

JESÚS URÍAS VALIENTE  
Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad  
de la Universidad Nacional de Educación a Distancia



# TEORÍA DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA

 EDICIONES ACADÉMICAS, S.A.

# Índice

Reservados todos los derechos.

Ni la totalidad ni parte de este libro puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopia, grabación magnética, o cualquier almacenamiento de información y sistema de recuperación, sin permiso escrito de Ediciones Académicas, S. A.

© EDICIONES ACADÉMICAS, S. A.  
Bascuñuelos, 13 - P - 28021 Madrid

© Jesús Urías Valiente

ISBN: 84-96062-36-8 (Tomo I)  
ISBN: 84-96062-38-4 (Obra completa)  
Depósito legal: M. 27.744-2004

Compuesto e impreso en Fernández Ciudad, S. L.  
Catalina Suárez, 19. 28007 Madrid

Impreso en España/Printed in Spain

<b>Presentación</b> .....	15
---------------------------	----

## **Parte Primera EL CICLO CONTABLE**

<b>1. Repaso de conceptos y proceso contable</b> .....	19
Objetivos de aprendizaje .....	19
1.1. Objetivos de la información contable .....	20
1.2. Consecución de los objetivos de información .....	28
1.2.1. Premisas para el proceso de registro .....	33
1.2.2. El registro por partida doble .....	36
1.2.3. Descripción de los diferentes elementos .....	37
1.2.3.1. Activos .....	37
1.2.3.2. Pasivos .....	37
1.2.3.3. Patrimonio neto .....	38
1.2.3.4. Ingresos .....	38
1.2.3.5. Gastos .....	39
1.3. Descripción del proceso o ciclo contable .....	39
1.3.1. Determinación de la situación inicial .....	40
1.3.1.1. Asiento de apertura en el libro Diario y su pase al Mayor .....	41
1.3.2. Registro de las operaciones del período en el Diario y su pase al Mayor .....	42
1.3.3. Establecimiento del Balance de Comprobación o Sumas y del Balance de Saldos .....	47

1.3.4. Proceso de ajuste .....	48
1.3.4.1. Contraste de saldos contables con saldos reales .....	48
1.3.4.2. Formulación del resultado del período. Contabilización de operaciones no registradas durante el período .....	49
1.3.4.3. Ajustes a determinadas cuentas según su funcionamiento .....	51
1.3.5. Proceso de regularización .....	55
1.3.6. Registro del asiento de cierre en Diario y su pase al Mayor ...	57
Resumen por objetivos .....	62
Repaso de conceptos y terminología .....	64

**Parte Segunda**  
**ACTIVOS DE USO Y DE CAMBIO**

<b>2. Activos fijos o inmovilizados tangibles o materiales (I) .....</b>	<b>67</b>
Objetivos de aprendizaje .....	67
2.1. Visión global de la situación financiero-patrimonial de una empresa. ....	68
2.2. Activos fijos o inmovilizados materiales o tangibles. Definición y contenido .....	69
2.3. Valoración de los activos fijos materiales: alta en patrimonio .....	70
2.3.1. Adquisiciones a terceros con pago al contado .....	71
2.3.2. Adquisiciones a terceros con pago aplazado .....	73
2.3.3. Adquisiciones a terceros con financiación en moneda distinta del euro .....	76
2.3.4. Adquisiciones conjuntas o por lotes .....	79
2.3.5. Construcción propia .....	80
2.3.6. Formas especiales de adquisición .....	81
2.3.6.1. Adquisiciones a título gratuito (donaciones) y subvencionadas parcial o totalmente .....	82
2.3.6.2. Adquisición por permuta total o parcial .....	89
2.4. Estudio pormenorizado de ciertos activos fijos materiales .....	90
2.4.1. Terrenos para edificar (solares) .....	91
2.4.1.1. Mejoras de terrenos .....	92
2.4.2. Edificios .....	92
2.4.3. Recambios o repuestos .....	94
2.4.4. Pequeño herramental .....	95
2.4.5. Activos cuyo importe permanece invariable .....	95
2.4.6. Bienes naturales .....	96
2.4.7. Activos reversibles .....	96
2.5. Activos fijos materiales en régimen de arrendamiento financiero o leasing .....	97
Resumen por objetivos .....	99
Repaso de conceptos y terminología .....	100
<b>3. Activos fijos o inmovilizados tangibles o materiales (II) .....</b>	<b>101</b>
Objetivos de aprendizaje .....	101
3.1. Desembolsos posteriores a la adquisición de activos inmovilizados materiales .....	102
3.1.1. Gastos por conservación o entretenimiento y por reparaciones .....	102

3.1.2. Renovaciones y sustituciones parciales de activos fijos materiales .....	104
3.1.3. Ampliaciones y mejoras .....	106
3.2. Bajas de activos fijos materiales .....	107
3.3. Valoración en la determinación del resultado periódico. La amortización del período .....	108
3.3.1. Inicio y finalización del cómputo de la amortización .....	108
3.3.2. Elementos que configuran la función de amortización .....	109
3.3.2.1. Métodos basados en el tiempo .....	110
3.3.2.1.1. Método constante, lineal o por cuotas fijas .....	110
3.3.2.1.2. Método decreciente con tanto fijo o constante .....	110
3.3.2.1.3. Método decreciente en función de números dígitos o naturales .....	112
3.3.2.2. Métodos basados en la actividad .....	113
3.3.2.2.1. Especial referencia a los bienes naturales. El factor de agotamiento .....	113
3.3.2.3. La amortización de las ampliaciones y mejoras .....	114
3.3.3. Cambios en las estimaciones de la vida útil .....	115
3.4. El inmovilizado material en el Plan General de Contabilidad .....	116
3.5. El inmovilizado material en las NIC/NIIF del IASB .....	120
Resumen por objetivos .....	122
Repaso de conceptos y terminología .....	123
Apéndice .....	124
<b>4. Activos fijos o inmovilizados intangibles o inmateriales .....</b>	<b>145</b>
Objetivos de aprendizaje .....	145
4.1. Definición y contenido .....	146
4.2. Valoración de los inmovilizados inmateriales. Alta en patrimonio ....	148
4.2.1. Adquisiciones a terceros con pago al contado .....	148
4.2.2. Adquisiciones a terceros con pago aplazado .....	148
4.2.3. Adquisiciones a terceros con financiación en moneda distinta del euro .....	149
4.2.4. Adquisición conjunta o por lotes .....	149
4.2.5. Producción propia .....	150
4.2.6. Formas especiales de adquisición .....	151
4.3. Estudio pormenorizado de ciertos activos fijos inmateriales .....	153
4.3.1. Gastos de establecimiento .....	153
4.3.2. Gastos de investigación y desarrollo .....	155
4.3.3. Derechos de la propiedad industrial .....	159
4.3.4. Derechos de traspaso .....	160
4.3.5. Mejoras realizadas en un local arrendado .....	160
4.3.6. Concesiones administrativas .....	161
4.3.7. Programas o aplicaciones informáticas .....	161
4.3.8. Fondo de comercio o <i>goodwill</i> .....	161
4.4. Baja de activos fijos inmateriales .....	163
4.5. Valoración en la determinación del resultado del período. La amortización del período .....	164
4.5.1. Gastos de establecimiento .....	165

4.5.2. Gastos de investigación y desarrollo .....	166
4.5.3. Derechos de la propiedad industrial e intelectual .....	167
4.5.4. Mejoras realizadas en un local arrendado .....	168
4.5.5. Derechos de traspaso .....	168
4.5.6. Concesiones administrativas .....	168
4.5.7. Aplicaciones informáticas .....	169
4.5.8. Fondo de comercio o «goodwill» .....	169
4.6. Gastos que no deben contabilizarse o capitalizarse como intangibles o inmatrimoniales (gastos amortizables) .....	169
4.7. El inmovilizado inmaterial en el Plan General de Contabilidad .....	173
4.8. El inmovilizado inmaterial en las NIC/NIIF del IASB .....	179
Resumen por objetivos .....	181
Repaso de conceptos y terminología .....	182
Apéndice .....	183
<b>5. Ventas y derechos de cobro. Su valoración .....</b>	<b>189</b>
Objetivos de aprendizaje .....	189
5.1. Reconocimiento del ingreso .....	190
5.2. Ventas al contado y ventas a crédito .....	195
5.2.1. Ventas mediante la aceptación de tarjetas de crédito .....	196
5.2.2. Cargos por intereses .....	197
5.2.3. Ingreso bruto e ingreso neto .....	197
5.2.3.1. Devoluciones y rebajas en ventas .....	198
5.2.3.2. Descuentos en ventas .....	201
5.3. Gastos de ventas .....	204
5.4. Derechos de cobro .....	205
5.4.1. Clasificación .....	205
5.4.2. El derecho de cobro materializado en un efecto .....	207
5.4.2.1. El impago de la letra por parte del librado .....	210
5.4.3. El tratamiento de los envases retornables enviados a clientes .....	210
5.5. Valoración de los derechos de cobro .....	213
5.5.1. Cobro en activos distintos al dinero .....	214
5.5.2. Créditos contra clientes en moneda extranjera .....	214
5.5.3. Estimación del valor de realización de los derechos de cobro .....	216
5.5.4. Registro de la pérdida por créditos incobrables .....	217
5.5.4.1. Cancelación directa o específica .....	218
5.5.4.2. Estimación y registro de la pérdida dentro del período en que se contabilizó el ingreso .....	218
5.5.4.2.1. Estimación individualizada .....	221
5.5.4.2.2. Estimación global .....	224
5.5.5. Cobro de una cuenta después de haber sido cancelada por incobrable .....	227
5.6. Las ventas y los derechos de cobro en el Plan General de Contabilidad .....	228
Resumen por objetivos .....	234
Repaso de conceptos y terminología .....	235
Apéndice .....	237

<b>6. Existencias y coste de ventas .....</b>	<b>243</b>
Objetivos de aprendizaje .....	243
6.1. Las existencias. Contenido e importancia .....	244
6.1.1. Control y registro de las existencias. Especial referencia a las Existencias comerciales o Mercaderías .....	246
6.2. Alta en patrimonio .....	250
6.2.1. Adquisición por compra .....	251
6.2.1.1. Importe bruto y neto de compras .....	253
6.2.1.2. Consideración de algunos costes inventariables .....	258
6.2.1.3. Impuestos en la compra .....	259
6.2.1.4. Los embalajes y envases de compras .....	259
6.2.1.5. Compra a proveedores extranjeros .....	260
6.2.2. Mercancías manufacturadas por la empresa .....	260
6.2.3. Formas especiales de adquisición .....	263
6.3. Coste de las salidas de existencias .....	265
6.4. Valoración de las existencias en la fecha de cierre .....	275
6.5. Las existencias y el coste de ventas en el Plan General de Contabilidad .....	279
6.6. Contabilización del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) .....	283
6.7. Las existencias en las NIC/NIIF del IASB .....	287
Resumen por objetivos .....	288
Repaso de conceptos y terminología .....	290
Apéndice .....	292

**Parte Tercera**  
**PASIVOS Y PATRIMONIO: EN LA EMISORA**  
**Y EN LA TENEDORA**

<b>7. Pasivos .....</b>	<b>299</b>
Objetivos de aprendizaje .....	299
7.1. La financiación de la empresa .....	300
7.2. El pasivo. Concepto y clases .....	301
7.2.1. Por la determinación del importe a satisfacer .....	301
7.2.2. Por el plazo de reembolso .....	302
7.2.3. Por el origen de la deuda .....	302
7.2.4. Por la existencia o no de garantías .....	304
7.3. El valor del dinero en el tiempo .....	304
7.3.1. Valor presente o actual de una anualidad .....	306
7.4. Valor nominal y actual de los pasivos .....	308
7.5. Valor nominal y valor actual o de emisión de las obligaciones y bonos .....	311
7.6. Contabilización de los préstamos, créditos y empréstitos .....	313
7.6.1. Préstamos .....	313
7.6.2. Créditos .....	317
7.6.3. Empréstitos de obligaciones (o bonos) .....	318
7.6.4. Devengo o amortización de los Gastos por intereses diferidos (prima de amortización) y Gastos de formalización de deudas (gastos de emisión) .....	321
7.6.5. Compra de obligaciones y bonos por la empresa emisora .....	323

7.7. Los pasivos en el Plan General de Contabilidad .....	324
Resumen por objetivos .....	326
Repaso de conceptos y terminología .....	327
Apéndice .....	328
<b>8. Patrimonio neto. Sus componentes .....</b>	<b>331</b>
Objetivos de aprendizaje .....	331
8.1. Patrimonio neto. Concepto .....	332
8.2. Empresa individual y social. Características con influencia en la contabilidad .....	333
8.2.1. Empresa individual .....	333
8.2.2. Empresas sociales .....	333
8.2.2.1. Sociedad colectiva .....	334
8.2.2.2. Sociedad comanditaria (o en comandita) simple .....	334
8.2.2.3. Sociedades capitalistas .....	334
8.2.2.3.1. Sociedad comanditaria por acciones .....	334
8.2.2.3.2. Sociedad de responsabilidad limitada .....	335
8.2.2.3.3. Sociedad anónima .....	335
8.3. Contabilización de las aportaciones en los diferentes tipos de sociedad .....	335
8.3.1. Sociedad colectiva .....	335
8.3.2. Sociedad comanditaria simple .....	337
8.3.3. Sociedad de responsabilidad limitada .....	338
8.3.4. Sociedad anónima .....	339
8.4. Patrimonio neto aportado .....	340
8.4.1. Aportación inicial .....	340
8.4.2. Aportaciones posteriores .....	341
8.5. Patrimonio neto ganado. Autofinanciación .....	345
8.5.1. Las reservas .....	348
8.6. Patrimonio neto donado.....	348
8.7. Otras modificaciones de la cifra de capital .....	349
8.7.1. Ampliaciones de la cifra de capital .....	349
8.7.2. Reducciones de la cifra de capital .....	350
8.8. El patrimonio neto en el Plan General de Contabilidad .....	351
8.8.1. Algunas consideraciones para el cálculo del patrimonio neto .....	355
Resumen por objetivos .....	357
Repaso de conceptos y terminología .....	358
<b>9. Inversiones financieras y tesorería .....</b>	<b>361</b>
Objetivos de aprendizaje .....	361
9.1. Justificación .....	362
9.2. Las inversiones financieras. Contenido .....	362
9.3. Motivos para invertir en activos financieros.....	364
9.3.1. Clasificación en función del tiempo de posesión .....	365
9.3.2. Clasificación en función del tipo de rendimiento .....	366
9.4. Inversión en obligaciones .....	366
9.4.1. Alta en patrimonio .....	366
9.4.2. Valoración a la fecha del balance .....	369
9.4.3. Baja en patrimonio .....	374
9.5. Inversión en acciones .....	375
9.5.1. Alta en patrimonio .....	375

9.5.2. Valoración a la fecha del balance .....	382
9.5.2.1. Valor actual (puesta en equivalencia o método patrimonial «equity method»).....	384
9.5.3. Baja en patrimonio .....	387
9.6. Dividendo en acciones.....	392
9.7. La Tesorería. Componentes .....	393
9.7.1. Dinero en caja .....	393
9.7.2. Dinero en bancos .....	394
9.8. Las inversiones financieras y la Tesorería en el Plan General de Contabilidad.....	396
9.9. Las inversiones financieras en las NIC/NIIFF del IASB .....	398
Resumen por objetivos .....	400
Repaso de conceptos y terminología .....	402

#### Parte Cuarta LOS RESULTADOS

<b>10. El resultado del período .....</b>	<b>407</b>
Objetivos de aprendizaje .....	407
10.1. El resultado del período. Diferentes categorías .....	408
10.2. Las cuentas de resultados en el Plan General de Contabilidad .....	409
10.2.1. Las cuentas del Grupo 6. Compras y gastos .....	410
10.2.2. Las cuentas del Grupo 7. Ventas e ingresos .....	411
10.3. Informes sobre resultados. Gastos por naturaleza y gastos por función .....	413
10.4. Contabilización de las retenciones de impuestos y del Impuesto sobre Sociedades .....	413
10.4.1. Retenciones .....	416
10.4.2. Impuesto sobre Sociedades .....	418
Resumen por objetivos .....	423
Repaso de conceptos y terminología .....	424

#### Parte Quinta INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

<b>11. Interpretación de la información financiera .....</b>	<b>427</b>
Objetivos de aprendizaje .....	427
11.1. Introducción .....	428
11.2. Análisis de tendencias.....	429
11.3. Análisis de composición de magnitudes.....	431
11.4. Análisis por relaciones o ratios .....	432
11.4.1. Ratios para analizar el capital circulante .....	432
11.4.2. Ratios para analizar la estabilidad de la empresa .....	434
11.4.3. Ratios de rentabilidad .....	435
Resumen por objetivos .....	437
Repaso de conceptos y terminología .....	438

## RESPUESTAS AL REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

Capítulo 1 .....	441
Capítulo 2 .....	441
Capítulo 3 .....	442
Capítulo 4 .....	442
Capítulo 5 .....	442
Capítulo 6 .....	443
Capítulo 7 .....	443
Capítulo 8 .....	443
Capítulo 9 .....	444
Capítulo 10 .....	444
Capítulo 11 .....	444

# Presentación

Una vez que el lector dispone de un cierto lenguaje contable y conoce el proceso de registro de la Contabilidad, lo que implica que conoce la teneduría de libros, aprendida en un curso introductorio, en este libro tiene la oportunidad de estudiar las diferentes alternativas que se presentan para cuantificar en unidades monetarias las transacciones económicas que tienen lugar en un periodo de tiempo. La Contabilidad Financiera, que aborda las relaciones de la empresa con el exterior a la misma, no contempla éstas dentro de un proceso mecánico en el que introduciendo unos datos en el sistema siempre se obtenga el mismo resultado al final de dicho proceso, sino que, por el contrario, las transacciones —datos— han de ser previamente interpretadas por el contable y éste ha de aplicar ciertos criterios que se sustentan en una lógica sencilla, cual es, en resumen, que la solución a todo problema de valoración debe tener en cuenta el fin para el que dicha valoración se lleva a cabo.

Cuando el lector acabe el estudio del presente libro debe haber aprendido que tras un informe contable o estado financiero —Balance y Cuenta de Pérdidas y ganancias, fundamentalmente— hay un proceso de interpretación de la realidad que se trata de representar y que, según los criterios aplicados al interpretar esa realidad, el producto final —los estados financieros— será diferente. Un profesional de la Contabilidad debe conocer ese proceso e, igualmente, debe saber hacer determinadas preguntas a aquel que lo haya llevado a cabo. Las cifras que figuran en los estados financieros no son datos unívocos sino que son el resultado de la aplicación de una alternativa entre varias que se puedan presentar. Un contable debe conocer esas alternativas y saber en qué circunstancias debe aplicar una en concreto y desechar las demás.

Debido a que la Contabilidad Financiera está fuertemente regulada, por tener como destinatarios principales a los terceros ajenos a la gestión de la empresa, en cada capítulo dedicado a las rúbricas contables se incluye, tras la exposición teórica de los temas, una breve exposición del tratamiento que hace el Plan general de Contabilidad español de los problemas estudiados, así como las Normas Internacionales de Contabilidad o de Información Financiera (NIC/NIIF) del IASB.

Por último, en los capítulos que he estimado conveniente, se incluye un apéndice donde se desarrollan algunas cuestiones con más profundidad que la contemplada en los mismos o se abordan cuestiones nuevas, pero que, en ambos casos, superan el nivel de conocimientos exigido al alumno que curse la asignatura. El propósito de su inclusión ha sido el que disponga él u otro lector interesado de ese material, para usarlo como crea conveniente. ***En todo caso, no forman parte del programa exigible al alumno de la UNED.***

Para reforzar la comprensión de lo estudiado, al final de cada capítulo se incluye un Resumen por objetivos de aprendizaje, junto con un Repaso de conceptos y terminología, que sigue el método de la enseñanza programada y cuyo contenido se completa al final del libro.

Agradezco la labor de tratamiento informático llevado a cabo por D. Francisco Martín y a los responsables de EDIASA, D. Fernando Casas y D. Electo García por el interés demostrado en la publicación de este texto.

Madrid, abril de 2004.

JESÚS URÍAS VALIENTE

---

## Parte Primera

---

# EL CICLO CONTABLE

# 1

## Repaso de conceptos y proceso contable

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Conocer los objetivos de la información contable.
2. Conocer el manejo de la identidad o ecuación contable, y el uso de la partida doble.
3. Conocer las premisas o principios que rigen el registro de las diferentes operaciones.
4. Conocer, con detalle, el proceso o ciclo contable.



## 1.1. Objetivos de la información contable

La Contabilidad selecciona información económico-financiera relevante que sea útil para la toma de decisiones, por parte de los diferentes usuarios de esa información. Posteriormente, la interpreta en términos monetarios, la registra y la comunica, teniendo capacidad para interpretar el producto final de esa comunicación (estados contables o financieros).

Dentro del cada vez mayor número de interesados en la Contabilidad, se suele distinguir entre aquellos que son terceros respecto a la empresa (clientes, Administración Pública, establecimientos de crédito, etc.) y los gestores de la misma en un sentido lo más amplio posible del término gestor, dado que nos referimos tanto al director general o consejero delegado como al ingeniero responsable de una línea de producción o al responsable comercial de una determinada zona del territorio nacional.

Para dar respuesta a estas necesidades de información, los sistemas contables que se han diseñado a lo largo de los años distinguen dos campos de actuación:

- Uno externo, que recoge las relaciones de la empresa con el mundo exterior.
- Uno interno, que recoge información respecto a la transformación de valores que se produce en el seno de la empresa.

La Contabilidad, pues, ha de dar respuesta, como decimos, tanto a terceros interesados en la gestión empresarial, como a los propios gestores. La importancia social de la Contabilidad se hace patente desde el momento en que los «intereses de la empresa» no se reducen a los de sus propietarios, sino a la sociedad en la que está inmersa. De ahí la necesidad de regular la in-

formación contable suministrada al exterior y de regular, igualmente, su verificación (auditoría).

De las relaciones de la empresa con el exterior se ocupa la llamada Contabilidad Externa o Financiera, destinada de manera preferente a satisfacer necesidades de información de personas o entidades ajenas a la empresa, aunque es ocioso decir que interesa, igualmente, a los gestores de la misma.

Del ámbito interno se ocupa la Contabilidad Interna o de Gestión, que complementa a la Contabilidad Financiera, y cuyo objetivo, en resumen, es complementar *lo que es* con lo *que debería haber sido*.

En el transcurso de los años se han ido perfilando cuáles han de ser los objetivos que cumple la información financiera, es decir, la información contable para uso de terceros. Es el FASB americano (*Financial Accounting Standard Board*) quien emitió por vez primera los «objetivos generales y cualitativos» de la información financiera, haciendo referencia los primeros a objetivos globales y los segundos a requisitos que ha de cumplir la información suministrada.

El FASB concluyó que la información financiera o contable debe suministrar datos:

- a) Que ayuden a los inversionistas, los acreedores y otros usuarios actuales y futuros a tomar decisiones racionales en materia de inversiones, créditos y otros asuntos similares. La información debe ser inteligible para quienes cuenten con un conocimiento razonable de los negocios y las actividades económicas.
- b) Que ayuden a los inversionistas, los acreedores y otros usuarios actuales y futuros a estimar el importe, las fechas de cobro y la incertidumbre de las posibles entradas de efectivo provenientes del pago de dividendos o intereses y del producto de la venta, liberación o vencimiento de valores o préstamos. Puesto que los flujos de efectivo de los inversionistas y los acreedores están relacionados con los flujos de efectivo de la empresa, los informes financieros deben proporcionar datos que permitan a los inversionistas, los acreedores y otras personas estimar el importe, la fecha y la incertidumbre de las posibles entradas de efectivo a la empresa de que se trate.
- c) Sobre los recursos económicos de una empresa (activos), obligaciones que afectan a esos recursos (pasivos) y los efectos en las transacciones, eventos o circunstancias capaces de introducir cambios en los recursos o en los pasivos que pesan sobre los mismos.

En resumen, la Contabilidad Financiera debe informar sobre la composición del patrimonio, así como sobre su evolución cualitativa y cuantitativa (resultados) de manera que dé un carácter proyectivo a esa información.

Los requisitos que ha de reunir la información financiera —objetivos cualitativos— fueron expuestos así por el FASB:

## Relevancia

Al ser la información financiera o contable de utilidad a un número cada vez mayor de usuarios, es evidente que tiene que seleccionar aquellos aspectos o contenidos que den satisfacción a todos ellos. Esto se logra seleccionando información relevante desde el punto de vista de un campo de usuarios en crecimiento.

## Objetividad

La información contable debe servir de base para la toma de decisiones de sus usuarios. Para ello, debe ser lo más objetiva posible, y esto es así por cuanto como sistema de información que es, la contabilidad puede ser manipulada por intereses partidistas. Los datos que constituyen la materia prima en el proceso contable son interpretados por personas, por sujetos, y éstos han de ser objetivos, es decir, neutrales, y neutral ha de ser la información. Esta objetividad o neutralidad se logra «normalizando» la Contabilidad Financiera a nivel nacional e internacional y tanto en el plano profesional como en el oficial. Digamos, por último, que como complemento de esa objetividad, la Contabilidad debe ser *verificable*.

## Comparabilidad

La información contable, para ser útil, ha de ser comparable tanto en la forma (aspectos de teneduría de libros, como es la denominación de las cuentas, su agrupación, etc.) como en el fondo (criterios de valoración utilizados en la cuantificación de las diferentes rúbricas. Asimismo, es deseable que la comparabilidad afecte tanto a la propia empresa como a empresas ajenas.

## Claridad

El lenguaje contable es, en su inmensa mayoría, igual al lenguaje común, salvo en excepciones que es necesario conocer. No obstante, para que ese lenguaje pueda ser interpretado por alguien que tenga un cierto conocimiento de los negocios, ha de ser claro para que sea útil.

## Periodicidad adecuada

La información ha de rendirse en un tiempo lo suficientemente corto para que sea útil, es decir, ser suministrada en tiempo oportuno.

Incluimos los párrafos que dedica a estas cuestiones el marco conceptual del IASB, que también pueden verse en el emitido por la AECA en 1999: (24) Las características cualitativas son los atributos que hacen útil, para los usuarios, la información suministrada en los estados financieros. Las cuatro principales características cualitativas son comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad.

### Comprensibilidad

(25) Una cualidad esencial de la información suministrada en los estados financieros es que sea fácilmente comprensible para los usuarios. Para este propósito, se supone que los usuarios tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad y también la voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante, la información acerca de temas complejos que debe ser incluida en los estados financieros, a causa de su relevancia de cara a las necesidades de toma de decisiones económicas por parte de los usuarios, no debe quedar excluida sólo por la mera razón de que puede ser muy difícil de comprender para ciertos usuarios.

### Relevancia

(26) Para ser útil, la información debe ser relevante de cara a las necesidades de toma de decisiones por parte de los usuarios. La información posee la calidad de relevancia cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente.

(27) Las dimensiones predictiva y confirmativa de la información están interrelacionadas. Por ejemplo, la información acerca del nivel actual y la estructura de los activos poseídos tiene valor para los usuarios cuando se esfuerzan al predecir la capacidad de la empresa para aprovechar sus oportunidades y su capacidad para reaccionar ante situaciones adversas. La misma información juega un papel confirmatorio respecto a predicciones anteriores sobre, por ejemplo, la manera en que la empresa se estructuraría o sobre el resultado de las actividades planificadas.

(28) Frecuentemente, la información acerca de la situación financiera y la actividad pasada se usa como base para predecir la situación financiera y la actividad futura, así como otros asuntos en los que los usuarios están directamente interesados, tales como pago de dividendos y salarios, evolución de las cotizaciones o capacidad de la empresa para satisfacer las deudas al vencimiento. La información no necesita, para tener valor predictivo, estar explícitamente en forma de datos prospectivos. Sin embargo, la capacidad de hacer predicciones a partir de los estados financieros puede acrecentarse por la manera como es presentada la información sobre las transacciones y

otros sucesos pasados. Por ejemplo, el valor predictivo del estado de resultados se refuerza si se presentan separadamente los gastos o ingresos no usuales, anormales e infrecuentes.

#### *Importancia relativa o materialidad*

(29) La relevancia de la información está afectada por su naturaleza e importancia relativa. En algunos casos, la naturaleza de la información, por sí misma, es capaz de determinar su relevancia. Por ejemplo, la presentación de información sobre un nuevo segmento puede afectar a la evaluación de los riesgos y oportunidades a los que se enfrenta la empresa, con independencia de la importancia relativa de los resultados alcanzados por ese nuevo segmento en el periodo contable. En otros casos, tanto la naturaleza como la importancia relativa son significativas, por ejemplo, los saldos de inventarios, mantenidos en cada una de las categorías principales, que son apropiados para la actividad empresarial.

(30) La información tiene importancia relativa, o es material, cuando su omisión o presentación errónea pueden influir en las decisiones económicas de los usuarios, tomadas a partir de los estados financieros. La materialidad depende de la cuantía de la partida omitida, o del error de evaluación en su caso, juzgados siempre dentro de las circunstancias particulares de la omisión o el error. De esta manera, el papel de la importancia relativa es suministrar un umbral o punto de corte, más que ser una característica cualitativa primordial que la información ha de tener para ser útil.

#### *Fiabilidad*

(31) Para ser útil, la información debe ser también fiable. La información posee la cualidad de fiabilidad cuando está libre de error material (*importante*) y de sesgo o prejuicio, y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar, o de lo que puede esperarse razonablemente que represente.

(32) La información puede ser relevante, pero tan poco fiable en su naturaleza, que su reconocimiento pueda ser potencialmente una fuente de equívocos. Por ejemplo, si se encuentra en disputa judicial la legitimidad e importe de una reclamación por daños, puede no ser apropiado para la empresa reconocer el importe total de la reclamación en el balance general, aunque pudiera no ser apropiado para la empresa reconocer el importe total de la reclamación en el balance general, puede resultar apropiado, sin embargo revelar el importe y circunstancias de la reclamación.

#### *Representación fiel*

(33) Para ser confiable, la información debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que pretende representar, o que se puede es-

perar razonablemente que represente. Así, por ejemplo, un balance general debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que han dado como resultado los activos, pasivos y patrimonio neto de la empresa en la fecha de la información, siempre que cumplan los requisitos para su reconocimiento.

(34) Buena parte de la información financiera está sujeta a cierto riesgo de no ser el reflejo fiel de lo que pretende representar. Esto no es debido al sesgo o prejuicio, sino más bien a las dificultades inherentes, ya sea a la identificación de las transacciones y demás sucesos que deben captarse, ya sea al proyectar y aplicar las técnicas de medida y representación que pueden producir los mensajes que se relacionan con esas transacciones y sucesos. En ciertos casos, la medida de los efectos financieros de las partidas puede tener tanta incertidumbre que las empresas, por lo general, no lo reconocen en los estados financieros. Por ejemplo, aunque muchas empresas generan con el tiempo una plusvalía, es usualmente difícil identificar o medir fiablemente tal activo intangible. En otros casos, sin embargo, puede ser relevante reconocer ciertas y revelar el riesgo de error que rodea su reconocimiento y medida.

*(Aunque sea prematuro introducir en un primer capítulo conceptos que han de verse con detenimiento más tarde, indiquemos que se trata de bienes —como el buen nombre comercial— que se generan dentro de la empresa, sin que ello haya supuesto un desembolso para la empresa. Al ser bienes que carecen de entidad corpórea se les denomina intangibles).*

#### *La esencia sobre la forma*

(35) Si la información sirve para representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden reflejar, es necesario que éstos se contabilicen y presenten de acuerdo con su esencia y realidad económica y no meramente según su forma legal. La esencia de las transacciones y demás sucesos no siempre es consistente con lo que aparenta su forma legal o trama externa. Por ejemplo, una empresa puede vender un activo a un tercero de tal manera que la documentación aportada dé a entender que la propiedad ha pasado a este tercero. Sin embargo, pueden existir simultáneamente acuerdos que aseguren a la empresa el continuar disfrutando de los beneficios económicos incorporados al activo en cuestión. En tales circunstancias, presentar información sobre la existencia de una venta, podría no representar fielmente la transacción efectuada (en el caso de que verdaderamente haya habido tal transacción).

#### *Neutralidad*

(36) Para ser fiable, la información contenida en los estados financieros debe ser neutral, es decir, libre de sesgo o prejuicio. Los estados financieros

no son neutrales si, por la manera de captar o presentar la información, influyen en la toma de una decisión o en la formación de un juicio, a fin de conseguir un resultado o desenlace predeterminado.

### Prudencia

(37) No obstante, los elaboradores de estados financieros tienen que enfrentarse con las incertidumbres que, inevitablemente, rodean muchos acontecimientos y circunstancias, tales como la recuperabilidad de los saldos dudosos, la vida probable de las propiedades, planta y equipo o el número de reclamaciones por garantía post-venta que pueda recibir la empresa. Tales incertidumbres son reconocidas mediante la presentación de información acerca de su naturaleza y extensión, así como por el ejercicio de prudencia en la preparación de los estados financieros. Prudencia es la inclusión de un cierto grado de precaución al realizar los juicios necesarios al hacer las estimaciones requeridas bajo condiciones de incertidumbre, de tal manera que los activos o los ingresos no se sobrevaloren y que las obligaciones o los gastos no se infravaloren. Sin embargo, el ejercicio de la prudencia no permite, por ejemplo la creación de reservas ocultas o provisiones excesivas, la minusvaloración deliberada de activos o ingresos ni la sobrevaloración consciente de obligaciones o gastos, porque de lo contrario los estados financieros no resultarían neutrales y, por tanto, no tendrían la cualidad de fiabilidad.

*(Lo anterior quiere decir que quien contabiliza está inmerso en un mundo de incertidumbre, por cuanto no cuenta con todos los datos del problema la mayoría de las veces, y los ejemplos de este párrafo son muy elocuentes. Por otra parte, tanto se distorsiona la realidad que ha de mostrar la información financiera siendo muy optimista como muy pesimista)*

### Integridad

(38) Para ser fiable, la información en los estados financieros debe ser completa dentro de los límites de la importancia relativa y el costo. Una omisión puede causar que la información sea falsa y deficiente en términos de relevancia.

### Comparabilidad

(39) Los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros de una empresa a lo largo del tiempo, con el fin de identificar las tendencias de la situación financiera y del desempeño. También deben ser capaces los usuarios de comparar los estados financieros de empresas diferentes, con el fin de evaluar su posición financiera, desempeño y cambios en la posición

financiera en términos relativos. Por tanto, la medida y presentación del efecto financiero de similares transacciones y otros sucesos, deben ser llevados a cabo de una manera coherente por toda empresa, a través del tiempo para tal empresa y también de una manera coherente para diferentes empresas.

(40) Una implicación importante, de la característica cualitativa de la comparabilidad, es que los usuarios han de ser informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en tales políticas y de los efectos de tales cambios. Los usuarios necesitan ser capaces de identificar las diferencias entre las políticas contables usadas, para similares transacciones y otros sucesos, por la misma empresa de un periodo a otro, y también por diferentes empresas. La conformidad con las Normas Internacionales de Contabilidad, incluyendo la revelación de las políticas contables usadas por la empresa, es una ayuda para alcanzar la deseada comparabilidad.

(41) La necesidad de comparabilidad no debe ser confundida con la mera uniformidad, y tampoco debe permitirse que llegue a ser un impedimento para la introducción de normas contables mejoradas. No es apropiado para una empresa continuar contabilizando de la misma forma una transacción u otro suceso, si el método adoptado no guarda las características cualitativas de relevancia y fiabilidad. También es inapropiado para una empresa conservar sin cambios sus políticas contables cuando existan otras más relevantes o fiables.

(42) Puesto que los usuarios desean comparar la situación financiera, desempeño y flujos de fondos de una empresa a lo largo del tiempo, es importante que los estados financieros muestren la información correspondiente a los periodos precedentes.

## **Restricciones a la información relevante y fiable**

### **Oportunidad**

(43) Si hay un retraso indebido en la presentación de la información, ésta puede perder su relevancia. La gerencia puede necesitar sopesar los méritos relativos de la presentación a tiempo frente al suministro de información fiable. A menudo, para suministrar información a tiempo es necesario presentarla antes de que todos los aspectos de una determinada transacción u otro suceso sean conocidos, perjudicando así su fiabilidad. A la inversa, si la presentación se demora hasta poder conocer todos sus aspectos, la información puede ser altamente fiable, pero de poca utilidad para los usuarios que han tenido que tomar decisiones en el ínterin. Al conseguir un equilibrio entre relevancia y fiabilidad, la consideración decisiva es cómo se satisfacen mejor las necesidades de toma de decisiones económicas por parte de los usuarios.

### Equilibrio entre costo y beneficio

(44) El equilibrio entre costo y beneficio es una profunda restricción, más que una característica cualitativa. Los beneficios derivados de la información deben exceder a los costos de suministrarla. Sin embargo, la evaluación de beneficios y costos es, sustancialmente, un proceso de juicios de valor. Es más, los costos no son soportados necesariamente por quienes disfrutan de los beneficios. Los beneficios pueden ser disfrutados por usuarios distintos de aquellos para los que se prepara la información. Por ejemplo, el suministro de mayor información a los prestamistas puede reducir los costos del préstamo solicitado por la empresa. Por estas razones, es difícil aplicar una prueba de costo-beneficio en cada caso particular. No obstante, los elaboradores de normas contables en particular, así como los que preparan los estados financieros y los usuarios en general deben ser conscientes de esta restricción.

### Equilibrio entre características cualitativas

(45) En la práctica, es a menudo necesario un equilibrio o contrapeso entre características cualitativas. Generalmente, el objeto es conseguir un equilibrio apropiado entre tales características, en orden a cumplir el objetivo de los estados financieros. La importancia relativa de cada característica en cada caso particular es una cuestión de juicio profesional.

### Imagen fiel/Presentación razonable

(46) Se considera frecuentemente que los estados financieros muestran la imagen fiel de, o presentan razonablemente la posición financiera de la empresa. Aunque este marco Conceptual no trata directamente con tales conceptos, la aplicación de las principales características cualitativas y de las normas contables apropiadas llevará, normalmente, a estados financieros que transmitan lo que generalmente se entiende como una imagen fiel, o una presentación razonable, de tal información.

## 1.2. Consecución de los objetivos de información

La Contabilidad Financiera, cuyo primer objetivo —tal como hemos visto— es informar sobre los recursos (activos) y obligaciones (pasivos) de una empresa, y como importe residual sobre el interés de los propietarios (patrimonio neto), así como sobre los componentes que modifican cuantitativamente el patrimonio (resultados), basa su medición en una ecuación o identidad contable que sustenta la contabilización de las transacciones por

partida doble y consiste en recoger la causa y efecto de toda transacción o, si se quiere, el origen y el destino de la misma.

Esta ecuación o identidad contable se expresa así:

$$\text{ACTIVOS} = \text{FUENTES o PARTICIPACIONES}$$

Las fuentes de financiación de los activos pueden ser tanto los propietarios como los acreedores de la empresa (pasivos), de tal manera que la identidad contable se puede expresar, igualmente, de la siguiente manera:

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} + \text{PATRIMONIO NETO (o NETO)}$$

Al ser los activos las «inversiones» en que se materializan las fuentes de financiación, otra forma de expresar la identidad contable será:

$$\text{INVERSIONES} = \text{FUENTES DE FINANCIACIÓN}$$

Por último, digamos que las inversiones son la estructura funcional o económica de la empresa, conociéndose las fuentes de financiación como la estructura financiera de la misma, dado que muestra la participación de los propietarios y de los acreedores. Así, podríamos expresar la identidad contable de esta forma:

$$\text{ESTRUCTURA ECONÓMICA} = \text{ESTRUCTURA FINANCIERA}$$

A efectos expositivos posteriores, utilizaremos la identidad contable que hemos representado así:

<b>ACTIVOS</b> <small>(Recursos con que cuenta la empresa para el desarrollo de su actividad)</small>	=	<b>PASIVOS</b> <small>(Participación de los acreedores)</small>	+	<b>NETO</b> <small>(Participación de los propietarios)</small>
--	---	--	---	---

Las variaciones del patrimonio neto o participación de los propietarios pueden tener los siguientes orígenes:

<i>Aumento</i>	<i>Disminuciones</i>
— Aportaciones complementarias	— Retiros
— Beneficios	— Pérdidas

Si se pretende conocer los orígenes de las variaciones cuantitativas del patrimonio neto por resultados (beneficios y pérdidas) desglosaremos el «concepto» patrimonio neto en *neto*, en sí, y en el otro componente de *resultados*. Así, la ecuación o identidad contable sería:

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETO} + \text{RESULTADOS}$$

Si damos un paso más y desglosamos los componentes del resultado, a saber:

- Componentes positivos = INGRESOS.
- Componentes negativos = GASTOS.

la ecuación contable será, ahora:

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETO} + \text{INGRESOS} - \text{GASTOS}$$

con lo que la ecuación desarrollada será ésta, finalmente:

$$\text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETO} + \text{INGRESOS}$$

A continuación mostramos, igualmente, lo emitido por el IASB, en estas cuestiones.

#### Generalidades (párrafos 49 a 52, a.i.)

Un *activo* es un recurso controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro beneficios económicos.

Un *pasivo* es una obligación presente de la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.

*Patrimonio neto* es la parte residual de los activos de la empresa una vez deducidos todos sus pasivos (párrafo 49).

#### Activos (párrafos 53 a 59, a.i.)

- Los beneficios económicos futuros incorporados a un activo consisten en el potencial del mismo para contribuir directa o indirectamente, a los flujos de efectivo y de otros equivalentes al efectivo de la empresa. Este potencial puede ser de tipo productivo, constituyendo parte de las actividades de operación de la empresa. Puede también tomar la forma de convertibilidad en efectivo u otras partidas equivalentes, o bien de capacidad para reducir pagos en el futuro, tal como cuando un proceso alternativo de manufactura reduce los costes de producción. (párrafo 53)
- Los beneficios económicos futuros incorporados a un activo pueden llegar a la empresa por vías diferentes. Por ejemplo, un activo puede ser:
  - a) utilizado aisladamente, o en combinación con otros activos, en la producción de bienes y servicios a vender por la empresa;
  - b) intercambiado por otros activos;
  - c) utilizado para satisfacer un pasivo; o
  - d) distribuido a los propietarios de la empresa (párrafo 55).

#### Pasivos (párrafos 60 a 64, a.i.)

- Una característica esencial de todo pasivo es que la empresa tiene contraída una obligación en el momento presente. Un pasivo es un

compromiso o responsabilidad de actuar de una determinada manera. Las obligaciones pueden ser exigibles legalmente como consecuencia de la ejecución de un contrato o de una obligación de tipo legal. Este es normalmente el caso, por ejemplo, de las cuentas por pagar por bienes o servicios recibidos. No obstante, las obligaciones también aparecen por la actividad normal de la empresa, por las costumbres y por el deseo de mantener buenas relaciones comerciales o actuar de forma equitativa. Si, por ejemplo, la empresa decide, como medida política, atender a la rectificación de fallos en sus productos incluso cuando éstos aparecen después del periodo normal de garantía, los importes que se espere desembolsar respecto a los bienes ya vendidos son también pasivos para la empresa (párrafo 60).

- Es necesario distinguir entre una obligación presente y un encargo o compromiso para el futuro. La decisión de adquirir activos en el futuro no da lugar, por sí misma, al nacimiento de un pasivo. Normalmente, el pasivo surge sólo cuando se ha recibido el activo o la empresa entra en un acuerdo irrevocable para adquirir el bien o servicio. En este último caso, la naturaleza irrevocable del acuerdo significa que las consecuencias económicas del incumplimiento de la obligación, por ejemplo a causa de la existencia de una sanción importante, dejan a la empresa con poca o ninguna discrecionalidad para evitar la salida de recursos hacia la otra parte implicada en el acuerdo (párrafo 61).
- Usualmente, la cancelación de una obligación presente implica que la empresa entrega unos recursos, que llevan incorporados beneficios económicos, para dar cumplimiento a la reclamación de la otra parte. La cancelación de un pasivo actual puede llevarse a cabo de varias maneras, por ejemplo a través de:
  - a) pago de dinero;
  - b) transferencia de otros activos;
  - c) Prestación de servicios;
  - d) Sustitución de ese pasivo por otra deuda; o
  - e) Conversión del pasivo en patrimonio neto.

Un pasivo puede cancelarse por otros medios, tales como la renuncia o la pérdida de los derechos por parte del acreedor (párrafo 62).

Advirtamos que cuando en estas declaraciones de la IASB, se hace referencia a *recursos que llevan incorporados beneficios económicos* quiere decir que son recursos con alguna utilidad para ambas partes —deudor y acreedor—.

#### Patrimonio neto (párrafos 65 a 68, a.i.)

- Aunque el patrimonio neto ha quedado definido, en el párrafo 49, como un residuo o resto, puede subdividirse a efectos de su presentación en el balance general. Por ejemplo, en una sociedad por accio-

nes pueden mostrarse por separado los fondos aportados por los accionistas, las ganancias pendientes de distribución, las reservas específicas procedentes de ganancias y las reservas por ajustes para mantenimiento de capital —*plusvalías*—. Tal clasificación puede ser relevante para las necesidades de toma de decisiones por parte de los usuarios de los estados financieros, en especial cuando indican restricciones, sean legales o de otro tipo, a la capacidad de la empresa para distribuir o aplicar de forma diferente su patrimonio neto. También puede servir para reflejar el hecho de que las partes con intereses en la propiedad de la empresa, tienen diferentes derechos en relación con la percepción de dividendos o el reembolso del capital (párrafo 65).

- a) Ingresos son los incrementos en los beneficios económicos producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.
- b) Gastos son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio (párrafos 69 a 73, a.i.).

#### Ingresos (párrafos 74 a 77, a.i)

- La definición de ingresos incluye tanto a los ingresos ordinarios como las ganancias. Los ingresos ordinarios surgen en el curso de las actividades ordinarias de la empresa, y corresponden a una variada gama de denominaciones, tales como ventas, honorarios, intereses, dividendos, alquileres y regalías (párrafo 74).
- Son ganancias otras partidas que, cumpliendo la definición de ingresos, pueden o no surgir de las actividades ordinarias llevadas a cabo por la empresa. Las ganancias suponen incrementos en los beneficios económicos y, como tales, no son diferentes en su naturaleza de los ingresos ordinarios. Por tanto, en este Marco conceptual no se considera que constituyan un elemento diferente (párrafo 75).
- Al generarse un ingreso, pueden recibirse o incrementar su valor diferentes tipos de activos; como ejemplos pueden mencionarse el efectivo, las cuentas a cobrar y los bienes y servicios recibidos a cambio de los bienes o servicios suministrados. Los ingresos pueden también producirse al ser canceladas obligaciones. Por ejemplo, una empresa puede suministrar bienes y servicios a un prestamista, en pago por la obligación de reembolsar el capital vivo de un préstamo (párrafo 77).

#### Gastos (párrafos 78 a 80, a.i.)

- La definición de gastos incluye tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la empresa. Entre los gastos de la actividad ordinaria se encuentran, por ejemplo, el costo de las ventas, los salarios y la depreciación. Usualmente, los gastos toman la forma de una salida o depreciación de activos, tales como efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, inventarios o propiedades, planta y equipo (párrafo 78).
- Son pérdidas otras partidas que, cumpliendo la definición de gastos, pueden o no surgir de las actividades ordinarias de la empresa. Las pérdidas representan decrementos en los beneficios económicos y, como tales, no son diferentes en su naturaleza de cualquier otro gasto. Por tanto, en este Marco conceptual no se considera que constituyan un elemento diferente (párrafo 79).
- Entre las pérdidas se encuentran, por ejemplo, las que resultan de siniestros tales como el fuego o las inundaciones, así como las obtenidas por la venta de activos no corrientes-activos fijos-. La definición de gastos también incluye a las pérdidas no realizadas, por ejemplo aquellas que surgen por el efecto que los incrementos en la tasa de cambio de una determinada divisa tienen sobre los préstamos tomados por la empresa en esa moneda. Si las pérdidas se reconocen en los estados de resultados, es usual presentarlas por separado, puesto que el conocimiento de las mismas es útil para el propósito de toma de decisiones económicas. Las pérdidas suelen presentarse netas de los ingresos relacionados con ellas (párrafo 80).

#### 1.2.1. Premisas para el proceso de registro

Antes de exponer con detalle el proceso de registro de la información financiera y las convenciones que se utilizan para el mismo, digamos que existen una serie de premisas o principios que es preciso entender y asumir con anterioridad.

Estas premisas o principios son los siguientes:

#### **La empresa como entidad separada de sus propietarios**

Es necesario entender que la empresa, incluso la individual, es un ente distinto a su propietario, por lo que el patrimonio que este último afecta a la empresa experimenta variaciones que no se corresponden con el suyo particular más que cuando existen aportaciones suplementarias o retiros por parte del mismo. Si un individuo aporta 10 millones de unidades monetarias (u.m.) a la constitución de una empresa, el patrimonio de ésta es de 10 millones de u.m. Si, pasado el primer año, el beneficio de la empresa es de 2 millones de u.m., es el patrimonio de la empresa el que se ve aumentado en este importe y no el del propietario. Si éste retira 1 millón de u.m.

para su uso privado, el patrimonio de la empresa disminuye en este importe, a la vez que se ve aumentado en igual medida el patrimonio del propietario.

Los gastos que tiene la empresa deben computarse separadamente de los del propietario, e igual ha de hacerse con los ingresos. Téngase en cuenta que el propietario o los propietarios confían financiación a los gestores de la empresa (aunque el *gestor* sea el *propietario* en algunos casos) para que éstos administren los recursos de tal manera que lo que la empresa «devuelva» al propietario sea la aportación y algo más, si es posible.

### Los hechos se traducen en términos monetarios

Esta circunstancia tiene un doble aspecto. Por una parte, el valorar los diferentes componentes (activos y pasivos) del patrimonio hace que exista una homogeneidad en hechos heterogéneos que afectan a una empresa en concreto y esto haciendo abstracción del problema que se presenta cuando los niveles de precio se modifican a lo largo del tiempo y que comentaremos en otra premisa posterior. Por otra parte, el que la Contabilidad sólo registre hechos cuantificables en términos monetarios hace que sea un lenguaje limitado, por lo que los informes contables se van complementando, cada vez en mayor medida, con notas o explicaciones que enriquecen los mismos, si bien estas notas (la Memoria, en nuestro ordenamiento contable) no abarcan todos los aspectos interesantes para la comprensión del devenir de la empresa, como por ejemplo la incidencia producida por un cambio en los tipos de interés y el hecho de haber estallado una guerra en una zona importante para el suministro de materias primas o, por último, la valoración del principal activo de la empresa, como es el factor humano.

### El precio de coste como base en las diferentes valoraciones

Los recursos con que cuenta la empresa (activos) se valoran por el precio de coste que tuvo que satisfacer ésta para su adquisición y, con carácter general, éste es el criterio que se mantiene a lo largo del tiempo en que ese recurso permanece en la empresa. Como comentaremos en otro apartado, ese criterio puede modificarse en función del papel que juegan los activos en el conjunto de la empresa a la que sirven, pero no se modifica el coste para aflorar, con carácter general, el valor de mercado que pudiera alcanzar años después.

Lo dicho anteriormente no implica que la valoración no se modifique, sino que no se modifica el coste como criterio. Si nos encontramos ante activos de larga duración (edificios, máquinas, etc.) este coste se va reduciendo a medida que el activo se va depreciando.

Por otra parte, esta premisa de valorar los activos al precio de coste tiene una doble incidencia importante, que pasamos a comentar. La primera afecta a la adquisición de activos de manera gratuita (piénsese en el caso de activos subvencionados por el Estado). Existen varias posibles soluciones para el registro de los mismos, entre las que podemos comentar ahora la de

que no figure en los estados financieros de la empresa, por no haber representado coste para la misma.

La segunda implica no registrar activos cuando no ha habido transacción (y, por tanto, coste) si bien el activo puede existir, como es el caso de la plusvalía con que cuenta una empresa por alcanzar mejores resultados que sus competidoras, debido a múltiples factores, entre los que se encuentra nuevamente el factor humano.

### El principio conservador

Éste es un principio o premisa que es consustancial con la práctica contable, debido a que la contabilidad registra operaciones cuyo desenlace final es incierto. Quien contabiliza lo hace sin tener todos los elementos de juicio para hacerlo con total acierto. Por esta razón, al existir esa incertidumbre, lo razonable es adoptar una postura conservadora.

### La continuidad de la empresa

Con carácter general y mientras las circunstancias no indiquen lo contrario, se entiende que la vida de la empresa es indefinida, con lo que la valoración a dar a sus elementos ha de estar en consonancia con la misión que cumplen en la empresa, considerada ésta como un conjunto en funcionamiento. Ello quiere decir que los criterios de valoración no van encaminados a determinar el posible valor actual de los diferentes elementos activos, sino su utilidad para generar ingresos en el futuro.

### La uniformidad o consistencia en la información

Respetando los principios o premisas apuntados anteriormente (y otros que se expondrán en otros capítulos y apartados), las alternativas de contabilización y valoración son diversas, por lo que para que la información sea comparable se han de mantener los criterios de valoración (y de presentación) a lo largo del tiempo. Esto no quiere decir que la empresa no pueda modificar criterios si las circunstancias así lo aconsejan, pero en este caso debe informar del cambio y de su incidencia en los estados financieros para que el lector pueda interpretar la información adecuadamente.

### La importancia relativa o materialidad

Digamos, por último, que la información financiera como cualquier otro tipo de información es costosa, por lo que, en aras a la economía, a veces se contabilizan hechos de manera poco ortodoxa, por cuanto su incidencia en el conjunto de los estados financieros es insignificante. Por ejemplo, adquisiciones de poco valor que reúnen todas las características de activo se contabilizan directamente como gasto, para evitar el coste de su control posterior. Piénsese en el caso de ciertas herramientas de poco valor que, teniendo una duración superior al año, se computan directamente como gasto.



### 1.2.2. El registro por partida doble

Utilizando la técnica de la partida doble, las transacciones son recogidas respetando la igualdad o ecuación contable que conocemos, a saber:

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETO}$$

Ello quiere decir que toda transacción afecta a esa igualdad, de tal manera que siempre está en equilibrio.

La convención que se utiliza para registrar los movimientos de cada uno de los elementos de la igualdad es la siguiente, utilizando el concepto *cuenta* como receptor de las variaciones de cada elemento:

ACTIVOS		PASIVOS		NETO	
Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
Aumentos	Disminuciones	Disminuciones	Aumentos	Disminuciones	Aumentos

Las posibles transacciones entre los diferentes elementos se reducen a nueve, por combinación de los mismos. Estas transacciones son:

$\left  \begin{array}{l} D_a \\ D_a \\ D_a \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} H_a \\ H_p \\ H_n \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} D_p \\ D_p \\ D_p \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} H_a \\ H_p \\ H_n \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} D_n \\ D_n \\ D_n \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} H_a \\ H_p \\ H_n \end{array} \right $
---	---	---	---	---	---

siendo D un movimiento en el Debe de la cuenta (cargo), H un movimiento en el Haber de la cuenta (abono), y los subíndices: a = activo, p = pasivo, n = patrimonio neto.

Si desarrollamos la ecuación desglosando su componente del neto, tendríamos otra que conocemos y que es la siguiente:

$$\text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETO} + \text{INGRESOS}$$

Siendo la convención de movimientos para gastos e ingresos los mismos que para el patrimonio neto, por ser desgloses del mismo, teniendo en cuenta que los gastos son partidas negativas y los ingresos positivas.

GASTOS		INGRESOS	
Debe	Haber	Debe	Haber
Aumentos	Disminuciones	Disminuciones	Aumentos

Al añadir ese desglose, las posibles transacciones descritas con anterioridad se incrementan en las siguientes:

$\left  \begin{array}{l} D_a \\ D_a \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} H_g \\ H_i \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} D_p \\ D_p \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} H_g \\ H_i \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} D_g \\ D_g \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} H_g \\ H_i \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} D_i \\ D_i \end{array} \right $	$\left  \begin{array}{l} H_g \\ H_i \end{array} \right $
--	--	--	--	--	--	--	--

siendo los subíndices g = gastos, i = ingresos.

### 1.2.3. Descripción de los diferentes elementos

Seguidamente vamos a hacer un repaso conceptual de los diferentes elementos que configuran la identidad contable desarrollada.

#### 1.2.3.1. Activos

Los activos son los recursos con que cuenta la empresa para el desarrollo de su actividad y de los que se espera colaboren en la consecución de los objetivos de la misma, es decir, que reporten algún tipo de utilidad a la empresa.

Un desembolso o inversión de fondos es calificado de activo si reúne estos requisitos:

- es usado para el fin que fue adquirido, o
- es susceptible de ser vendido.

Así pues, un activo, para merecer tal calificación:

- ha de proporcionar servicios futuros, o
- puede ser cambiado por otro activo que proporcione servicios futuros, o
- puede ser cambiado por dinero, o
- es dinero.

De ahí se deduce que los activos pueden agruparse en:

— <i>Bienes de uso</i> (o activos fijos, no corrientes o inmovilizados), que proporcionan servicios con que obtener dinero.
— <i>Bienes de cambio</i> (o activos circulantes o corrientes), que proporcionan dinero o son dinero.

Entre los primeros tenemos los costes de establecimiento, las máquinas, los edificios, etc., que permanecen en la empresa durante un largo período de tiempo.

Entre los segundos se incluyen los recursos que constituyen los elementos con que opera la empresa en su ciclo de explotación (mercaderías, derechos de cobro, dinero, etc.).

#### 1.2.3.2. Pasivos

Los pasivos son deudas u obligaciones surgidas de una transacción anterior entre deudor y acreedor, cuya cancelación supone el pago de dinero, la entrega de otro activo distinto al dinero o la prestación de servicios, por parte de la empresa deudora en esta obligación. Esto implica que el deudor

(en este caso, la empresa sujeto de la contabilidad) ha de desprenderse de recursos que tengan valor.

Los pasivos se califican como sigue:

**a) Por la determinación del importe: pasivos ciertos y pasivos estimados**

Un pasivo se califica de *cierto* cuando su importe está exactamente determinado en unidades monetarias. Por contra, un pasivo *estimado* es aquel que, conociendo su existencia, no se puede determinar su importe con exactitud, sino que éste viene dado por estimaciones más o menos acertadas.

Un pasivo estimado no debe confundirse con un pasivo *contingente*, el cual no debe figurar en balance y cuyo reconocimiento ha de venir dado por el acontecimiento de un hecho futuro que la empresa no controla. Estos pasivos figuran en notas a los estados financieros (o Memoria).

**b) Por el momento de su cancelación: pasivos circulantes y pasivos fijos**

Un pasivo circulante es aquel que ha de ser cancelado a corto plazo, en tanto que un pasivo fijo o *consolidado* ha de cancelarse a largo plazo.

### 1.2.3.3. Patrimonio neto

Viene representado por la participación de los propietarios en los activos, una vez restados los pasivos. De la igualdad contable se deduce que:

$$\text{PATRIMONIO NETO} = \text{ACTIVOS} - \text{PASIVOS}$$

El patrimonio neto tiene dos componentes:

- La aportación neta de los propietarios.
- El resultado obtenido en la actividad empresarial.

### 1.2.3.4. Ingresos

Los ingresos constituyen incrementos del patrimonio neto al implicar un incremento de activo derivado de la entrega de cosas o de la prestación de servicios por parte de la empresa.

Para el reconocimiento de un ingreso han de darse las dos condiciones siguientes conjuntamente:

- Que se hayan suministrado los bienes o se hayan prestado los servicios, objeto de la actividad que origina tales ingresos.
- Que se haya recibido dinero a cambio o que haya una seguridad razonable de que se va a recibir.

### 1.2.3.5. Gastos

Los gastos son disminuciones del patrimonio neto, como consecuencia del consumo de activos, encaminados a la generación de ingresos.

Para reconocer un gasto han de darse estas circunstancias:

- Que se hayan consumido (usado) activos para la consecución de ingresos.
- Que estos activos procedan de una adquisición que implique un pago o una obligación de pago.

## 1.3. Descripción del proceso o ciclo contable

La vida de la empresa se divide en períodos de tiempo, al final de los cuales se rinde información contable. Estos períodos de tiempo se conocen con el nombre de períodos contables. Estos períodos pueden abarcar el tiempo que los suministradores y usuarios de la información estimen oportuno, es decir, mensualmente, semanalmente, etc. Por exigencia de tipo jurídico, las empresas han de rendir información financiera con una periodicidad anual, siendo este período conocido como ejercicio o año fiscal o ejercicio económico.

De manera resumida, el proceso o ciclo contable, que es el conjunto de operaciones encaminadas a rendir información-resumen, contiene los siguientes pasos o fases:

1. Determinación de la situación inicial (Inventario o Balance-inventario):
  - Registro del asiento de apertura en Diario y su pase al Mayor.
2. Registro de las operaciones del período en el Diario y su pase al Mayor.
3. Establecimiento del Balance de Comprobación o sumas y del Balance de saldos.
4. Proceso de ajuste:
  - Contraste de saldos contables con saldos reales.
  - Formulación del resultado del período:
    - Por contabilización de operaciones no registradas durante el período.
    - Mediante el ajuste de cuentas según su funcionamiento.
  - Registro de los asientos de ajuste en Diario y su pase a Mayor.
5. Proceso de regularización:
  - Registro de los asientos de regularización en Diario y su pase a Mayor.
6. Registro del asiento de cierre en Diario y su pase a Mayor.

### 1.3.1. Determinación de la situación inicial

Hemos visto que la vida de la empresa se parcela en períodos de tiempo para rendir información sobre las actividades económicas de la misma. Así pues, la situación inicial de un período será coincidente con la situación final correspondiente al período inmediatamente anterior.

Si la situación inicial que estamos contemplando es la de constitución de la empresa, no habrá, obviamente, situación anterior.

Suponiendo que estamos ante este segundo caso, la situación de partida vendrá dada por el inventario que se haya llevado a cabo para esa constitución, inventario que viene dado por la relación valorada de activos y pasivos con que nace la empresa, constituyendo la aportación de los propietarios la diferencia entre ambas magnitudes. En el segundo caso, la información la suministrará el Balance-inventario o Balance de situación obtenido al final del período anterior.

La diferencia entre Inventario y Balance-inventario o Balance de situación es una cuestión de grado, pudiendo definir ambos estados así:

<p><i>Inventario</i>: relación detallada y valorada de los elementos que componen el activo y el pasivo de una empresa, cuantificando, como diferencia, el patrimonio neto.</p> <p><i>Balance de situación, Balance-inventario o Balance general</i>: relación sintética y valorada de los activos y pasivos de una empresa y del patrimonio neto de la misma.</p>
--

Así pues, si estamos contabilizando un período contable referente a una empresa ya constituida, el *Balance inicial o de apertura* será coincidente con el *Balance de cierre* del período contable inmediatamente anterior.

Supongamos que ese Balance-inventario de apertura del período 2002 correspondiente a la empresa A sea el siguiente, expresado en unidades monetarias (u.m.):

ACTIVO		PASIVO <sup>1</sup>	
Cuentas	Importe	Cuentas	Importe
Terrenos	5.000	Capital social	9.890
Construcciones	10.000	Préstamos a largo plazo	7.000
Instalaciones	5.000	Proveedores	10.000
Mobiliario	1.000	Efectos a pagar	1.000
Elementos de transporte	1.000	Administraciones Públicas	500
Amortización acumulada del activo fijo	(8.000)	Intereses pendientes de pago	210
Mercaderías	8.000		
Clientes	5.000		
Caja	100		
Bancos, cuenta corriente	1.500		
<b>Total</b>	<b>28.600</b>	<b>Total</b>	<b>28.600</b>

<sup>1</sup> El pasivo (exigible) y el patrimonio neto (conocido también como pasivo no exigible) se suelen exponer bajo un apartado genérico de *pasivo*.

#### 1.3.1.1. Asiento de apertura en el libro Diario y su pase al Mayor

Digamos, en primer lugar, que el libro Diario es un registro cronológico donde vamos recogiendo todas y cada una de las transacciones que se van sucediendo y que afectan a los elementos de la identidad contable. Por su parte, el Mayor es un registro abierto a cada uno de los elementos que configuran la identidad contable, para recoger sus variaciones a lo largo del período contable.

El asiento de apertura en el Diario tendrá esta forma:

Importes	Asientos		Importes
	1	1-1-2002	
	VARIOS	a/	VARIOS
5.000	Terrenos		
10.000	Construcciones		
5.000	Instalaciones		
1.000	Mobiliario		
1.000	Elementos de transporte		
8.000	Mercaderías		
5.000	Clientes		
100	Caja		
1.500	Bancos cta. cte.	a/ Amortización acumulada de activos fijos	8.000
		a/ Capital social	9.890
		a/ Préstamos a largo plazo	7.000
		a/ Proveedores	10.000
		a/ Efectos a pagar	1.000
		a/ Administraciones Públicas	500
		a/ Intereses pendientes de pago	210
		(Según Balance-inventario del día de la fecha)	
36.600	Sumas		36.600

El pase de este asiento de Diario a las diferentes cuentas de Mayor originaría la siguiente información:

Cuentas de activos y gastos		Cuentas de pasivo, neto e ingresos	
Terrenos	Construcciones	Capital social	Préstamos a largo plazo
(1) 5.000	(1) 10.000	(1) 9.890	(1) 7.000
Instalaciones	Mobiliario	Proveedores	Efectos a pagar
(1) 5.000	(1) 1.000	(1) 10.000	(1) 1.000
Elementos de transporte	Mercaderías	Administ. Públicas	Intereses ptes. de pago
(1) 1.000	(1) 8.000	(1) 500	(1) 210
Clientes	Caja		
(1) 5.000	(1) 100		
Bancos, cta. cte.	Am. acum. activos fijos		
(1) 1.500	(1) 8.000		

### 1.3.2. Registro de las operaciones del período en el Diario y su pase al Mayor

Una vez registrado el asiento de apertura tanto en Diario como en Mayor, se irán recogiendo en ambos libros (registros) las diferentes transacciones u operaciones del período.

Supongamos que estas operaciones de la empresa A durante el ejercicio de 2002 sean, en resumen, las siguientes:

- Se compran a crédito mercaderías por 5.000 u.m., satisfaciendo por banco costes de transporte por 500 u.m.
- Se pagan por banco gastos diversos por un importe de 100 u.m.
- Se venden a crédito mercaderías por 20.000 u.m. El coste para la empresa de la mercancía entregada era de 10.000 u.m.
- Los clientes ingresan en bancos de la empresa un total de 21.000 u.m.
- Se satisfacen 12.000 u.m. a proveedores por facturas pendientes y se satisfacen todos los efectos aceptados, operaciones realizadas mediante la cuenta corriente de la empresa en bancos.
- Se pagan gastos de personal por 5.000 u.m., satisfaciendo deudas con las Administraciones Públicas por 400 u.m.

- El préstamo que figura en balance por 7.000 u.m. fue obtenido por la empresa el 1 de octubre de 2001, a reembolsar dentro de cinco años, y devenga un 12% de interés anual, a satisfacer por semestres vencidos. En 1 de abril de 2002 se satisface el primer cupón, y el 1 de octubre de ese año el segundo.

Utilizando el convenio comentado de cargo y abono, hemos de razonar de la siguiente manera antes de traducir la transacción en asiento en Diario y Mayor:

- ¿Qué tipos de cuentas intervienen en la transacción: de activo, de pasivo, de neto, de gasto o de ingreso?
- Estas cuentas experimentan un aumento o una disminución?
- Dependiendo de la naturaleza de las cuentas que intervienen, éstas serán cargadas o abonadas.

El análisis de las operaciones 2 a 8' será el siguiente:

Operación	Análisis	Convención	Asiento
(2)	Se compra un activo, mercaderías.	Los aumentos de activos se registran mediante un cargo.	Cargo a Mercaderías por 5.500 u.m.
	Al aplazar el pago, aumenta el pasivo.	Los aumentos de pasivo se registran mediante un abono.	Abono a Proveedores por 5.000 u.m.
	El pago del coste de transporte implica una disminución de activo (dinero depositado en bancos).	Las disminuciones de activo se registran mediante un abono.	Abono a Bancos, cuenta corriente por 500 u.m.
(3)	Aumentan los gastos (diversos).	Los aumentos de gastos se registran mediante un cargo.	Cargo a Gastos diversos por 100 u.m.
	El pago del gasto implica una disminución de activo (dinero).	Las disminuciones de activo se registran mediante un abono.	Abono a Bancos, cuenta corriente por 100 u.m.
(4)	Nace un derecho de cobro contra clientes, que es un activo.	Los aumentos de activo se registran mediante un cargo.	Cargo a Clientes por 20.000 u.m.
	Se devenga un ingreso, por la venta.	Los aumentos de ingresos se registran mediante un abono.	Abono a Ingresos por ventas por 20.000 u.m.
(4')	Al venderse las mercaderías, también se produce un gasto por consumo de las mismas.	Los aumentos de gastos se registran mediante un cargo.	Cargo a Gastos por consumo de mercaderías por 10.000 u.m.
	Disminuye un activo, cual es la mercadería.	Las disminuciones de activo se registran mediante un cargo.	Abono a Mercaderías por 10.000 u.m.

Operación	Análisis	Convención	Asiento
(5)	Aumenta el dinero depositado en bancos.	Los aumentos de activos se registran mediante un cargo.	Cargo a Bancos, cuenta corriente por 21.000 u.m.
	Disminuye el crédito contra clientes.	Las disminuciones de activo se registran mediante un abono.	Abono a Clientes por 21.000 u.m.
(6)	Disminuye la deuda con proveedores.	Las disminuciones de pasivo se registran mediante un cargo.	Cargo a Proveedores por 12.000 u.m.
	Se satisface el pasivo formalizado en letras de cambio.	Las disminuciones de pasivo se registran mediante un cargo.	Cargo a Efectos a pagar por 1.000 u.m.
	Disminuye el dinero depositado en bancos.	Las disminuciones de activo se registran mediante un cargo.	Abono a Bancos, cuenta corriente por 13.000 u.m.
(7)	Aumentan los gastos, en este caso de personal.	Los aumentos de gastos se registran mediante un cargo.	Cargo a Gastos de personal por 5.000 u.m.
	Disminuye la deuda con Administraciones Públicas.	Las disminuciones de pasivo se registran mediante un cargo.	Cargo a Administraciones Públicas por 400 u.m.
	Disminuye el dinero depositado en bancos.	Las disminuciones de activo se registran mediante un abono.	Abono a Bancos, cuenta corriente por 5.400 u.m.
(8)	Disminuye el pasivo registrado por intereses.	Las disminuciones de pasivo se registran mediante un cargo.	Cargo a Intereses pendientes de pago por 210 u.m.
	Se devenga un gasto por intereses del 1 de enero al 1 de abril.	Los aumentos de gastos se registran mediante un cargo.	Cargo a Gastos por intereses por 210 u.m.
	Disminuye el dinero depositado en bancos.	Las disminuciones de activo se registran mediante un abono.	Abono a Bancos, cuenta corriente por 420 u.m.
(8)	Se devenga un gasto que se satisface.	Los aumentos de gastos se registran mediante un cargo.	Cargo a Gastos por intereses por 420 u.m.
	Disminuye el dinero depositado en bancos.	Las disminuciones de activo se registran mediante un abono.	Abono a Bancos, cuenta corriente por 420 u.m.

Uniendo al asiento de apertura los asientos para recoger las operaciones del ejercicio, tendríamos:

Importes	Asientos	Importes
36.600	Sumas anteriores*	36.600
5.500	(2) Mercaderías x a/ Proveedores	5.000
	a/ Bancos, cuenta corriente	500
100	(3) Gastos diversos x a/ Bancos, cuenta corriente	100
20.000	(4) Clientes x a/ Ingresos por ventas	20.000
10.000	(4') Gastos por consumo de mercaderías x a/ Mercaderías	10.000
21.000	(5) Bancos, cuenta corriente x a/ Clientes	21.000
12.000	(6) Proveedores x a/ Bancos, cuenta corriente	13.000
1.000	(7) Efectos a pagar x a/ Bancos, cuenta corriente	5.400
5.000	(8) Gastos de personal x a/ Administraciones Públicas	420
400	(8') Intereses pendientes de pago x a/ Bancos, cuenta corriente	420
210	(8'') Gastos por intereses (Pago primer cupón en abril) x a/ Bancos, cuenta corriente	420
420	(8''') Gastos por intereses (Pago del segundo cupón en octubre) x a/ Bancos, cuenta corriente	
112.440	Sumas	112.440

\* Las sumas del asiento de apertura.

El traspaso al libro Mayor dará como resultado los siguientes movimientos:

Cuentas de Activos y Gastos				Cuentas de Pasivo, Neto e Ingresos			
Terrenos		Construcciones		Capital social		Préstamos a largo plazo	
(1) 5.000		(1) 10.000			(1) 9.890		(1) 7.000
5.000		10.000			9.890		7.000
Instalaciones		Mobiliario		Proveedores		Efectos a pagar	
(1) 5.000		(1) 1.000		(6) 12.000	(1) 10.000	(6) 1.000	(1) 1.000
5.000		1.000			(2) 5.000		
				12.000	15.000	1.000	1.000
Elementos de transporte		Mercaderías		Administ. Públicas		Intereses pend. de pago	
(1) 1.000		(1) 8.000	(4') 10.000	(7) 400	(1) 500	(8) 210	(1) 210
		(2) 5.500					
1.000		13.500	10.000	400	500	210	210
Clientes		Bancos, cuenta corriente		Ingresos por ventas			
(1) 5.000	(5) 21.000	(1) 1.500	(2) 500		(4) 20.000		
(4) 20.000		(5) 21.000	(3) 100				
25.000	21.000		(6) 13.000				
			(7) 5.400				
			(8) 420				
			(8') 420				
Caja							
(1) 100							
100		22.500	19.840				
Amort. acum. act. fijos		Gastos diversos					
	(1) 8.000	(3) 100					
	8.000	100					
Gastos con. de mercad.		Gastos de personal					
(4') 10.000		(7) 5.000					
10.000		5.000					
Gastos por intereses							
(8) 210							
(8') 420							
630							

### 1.3.3. Establecimiento del Balance de comprobación o sumas y del Balance de saldos

Con el fin de confeccionar los estados financieros últimos (Balance de situación y cuenta de Pérdidas y ganancias), la información recogida en el libro Mayor —o cuentas de Mayor— se vuelca en un estado resumen intermedio de los finales, que es el Balance de sumas (o comprobación) y saldos.

A estos efectos, las sumas deudoras son los totales consignados en el Debe de cada cuenta y sumas acreedoras los totales consignados en el Haber de cada cuenta. El saldo es la diferencia entre sumas de un lado y de otro de la cuenta. Se dice que el saldo es deudor cuando las sumas deudoras son de mayor importe que las acreedoras y saldo acreedor cuando el importe de las sumas acreedoras es mayor que el de las sumas deudoras; por último, cuando ambos lados suman igual, se dice que el saldo es nulo.

Así pues, el Balance de sumas o comprobación y saldos de la empresa A al final del ejercicio (31 de diciembre de 2002) será como sigue:

CUENTAS	SUMAS		SALDOS	
	Deudoras	Acreedoras	Deudores	Acreedores
Terrenos	5.000	—	5.000	—
Construcciones	10.000	—	10.000	—
Instalaciones	5.000	—	5.000	—
Mobiliario	1.000	—	1.000	—
Elementos de transporte	1.000	—	1.000	—
Mercaderías	13.500	10.000	3.500	—
Clientes	25.000	21.000	4.000	—
Caja	100	—	100	—
Bancos, cuenta corriente	22.500	19.840	2.660	—
Amortización acumulada de activos fijos	—	8.000	—	8.000
Gastos diversos	100	—	100	—
Gastos por consumo de mercaderías	10.000	—	10.000	—
Gastos de personal	5.000	—	5.000	—
Gastos por intereses	630	—	630	—
Capital social	—	9.890	—	9.890
Préstamos a largo plazo	—	7.000	—	7.000
Proveedores	12.000	15.000	—	3.000
Efectos a pagar	1.000	1.000	—	—
Administraciones Públicas	400	500	—	100
Intereses pendientes de pago	210	210	—	—
Ingresos por ventas	—	20.000	—	20.000
<b>Sumas</b>	<b>112.440</b>	<b>112.440</b>	<b>47.990</b>	<b>47.990</b>

El Balance de sumas recibe el nombre, igualmente, de Balance de comprobación, por cuanto «comprueba» que los asientos del Diario han sido pasados íntegramente al Mayor, totalizando tanto las sumas deudoras como las acreedoras lo mismo que el Diario (en el ejemplo, un total de 112.400).

En el Balance sumas y en el de saldos figuran conjuntamente las cuentas integrales, de balance o patrimoniales (cuentas de activo, pasivo y finales de patrimonio neto) y las cuentas diferenciales, de gestión o de resultados (gastos e ingresos).

### 1.3.4. Proceso de ajuste

Si todas las operaciones que afectan al ejercicio estuvieran recogidas en el Balance de saldos anterior, lo único que procedería hacer sería agrupar, por una parte, las cuentas de balance y, por otra, las cuentas de resultados, para determinar el importe de este último.

Ahora bien, puede que falten operaciones por registrar o bien que los saldos hayan de ser modificados por no reflejar el importe real de las rúbricas que representan.

Para ello, es necesario registrar lo que se conoce como proceso de ajuste que tiene las siguientes fases:

- a) Contraste de saldos contables con saldos reales.
- b) Formulación del resultado del período.
  - b.1) Por contabilización de operaciones no registradas durante el período.
  - b.2) Mediante el ajuste de cuentas según su funcionamiento.

Con independencia del proceso descrito, es necesario hacer otro tipo de asientos que técnicamente reciben el nombre de asientos de *reclasificación*, como puede ser el trasvase de un pasivo a largo plazo a un pasivo a corto plazo, por el paso del tiempo.

#### 1.3.4.1. Contraste de saldos contables con saldos reales

Los saldos del Balance de este mismo nombre han sido obtenidos como resultado de un proceso documental, es decir, se ha procesado información inserta en documentos, por lo que pueden existir desviaciones con la realidad. Ello hace que sea necesario contrastar los saldos contables con los reales y, en su caso, analizar las causas de las posibles diferencias.

Lo anterior se consigue sometiendo a las rúbricas del activo y del pasivo a un *Inventario*, proceso que implica dos actividades o labores distintas:

- Si las cuentas son representativas de *cosas* (máquinas, muebles, mercaderías, dinero en caja, herramientas, etc.) el inventario consiste en *contar y valorar* lo contado y se le denomina *inventario físico*, en con-

traposición al importe que surge de la contabilidad y que se denomina *inventario documental* o *inventario contable*. Como complemento, digamos que el *inventario físico* también se denomina *inventario extracontable*, por ser obtenido fuera del circuito contable.

- Si las cuentas son representativas de derechos u obligaciones, el inventario consiste en contrastar el saldo surgido de la contabilidad de la empresa con el que tenga el deudor o acreedor correspondiente, denominándose a este proceso no inventario en sentido literal, sino *conciliación de saldos*, si bien implica inventariar, como en el caso de activos físicos, ya que se trata de evaluar importes reales.

Supongamos que en el caso de la empresa A que nos sirve de ejemplo, esta fase de contraste diera origen a la siguiente información:

9. Realizado el inventario físico de mercaderías, éste arroja un importe de 4.400 u.m. Analizadas las diferencias con las existencias contables (3.500 u.m.) se llega a las siguientes conclusiones:
  - a) Una venta no fue documentada como salida del almacén por un importe de coste de 100 u.m.
  - b) Se anticipó una venta (véase punto 11) cuyo coste por 1.000 u.m. se dio de baja documentalmente.

#### 1.3.4.2. Formulación del resultado del período. Contabilización de operaciones no registradas durante el período

El resultado del período es la diferencia entre los ingresos del período y los gastos del período, tal como fueron definidos en otro apartado, es decir, los ingresos como incremento de activos por la prestación de servicios o la venta de cosas y los gastos como disminución de activos (o incremento de pasivos) que son la contrapartida de los ingresos.

El resultado del período toma en cuenta estas magnitudes, con independencia del momento en que hay una entrada o salida de dinero, respectivamente. Al aplicar este criterio, se dice que se aplica el *principio del devengo* o que se contabiliza en *base acumulativa*. Por el contrario, si el cálculo del resultado se llevara a cabo como diferencia entre las entradas y salidas de dinero que provocan los ingresos y gastos, estaríamos aplicando un criterio o *principio de caja* o contabilizando en *base a efectivo*. Con carácter general, en el cálculo del resultado periódico se aplica la base acumulativa o, dicho de otro modo, se aplica el principio del devengo.

Por otra parte, el hecho de periodificar o trocear el resultado de una empresa hace que estemos abocados a establecer una serie de estimaciones para emparejar correctamente los ingresos de un período con los gastos ocasionados para la obtención de tales ingresos.

Esta periodificación a la que aludimos hace que tengamos que *ajustar* tanto los ingresos como los gastos para adecuarlos al importe imputable a

ese período de tiempo. Hemos de acomodar, pues, el concepto ingreso y el concepto cobro (entrada de dinero) y el concepto gasto y el concepto pago (salida de dinero) para que prevalezcan los ingresos y los gastos, con independencia de los cobros y los pagos respectivos.

Por parte de los ingresos, tendremos que:

Contabilizar los ingresos del período que aún no han motivado un cobro. En cada período sucesivo los ingresos no realizados, aunque se haya producido un cobro.

Por la parte de los gastos, tendremos que:

Contabilizar los gastos del período que aún no han motivado un pago. Contabilizar los gastos del período procedentes de pagos (o adquisiciones) de ejercicios anteriores o del propio ejercicio.

Ejemplos de periodificación de ingresos se exponen seguidamente:

10. A partir de primeros de noviembre, la empresa A presta servicios de asesoramiento a pequeñas tiendas que cobrará al final de cada trimestre. El importe devengado al 31 de enero de 2003 es de 200 u.m.
11. Del ingreso por ventas contabilizado en el punto 4, un importe de 2.000 u.m. corresponde a una venta que aún no ha sido cumplimentada, si bien su importe se cobró en el importe global del punto 5. Esta venta se cumplimentará —es decir, se entregará la mercancía— en febrero de 2003. El coste de la mercancía es de 1.000 u.m.

Ejemplos de periodificación de gastos se detallan a continuación:

12. Tal como se vio en el punto 8 del enunciado del supuesto que sirve de base, quedan pendientes de registrar gastos por intereses del préstamo desde el 1 de octubre de 2002 al 31 de diciembre de ese mismo año, por un importe de:

$$7.000 \times 0,12 \times \frac{3}{12} = 210$$

13. Los gastos de depreciación (amortización) del activo fijo se estiman en 1.800 u.m.

A veces, de manera incorrecta, aunque usual por su poca importancia relativa, se computan durante el ejercicio desembolsos como gastos, aunque éstos pertenezcan a más de un período contable. Cuando esto se hace así, es necesario diferir el reconocimiento de parte del gasto contabilizado a ejercicios futuros, contabilizando el activo no consumido.

Supongamos que una empresa paga anticipadamente el servicio de mantenimiento de sus máquinas que otra empresa especializada le presta. Si sa-

tisface en 1 de abril 1.200 u.m. por el servicio desde 1 de abril de un año al 31 de marzo del año siguiente contabilizando el pago así:

1.200	Gastos de mantenimiento	a/	Bancos, cuenta corriente	1.200
			(El 1 de abril)	

si se periodifica el resultado anualmente por año natural, al 31 de diciembre habrá que reconocer un activo por el servicio pendiente de ser recibido, con lo que se haría este ajuste:

300	Gastos anticipados (Cuenta de Activo) (A 100 u.m mensuales por los meses de enero, febrero y marzo del ejercicio siguiente)	a/	Gastos de mantenimiento	300
-----	---	----	-------------------------	-----

### 1.3.4.3. Ajustes a determinadas cuentas según su funcionamiento

Sabemos que las cuentas registran cargos y abonos que implican variaciones de uno u otro signo, según la naturaleza de cada una de ellas. Para registrar los cargos y abonos podemos utilizar iguales criterios de valoración o distintos para los cargos que para los abonos. Cuando se utilizan iguales criterios de valoración para registrar tanto los cargos como los abonos, se dice que la cuenta *se lleva administrativamente*; por el contrario, cuando se utilizan distintos criterios de valoración para registrar los cargos y los abonos, se dice que la cuenta *se lleva especulativamente*.

Utilicemos la cuenta de Mercaderías para facilitar la comprensión de lo que decimos. Si para registrar los cargos y los abonos de la cuenta utilizáramos precios de coste, diríamos que la cuenta se lleva administrativamente:

D	Mercaderías	H
Entradas a precio de coste		Salidas a precio de coste

Si, por el contrario, los cargos se hicieran a precio de coste y los abonos a precio de venta, diríamos que la cuenta se lleva especulativamente

D	Mercaderías	H
Entradas a precio de coste		Salidas a precio de venta

En el caso de llevanza de la cuenta administrativamente, el saldo representa existencias, en el momento de cálculo del saldo, valoradas a precio de



coste. En el caso de llevanza de la cuenta especulativamente, el saldo representa la suma de existencias valoradas a precio de coste más el resultado en la venta.

Cuando una venta (la de Mercaderías o cualquier otra) funciona o se lleva especulativamente, es necesario ajustar el saldo para reflejar tanto la existencia a precio de coste como el resultado en las transacciones.

En el supuesto que nos sirve de base no consignamos ningún ejemplo de este tipo de ajustes, por cuanto en la realidad no suelen llevarse las cuentas especulativamente, habiendo quedado su uso circunscrito a un tema meramente académico.

El análisis de las operaciones 9 a 13 que constituye el proceso de ajuste será el siguiente:

Operación	Análisis	Convención	Asiento
(9)	Queda pendiente contabilizar un gasto por mercancía consumida.	Los aumentos de gastos se registran mediante un cargo.	Cargo a Gastos por consumo de mercaderías por 100 u.m.
	Hay una salida de mercaderías no registrada.	Las disminuciones de activo se registran mediante un abono.	Abono a Mercaderías por 100 u.m.
(10)	Nace un derecho de cobro (activo) desde noviembre hasta fin de diciembre; 2 meses de 3 en total, o sea, $2/3 \times 300$ .	Los aumentos de activo se registran mediante un cargo.	Cargo a Servicios pendientes de cobro por 200 u.m.
	Se genera un ingreso, por el servicio prestado.	Los aumentos de ingresos se registran mediante un abono.	Abono a Ingresos por servicios por 200 u.m.
(11)	Hay que disminuir el ingreso, por no haberse devengado.	Las disminuciones de ingresos se registran mediante cargo.	Cargo a Ingresos por ventas por 2.000 u.m.
	Al haberse cobrado el importe al cliente, sin contraprestación, nace un pasivo para la empresa, que se cancelará cuando se entregue la mercancía.	Los aumentos de pasivo se registran mediante un abono.	Abono a Anticipos de clientes por 2.000 u.m.
(11')	Hay que dar entrada documental a la mercancía.	Los aumentos de activo se registran mediante un cargo.	Cargo a Mercaderías por 1.000 u.m.
	Hay que disminuir el gasto por consumo.	Las disminuciones de gastos se registran mediante un abono.	Abono a Gastos por consumo de mercaderías por 1.000 u.m.

Operación	Análisis	Convención	Asiento
(12)	Se devenga un gasto que será satisfecho en el período siguiente.	Los aumentos de gastos se registran mediante un cargo.	Cargo a Gastos por intereses por 210 u.m.
	Nace una obligación de pago que se cancelará en el próximo período.	Los aumentos de pasivos se registran mediante un abono.	Abono a Intereses pendientes de pago por 210 u.m.
(13)	Se devenga un gasto por el consumo (depreciación) de activos fijos.	Los aumentos de gastos se registran mediante un cargo.	Cargo a Gastos por amortización por 1.800 u.m.
	Se disminuye el coste de un activo.	Las disminuciones de activos se registran mediante un abono.	Abono a Amortización acumulada de activos fijos por 1.800 u.m.*

\* En lugar de abonar directamente a las cuentas representativas de la inversión, es preferible utilizar una cuenta divisoria, para tener la información sobre el coste origen y la depreciación o amortización acumulada hasta la fecha. Al ser representativa de disminuciones de activos, nace con saldo acreedor, recibiendo el nombre de cuenta *compensadora, regularizadora, correctora* o de *ajuste de valor*.

Una vez analizadas las operaciones, las transcribimos en el Diario y, posteriormente, en el Mayor.

Importes	Asientos	Importes
112.440	Sumas anteriores	112.440
	(9) _____ x _____	
100	Gastos por consumo de mercaderías a/ Mercaderías	100
	(10) _____ x _____	
200	Servicios pendientes de cobro a/ Ingresos por servicios	200
	(11) _____ x _____	
2.000	Ingresos por ventas a/ Anticipos de clientes	2.000
	(11') _____ x _____	
1.000	Mercaderías a/ Gastos por consumo de mercaderías	1.000
	(12) _____ x _____	
210	Gastos por intereses a/ Intereses pendientes de pago	210
	(13) _____ x _____	
1.800	Gastos por amortización a/ Amortización acumulada de activos fijos	1.800
117.750	Sumas	117.750

El libro Mayor tendrá estos movimientos:

Cuentas de Activos y Gastos				Cuentas de Pasivo, Neto e Ingresos			
Terrenos		Construcciones		Capital social		Préstamos a largo plazo	
(s.a.) 5.000		(s.a.) 10.000		(s.a.) 9.890		(s.a.) 7.000	
5.000		10.000		9.890		7.000	
Instalaciones		Mobiliario		Proveedores		Efectos a pagar	
(s.a.) 5.000		(s.a.) 1.000		(s.a.) 12.000	(s.a.) 15.000	(6) 1.000	(s.a.) 1.000
5.000		1.000		12.000	15.000	1.000	1.000
Elementos de transporte		Mercaderías		Administ. Públicas		Intereses pend. de pago	
(s.a.) 1.000		(s.a.) 13.500 (11') 1.000	(s.a.) 10.000 (9) 100	(s.a.) 400	(s.a.) 500	(s.a.) 210	(s.a.) 210 (12) 210
1.000		14.500	10.100	400	500	210	420
Clientes		Caja		Ingresos por ventas		Ingresos por servicios	
(s.a.) 25.000	(s.a.) 21.000	(s.a.) 100		(11) 2.000	(s.a.) 20.000		(10) 200
25.000	21.000	100		2.000	20.000		200
Bancos, cuenta corriente		Amort. acum. activ. fijos		Anticipos de clientes			
(s.a.) 22.500	(s.a.) 19.840		(s.a.) 8.000 (13) 1.800		(11) 2.000		
22.500	19.840		9.800		2.000		
Gastos diversos		Gastos consum. mercad.					
(s.a.) 100		(s.a.) 10.000 (9) 100	(11') 1.000				
100		10.100	1.000				
Gastos de personal		Gastos por intereses					
(s.a.) 5.000		(s.a.) 630 (12) 210					
5.000		840					
Serv. pendientes cobro		Gastos por amortización					
(s.a.) 200		(13) 1.800					
200		1.800					

Nota: s.a. = Sumas anteriores.

Por último, el Balance de sumas y saldos ajustados ofrecerá la siguiente información:

Cuentas	SUMAS		SALDOS	
	Deudoras	Acreedoras	Deudores	Acreedores
Terrenos	5.000	—	5.000	—
Construcciones	10.000	—	10.000	—
Instalaciones	5.000	—	5.000	—
Mobiliario	1.000	—	1.000	—
Elementos de transporte	1.000	—	1.000	—
Mercaderías	14.500	10.100	4.400	—
Clientes	25.000	21.000	4.000	—
Caja	100	—	100	—
Bancos, cuenta corriente	22.500	19.840	2.660	—
Amortización acumulada de activos fijos	—	9.800	—	9.800
Gastos diversos	100	—	100	—
Gastos por consumo de mercaderías	10.100	1.000	9.100	—
Gastos de personal	5.000	—	5.000	—
Gastos por intereses	840	—	840	—
Servicios pendientes de cobro	200	—	200	—
Gastos por amortización	1.800	—	1.800	—
Capital social	—	9.890	—	9.890
Préstamos a largo plazo	—	7.000	—	7.000
Proveedores	12.000	15.000	—	3.000
Efectos a pagar	1.000	1.000	—	—
Administraciones Públicas	400	500	—	100
Intereses pendientes de pago	210	420	—	210
Ingresos por ventas	2.000	20.000	—	18.000
Ingresos por servicios	—	200	—	200
Anticipos de clientes	—	2.000	—	2.000
<b>Sumas</b>	<b>117.750</b>	<b>117.750</b>	<b>50.200</b>	<b>50.200</b>

### 1.3.5. Proceso de regularización<sup>2</sup>

Una vez ajustados el Balance de sumas y saldos, este último sirve de base para confeccionar los dos estados financieros principales que ofrece la contabilidad externa o financiera, a saber:

<sup>2</sup> Si bien aquí definimos el proceso de regularización como el de formación de la cuenta-resumen de Pérdidas y ganancias, con frecuencia se denomina junto con el anterior como proceso de ajuste y regularización, o bien como proceso de regularización a ambos. Digamos, por último, que el proceso de ajuste junto con el de regularización también se denomina de «liquidación de ejercicio» o de «corte de operaciones».

- El Balance general, de situación o Balance-inventario, que recoge la situación financiero-patrimonial de una empresa al final de un período y donde se consigna el resultado de ese período.
- La Cuenta de Pérdidas y Ganancias o de Resultados, donde se recogen los componentes del resultado (beneficio o pérdida) del período contabilizado.

La formación de ambos estados se obtendría de la siguiente hoja de trabajo:

Cuentas	BALANCE DE SALDOS AJUSTADO		BALANCE DE SITUACIÓN		CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
	Saldos deudores	Saldos acreedores	Activo	Pasivo	Gastos	Ingresos
Terrenos	5.000	—	5.000	—	—	—
Construcciones	10.000	—	10.000	—	—	—
Instalaciones	5.000	—	5.000	—	—	—
Mobiliario	1.000	—	1.000	—	—	—
Elementos de trans.	1.000	—	1.000	—	—	—
Mercaderías	4.400	—	4.400	—	—	—
Clientes	4.000	—	4.000	—	—	—
Caja	100	—	100	—	—	—
Bancos, cta. cte.	2.660	—	2.660	—	—	—
Amortización acumulada de activos fijos	—	9.800	-9.800	—	—	—
Gastos diversos	100	—	—	—	100	—
Gastos por consumo de mercaderías	9.100	—	—	—	9.100	—
Gastos de personal	5.000	—	—	—	5.000	—
Gastos por intereses	840	—	—	—	840	—
Servicios pendientes de cobro	200	—	200	—	—	—
Gastos por amort.	1.800	—	—	—	1.800	—
Capital social	—	9.890	—	9.890	—	—
Préstamos a l.p.	—	7.000	—	7.000	—	—
Proveedores	—	3.000	—	3.000	—	—
Administ. Públicas	—	100	—	100	—	—
Intereses pendientes de pago	—	210	—	210	—	—
Ingresos por ventas	—	18.000	—	—	—	18.000
Ingresos por servicios	—	200	—	—	—	200
Anticipos de clientes	—	2.000	—	2.000	—	—
<b>SALDO PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>				<b>1.360</b>	<b>1.360</b>	
Sumas	50.200	50.200	23.560	23.560	18.200	18.200

Nota: Obsérvese que la cuenta de Efectos a pagar no figura, por tener saldo nulo.

La formación de la cuenta-resumen de Pérdidas y ganancias que, en sentido restringido, constituye el proceso de regularización motiva registros en el Diario y, obviamente, en el Mayor.

La cuenta de Pérdidas y ganancias tiene los siguientes motivos de cargo y abono:

D	Pérdidas y ganancias	H
Gastos		Ingresos

Los asientos de Diario serán:

Importes	Asientos	Importes
117.750	Sumas anteriores	117.750
16.840	(14) Pérdidas y ganancias	
	x Gastos diversos	100
	a/ Gastos por consumo de mercaderías	9.100
	a/ Gastos de personal	5.000
	a/ Gastos por intereses	840
	a/ Gastos por amortización	1.800
18.000	(15) Ingresos por ventas	
200	Ingresos por servicios	18.200
	a/ Pérdidas y ganancias	
152.790	Sumas	152.790

Una vez que este último asiento de Diario haya sido pasado al Mayor (operación que no recogemos para que la exposición no sea muy engorrosa), las cuentas de Gastos e Ingresos estarían saldadas (con saldo nulo) no apareciendo más que la de resumen de Pérdidas y ganancias. Por ello, la diferencia entre el Balance de saldos ajustado y el Balance de situación es que, en este último, sólo figura la cuenta-resumen de Pérdidas y ganancias.

### 1.3.6. Registro del asiento de cierre en Diario y su pase al Mayor

Una vez hecho el asiento de regularización, se procede a *cerrar* la contabilidad, dejando las cuentas del Balance de situación con saldo nulo para reabrir la contabilidad al inicio del período siguiente.

El asiento de cierre en Diario será del tipo que se recoge seguidamente, donde se cargan las cuentas patrimoniales de saldo acreedor y se abonan las de saldo deudor.

Importes	Asientos	Importes
152.790	(16) Sumas anteriores 31 de diciembre de 2002	152.790
	VARIOS a/ VARIOS	
9.800	Amortización acumulada de activos fijos	
9.890	Capital social	
7.000	Préstamos a largo plazo	
3.000	Proveedores	
100	Administraciones Públicas	
210	Intereses pendientes de pago	
2.000	Anticipos de clientes	
1.360	Pérdidas y ganancias	
	a/ Terrenos 5.000	
	a/ Construcciones 10.000	
	a/ Instalaciones 5.000	
	a/ Mobiliario 1.000	
	a/ Elementos de transporte 1.000	
	a/ Mercaderías 4.400	
	a/ Clientes 4.000	
	a/ Caja 100	
	a/ Bancos, cuenta corriente 2.660	
	a/ Servicios pendientes de cobro 200	
	(Asiento de cierre al 31 de diciembre de 2002)	
186.150		186.150

Al pasar este asiento de cierre al Mayor, todas las cuentas quedan saldadas, es decir, con saldo cero, para dar comienzo al siguiente período. Veamos que esto es así, pasando al Mayor los asientos 14, 15 y 16 del Diario.

Cuentas de Activos y Gastos				Cuentas de Pasivo, Neto e Ingresos			
Terrenos		Construcciones		Capital social		Préstamos a largo plazo	
(s.a.) 5.000	(16) 5.000	(s.a.) 10.000	(16) 10.000	(16) 9.890	(s.a.) 9.890	(16) 7.000	(s.a.) 7.000
5.000	5.000	10.000	10.000	9.890	9.890	7.000	7.000
Instalaciones		Mobiliario		Proveedores		Efectos a pagar	
(s.a.) 5.000	(16) 5.000	(s.a.) 1.000	(16) 1.000	(s.a.) 12.000	(s.a.) 15.000	(s.a.) 1.000	(s.a.) 1.000
5.000	5.000	1.000	1.000	(16) 3.000			
		15.000	15.000			1.000	1.000
Elementos de transporte		Mercaderías		Administ. Públicas		Intereses pend. de pago	
(s.a.) 1.000	(16) 1.000	(s.a.) 14.500	(s.a.) 10.100	(s.a.) 400	(s.a.) 500	(s.a.) 210	(s.a.) 420
1.000	1.000		(16) 4.400	(16) 100		(16) 210	
		14.500	14.500	500	500	420	420
Clientes		Caja		Ingresos por ventas		Ingresos por servicios	
(s.a.) 25.000	(s.a.) 21.000	(s.a.) 100	(16) 100	(s.a.) 2.000	(s.a.) 20.000	(15) 200	(s.a.) 200
25.000	(16) 4.000	100	100	(15) 18.000		200	200
				20.000	20.000		
Bancos, cuenta corriente		Amort. acum. activ. fijos		Anticipos de clientes		Pérdidas y ganancias	
(s.a.) 22.500	(s.a.) 19.840	(16) 9.800	(s.a.) 9.800	(16) 2.000	(s.a.) 2.000	(14) 16.840	(15) 18.200
22.500	(16) 2.660	9.800	9.800			(16) 1.360	
				2.000	2.000	18.200	18.200
Gastos diversos		Gastos consum. mercad.					
(s.a.) 100	(14) 100	(s.a.) 9.100	(14) 9.100				
100	100	9.100	9.100				
Gastos de personal		Gastos por intereses					
(s.a.) 5.000	(14) 5.000	(s.a.) 840	(14) 840				
5.000	5.000	840	840				
Serv. pendientes cobro		Gastos por amortización					
(s.a.) 200	(16) 200	(s.a.) 1.800	(14) 1.800				
200	200	1.800	1.800				

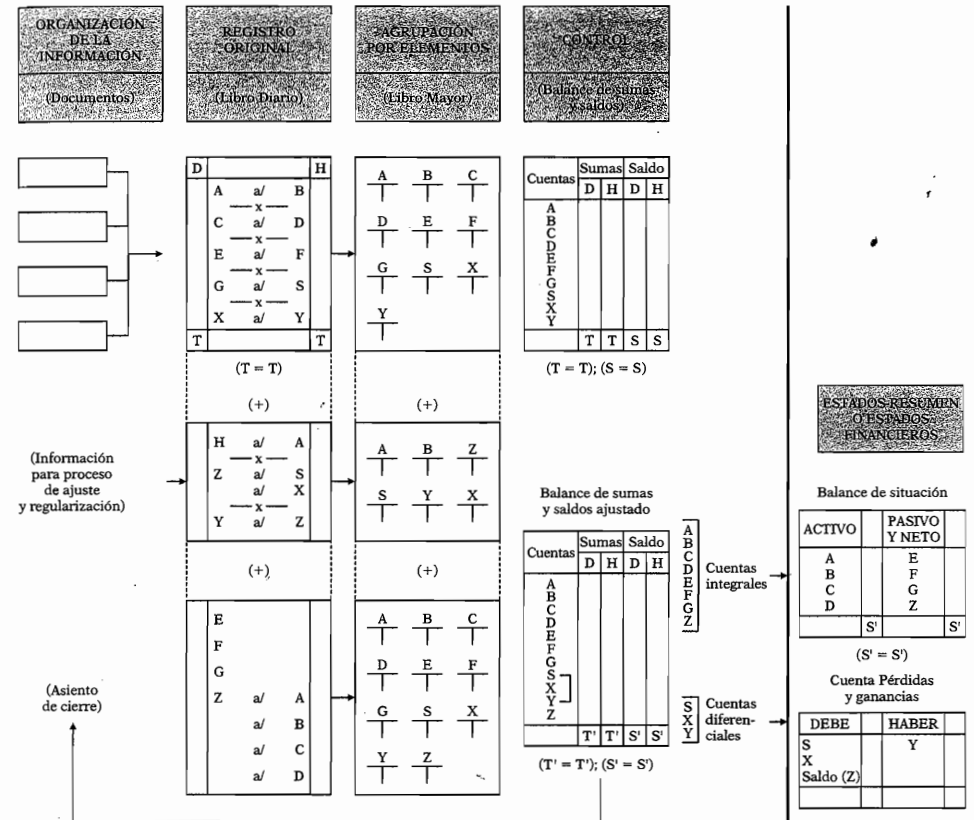
Nota: s.a. = Sumas anteriores.

El asiento de apertura en Diario del período siguiente será lógicamente, el inverso del de cierre. Así, tendríamos:

Importes	Asientos	Importes
	1 ————— 1 de enero de 2003 —————	
	Varios a/ Varios	
5.000	Terrenos	
10.000	Construcciones	
5.000	Instalaciones	
1.000	Mobiliario	
1.000	Elementos de transporte	
4.400	Mercaderías	
4.000	Clientes	
100	Caja	
2.660	Bancos, cuenta corriente	
200	Servicios pendientes de cobro	
	a/ Amortización acumulada de activos fijos	9.800
	a/ Capital social	9.890
	a/ Préstamos a largo plazo	7.000
	a/ Proveedores	3.000
	a/ Administraciones Públicas	100
	a/ Intereses pendientes de pago	210
	a/ Anticipos clientes	2.000
	a/ Pérdidas y ganancias	1.360
	(Asiento de apertura al 1 de enero de 2003)	

Asiento a pasar al Mayor, dando así inicio al nuevo período contable.

De manera esquemática, el proceso se puede representar como sigue:



## RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### 1. Conocer los objetivos de la información contable

La información contable tiene como objetivo fundamental el servir de base para la toma de decisiones a los diferentes usuarios de la misma, tanto ajenos a la empresa sujeto de la contabilidad como a los gestores de la propia empresa.

Para que la información sea útil, debe ser relevante, objetiva, comparable en tiempo y en espacio, clara y ser suministrada en tiempo adecuado.

### 2. Conocer el manejo de la identidad contable y el uso de la partida doble

La información financiera se estructura en torno a la identidad contable de:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio neto}$$

expresando el primer término las inversiones con que cuenta la empresa para la consecución de sus objetivos y el segundo las fuentes de financiación que suministran dichos activos, sean propietarios (neto) o acreedores (pasivo).

Desglosando el patrimonio neto o neto en sus componentes de patrimonio neto en sí y resultados (gastos e ingresos), la identidad anterior será:

$$\text{Activo} + \text{Gastos} = \text{Pasivo} + \text{Neto} + \text{Ingresos}$$

### 3. Conocer las premisas o principios que rigen el registro de las diferentes operaciones

En resumen, estas premisas o principios son:

- La empresa como entidad separada de sus propietarios, incluso en la empresa individual.
- Los hechos se traducen en términos monetarios, lo que implica aplicar criterios de valoración.
- El precio de coste como base en las diferentes valoraciones. Con carácter general, y en especial al dar entrada a los diferentes activos, éstos serán valorados por el coste de adquisición.
- El principio conservador que está justificado por cuanto se registran operaciones sometidas a la incertidumbre propia del mundo económico.
- La continuidad de la empresa, en el sentido de que, salvo que se indique lo contrario, los criterios de valoración a aplicar serán teniendo

en cuenta que la empresa es un ente en funcionamiento como un todo, por lo que los criterios a aplicar han de tener en cuenta la función de los elementos dentro de ese todo.

- La uniformidad o consistencia en la información, para que ésta sea útil.
- La importancia relativa o materialidad que hace que se tenga en cuenta que el coste de la información es alto, por lo que se permiten ciertas desviaciones si éstas no inciden de manera significativa en el conjunto de la información.

### 4. Conocer, con detalle, el proceso o ciclo contable

El proceso o ciclo contable tiene, en resumen, las siguientes fases:

- Situación inicial.
- Registro de operaciones.
- Proceso de ajuste y regularización.
- Obtención de informes financieros resumidos o estados financieros o cuentas anuales.
- Cierre del proceso.

## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

1. El producto final del proceso contable lo constituyen los \_\_\_\_\_.
2. La contabilidad financiera es útil para los \_\_\_\_\_ y también para los \_\_\_\_\_ de la empresa.
3. Se dice que la información financiera es \_\_\_\_\_ cuando sirve a un amplio abanico de usuarios.
4. Para hacer que la información financiera sea \_\_\_\_\_, lo que implica verificable, es necesaria una cierta normalización.
5. Las inversiones en la empresa constituyen su \_\_\_\_\_ económica.
6. La incertidumbre en el mundo de los negocios hace que la contabilidad aplique criterios \_\_\_\_\_.
7. La convención para registrar los movimientos de las cuentas de activo coincide con la de las cuentas \_\_\_\_\_.
8. Los activos \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_ son aquellos que se convierten en dinero a corto plazo.
9. Los edificios constituyen un activo \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_.
10. Los pasivos \_\_\_\_\_ no figuran en Balance, sino en Notas o Memoria.
11. Para poder reconocer un \_\_\_\_\_ ha de producirse un cobro.
12. En el Balance de \_\_\_\_\_ no aparecen las cuentas diferenciales.
13. Un gasto constituye una \_\_\_\_\_ de activo, motivada por la generación de un \_\_\_\_\_.
14. Cuando se aplica el principio del \_\_\_\_\_ se dice que se contabiliza en base acumulativa.
15. Cuando se pagan los servicios de mantenimiento del equipo de oficina se reduce el \_\_\_\_\_ y el \_\_\_\_\_.
16. El pago a un acreedor disminuye el \_\_\_\_\_ y el \_\_\_\_\_.
17. Los recursos que la empresa recibe a cambio de los servicios que presta se denominan \_\_\_\_\_.
18. La compra de mercaderías implica un aumento de los \_\_\_\_\_.
19. Los activos que se convierten en dinero dentro de un año se denominan \_\_\_\_\_.
20. Los bienes de uso son los activos \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_.

## Parte Segunda

---

## ACTIVOS DE USO Y DE CAMBIO

# 2

## Activos fijos o inmovilizados tangibles o materiales (I)

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Saber identificar y valorar los diferentes inmovilizados materiales.
2. Conocer las diferentes modalidades por las que un inmovilizado material es dado de alta en patrimonio.
3. Conocer las especificidades de ciertos activos en concreto.



- Capítulo 8: Patrimonio neto. Sus componentes.
- Capítulo 9: Inversiones financieras y Tesorería.
- Capítulo 10: El resultado del período.
- Capítulo 11: Interpretación de la información financiera.

## 2.2. Activos fijos o inmovilizados materiales o tangibles. Definición y contenido

### 2.1. Visión global de la situación financiero-patrimonial de una empresa

En este capítulo —y en los siguientes— vamos a estudiar las diferentes masas que configuran la situación financiero-patrimonial de una empresa, para concluir el libro con el estudio de los resultados y de la capacidad interpretativa que posee la Contabilidad.

De manera resumida, la situación financiero-patrimonial de una empresa, representada por el Balance de situación, es la siguiente:

ACTIVO	PASIVO
Fijo, inmovilizado o bienes de uso.	Patrimonio neto.
Circulante o bienes de cambio:	Pasivo fijo o a largo plazo.
— Existencias.	Pasivo circulante o a corto plazo.
— Derechos de cobro.	
— Tesorería.	

Por lo tanto, los capítulos en que se va a estructurar el libro son:

- Capítulos 2 y 3: Activos fijos o inmovilizados tangibles o materiales (Bienes de uso).
- Capítulo 4: Activos fijos o inmovilizados intangibles o inmateriales (Bienes de uso).
- Capítulo 5: Ventas y derechos de cobro (Bienes de cambio).
- Capítulo 6: Existencias (Bienes de cambio) y Coste de ventas.
- Capítulo 7: Pasivos.

Los activos fijos materiales o tangibles son bienes de naturaleza corpórea, ya sean muebles o inmuebles, que se usan en la empresa durante un período de tiempo largo, en general superior al ejercicio económico (de ahí que, junto con los llamados activos intangibles que veremos en el capítulo cuarto, constituyen los llamados «activos de larga duración») y que contribuyen a la consecución de los objetivos que la empresa tiene marcados. Un bien en concreto sólo puede ser calificado de activo fijo o de activo circulante en razón a la función que cumple en la empresa. Por ejemplo, en una empresa constructora de edificios, un edificio será activo fijo si es usado por la empresa y será activo circulante (bien de cambio) si está destinado a la venta.

Cuando hemos dicho que el activo fijo es un activo destinado al uso, hemos querido delimitar su naturaleza; sin embargo, existen activos que, si bien permanecen largo tiempo en la empresa, no están destinados al uso, como el caso de unos terrenos que la empresa puede tener anexos a la factoría, pero sin usar. Serían activos fijos, pero en sentido estricto no serían bienes de uso. De ahí que se hable de activos fijos en sentido estricto (bienes de uso) y en sentido amplio (activos de larga duración).

Los activos fijos tangibles o materiales pueden agruparse en dos grandes apartados:

- Activos fijos materiales *depreciables*.
- Activos fijos materiales *no depreciables*.

Los primeros son los que tienen una vida limitada y, por tanto, su coste ha de ser asignado o prorrateado durante los ejercicios en que se usa (gasto), como son las máquinas, los vehículos, los edificios, los ordenadores, las minas y bosques, etc.

Los no depreciables son aquellos cuya vida es ilimitada, lo cual no quiere decir que su valor no se pueda depreciar, sino que no sufren desgaste como, por ejemplo, los terrenos.

La importancia de asignar un desembolso (una adquisición de bien o servicio) a activo o a gasto es de vital importancia en la correcta determinación del resultado periódico y, como consecuencia de ello, en el correcto establecimiento de la situación financiero-patrimonial de una empresa. Si una adquisición que se usa en varios períodos se contabilizara como gasto del período en que se adquiere, el resultado de ese ejercicio se vería perjudicado en favor del resultado de ejercicios futuros en que ese bien presta ser-

vicios, que no registrarán ningún gasto por su consumo. Por el contrario, si una adquisición que no presta servicios más que en un período es *capitalizada* como activo (activada), beneficiaría al resultado del período en perjuicio de los siguientes, que soportarían un gasto de una adquisición que no presta servicios.

En Contabilidad, cuando la adquisición de un bien o servicio implica utilidad a dos períodos contables sucesivos, se suele registrar el activo como *Gasto anticipado*, en tanto que si presta servicios (rinde utilidad) a más ejercicios es calificada la adquisición como *Activo fijo*. Por ejemplo, si se paga la prima de un seguro que cubre el período abril de un año a marzo del siguiente, la parte no vencida al 31 de diciembre figurará como *Gasto anticipado*. Por el contrario, el importe no consumido de un vehículo adquirido en abril y que tiene una vida útil de cinco años, al 31 de diciembre del primero año (y de los sucesivos hasta su total uso) figurará como activo fijo.

Así pues, un activo fijo es un activo de larga duración, es decir, que presta servicios a largo plazo. No obstante lo anterior, en determinadas ocasiones desembolsos (adquisiciones) que reúnen esa condición de ser usados en varios ejercicios no son contabilizados como activos, sino como gastos, debido a que no representan una inversión importante. No resultaría económico contabilizarlos como activos, controlando su importe y asignándolo posteriormente a una serie de ejercicios o períodos futuros. Téngase en cuenta que ese control ha de ser ejercido por alguien y el coste de controlarlo puede ser superior al del activo a controlar. Piénsese, por ejemplo, en pequeños objetos de escritorio cuyo coste sea irrelevante en el conjunto de los activos de la empresa. Si bien cumplen el requisito de utilidad futura y, en ese sentido, deberían figurar como *activo fijo*, su pequeño importe aconseja que se lleven directamente a gasto y, por ende, al resultado del ejercicio o período en que se adquieren. Las empresas suelen fijar un mínimo denominado *mínimo de capitalización*, por debajo del cual no capitalizan (activan) ninguna adquisición, sino que la computan directamente como gasto (aplicación del principio de importancia relativa).

### 2.3. Valoración de los activos fijos materiales: alta en patrimonio

Hemos destacado en el punto anterior la enorme importancia que tiene la correcta valoración de un activo fijo, por su influencia en el cálculo de los resultados de un buen número de períodos contables.

Digamos que, como regla general, cuando se da de alta en patrimonio (se contabiliza por vez primera) un activo fijo, el valor a asignar al mismo ha de ser la suma de los *desembolsos necesarios* que haya de realizarse hasta que el mismo se encuentre en condiciones de empezar a funcionar (fecha de su *puesta o entrada en funcionamiento*). Hemos de recalcar que la fecha tope de cómputo de costes para su valoración inicial es la fecha en que el

bien es susceptible de empezar a funcionar, con independencia de cuándo, de hecho, empiece a funcionar. Piénsese, por ejemplo, en el caso de la valoración de una máquina. Será valorada por todos los costes necesarios hasta que pueda funcionar, que puede ser el 1 de junio, si bien por necesidades de programación la empresa no la use hasta el mes de octubre próximo. ¿Cuáles son esos costes necesarios que justifican una determinada valoración? Pues, evidentemente, *variará según el tipo de activo y las condiciones en que es adquirido*. No es lo mismo adquirir un ordenador, cuyo coste es del suministrador y una pequeña y simple instalación, que adquirir un horno alto en una siderurgia o instalar un complejo de refino de petróleo. Sin ser exhaustivos en estos temas, serán expuestos y desarrollados en apartados posteriores.

Continuando con lo expuesto hasta ahora, digamos que los costes por los que debe figurar valorado un activo fijo, en este caso, material, son:

todos aquellos que sean *necesarios y razonables*

Con esto queremos decir que cualquier desembolso que no reúna esas condiciones no debe ser *capitalizado* (activado), es decir, no debe formar parte del valor o importe por el que se le da de alta en patrimonio. Pensemos, por ejemplo, en el caso en que la instalación de un activo se prolonga debido a una huelga del personal encargado de la misma. Estos costes, al no ser *necesarios*, no se capitalizarán. Otro ejemplo podría ser el coste de reparación originado por el mal trato dado a un activo al descargarlo en las dependencias de la empresa.

El valor a asignar a un activo fijo al darle de alta en patrimonio está en función del llamado «principio de especialización del ejercicio» o «de correlación de gastos e ingresos», en el sentido de que el importe de los costes a capitalizar y después a asignar en el futuro como gastos de ejercicio (amortización) está en función de la utilidad que ese activo reporte en ese futuro. De esta manera, se capitalizarán los costes que se vayan a enfrentar con ingresos futuros. Como complemento, los costes derivados de la adquisición de un activo serán capitalizados, en tanto este activo no esté en condiciones de generar ingresos.

Veremos, seguidamente, los criterios a aplicar según el origen de la adquisición, para después hacer una serie de consideraciones a determinados activos en concreto.

#### 2.3.1. Adquisiciones a terceros con pago al contado

Cuando las adquisiciones se hacen con pago al contado, no se presentan demasiados problemas a la hora de fijar el valor por el que debe figurar el activo en concreto. Ya hemos dicho que serán todos los desembolsos necesarios hasta que el activo esté en disposición de funcionar.

Supongamos que una empresa adquiere unas instalaciones para sus locales comerciales, instalaciones que comprenden góndolas y vitrinas de exposición. Para ello, contacta con un suministrador que le oferta un precio de catálogo de 10.000 unidades monetarias (u.m.) y un descuento por pronto pago del 2%. A su vez, los gastos de transporte hasta la empresa importan 500 u.m. La empresa contrata un seguro para el traslado que le cuesta 50 u.m. Una vez en la empresa, se han consumido materiales para su montaje por 100 u.m. y se han empleado a operarios cuyo coste total de nómina aplicado al montaje se estima en 200 u.m.

El coste total de la instalación será, pues:

Precio de catálogo .....	10.000	
Menos: Descuento por pronto pago (2%) .....	-200	
Precio neto de suministrador .....	9.800	
Más: Gastos de transporte .....	500	
Gastos de seguro .....	50	
Gastos de instalación:		
— Material .....	100	
— Personal .....	200	300
Coste total de entrada .....	10.650	

La contabilización puede ser de este tipo:

10.650	Instalaciones (Activo fijo)	a/	Bancos, cuenta corriente	10.650
--------	--------------------------------	----	--------------------------	--------

Si, para mayor información, los gastos adicionales de compra y montaje se quieren contabilizar primeramente y después capitalizarse, el asiento será de este tipo:

500	Gastos de transporte de instalaciones			
50	Gastos de seguros de transporte			
100	Gastos de material consumido			
200	Gastos de personal	a/	Bancos, cuenta corriente	850

Y, posteriormente:

10.650	Instalaciones	a/	Bancos, cuenta corriente	9.800
		a/	Gastos de transporte de instalaciones	500
		a/	Gastos de seguros de transporte	50
		a/	Gastos de material consumido	100
		a/	Gastos de personal	200

Otra manera de operar es no abonar directamente a los gastos, sino a una cuenta compensadora, para evitar lo que se conoce como «duplicidades de sumas». En este caso, se abona a una cuenta de Gastos negativos para evitar la duplicidad, que se podría titular Gastos capitalizados, con lo que el asiento sería:

10.650	Instalaciones	a/	Bancos, cuenta corriente	9.800
		a/	Gastos capitalizados	850

Si la compra lleva aparejado el pago de un impuesto indirecto no recuperable frente a Hacienda, el coste del impuesto debe sumarse al coste del activo. En este caso, la contrapartida será Hacienda Pública. Si el impuesto de compra es de 600 u.m., el apunte, en su última alternativa, será:

11.250	Instalaciones	a/	Bancos, cuenta corriente	9.800
		a/	Gastos capitalizados	850
		a/	Hacienda Pública	600

Ocioso es decir que, previamente se podría haber contabilizado el gasto del impuesto mediante el asiento:

600	Impuestos sobre activos	a/	Hacienda Pública	600
-----	-------------------------	----	------------------	-----

y después capitalizarse, mediante cualquier alternativa.

### 2.3.2. Adquisiciones a terceros con pago aplazado

En el caso de adquisiciones con pago aplazado, en las que el suministrador del activo carga a la empresa un interés, el problema que se plantea es:

¿debe formar parte del coste del activo, el coste de intereses por aplazamiento en el pago? Aquí, la respuesta viene dada por el aludido principio de correlación de gastos e ingresos. En principio, se podría pensar que el gasto de intereses *no es necesario*, por cuanto no es un coste intrínseco a la compra y, por tanto, debería computarse como coste del dinero que el suministrador presta a la empresa y siendo, así, computado en los resultados del período o períodos en que ese gasto financiero se devengue. Esto sería así, en buena lógica contable, si estamos ante adquisiciones de activos que entran en funcionamiento en un espacio corto de tiempo. El ejemplo de las instalaciones comerciales que hemos puesto en el punto anterior podría ser válido. Esas instalaciones empiezan a funcionar en un espacio de tiempo muy breve y, por tanto, *colaboran de inmediato en la generación de ingresos*, al ser usadas. Por tanto, los gastos de su financiación no deben capitalizarse sino computarse como *gasto del período en el que se generan esos ingresos*.

Por el contrario, si estuviéramos ante adquisiciones de activos cuya instalación, montaje y puesta en funcionamiento fuera larga, estaría justificada la capitalización de esos intereses, por cuanto se refieren a un activo que *aún no colabora en la generación de ingresos*.

Como conclusión

Sólo se podrán capitalizar (es decir, registrar como mayor coste del activo) los gastos financieros devengados antes de que el inmovilizado esté en condiciones de entrar en funcionamiento<sup>1</sup>.

Supongamos el caso de un activo adquirido con pago aplazado el 1 de octubre de 2002, en estas condiciones:

— Precio de contado .....	8.000
— Precio aplazado a dos años .....	<u>10.036</u>
— Intereses .....	<u>2.036</u>
— Otros gastos de montaje, etc. ....	<u>1.000</u>

Si suponemos que los costes financieros se imputan linealmente y que el activo está en disposición de funcionar el 1 de octubre de 2003, el coste a capitalizar sería  $2.036/2 = 1.018$  u.m. en total, correspondiendo capitalizar

<sup>1</sup> En teoría, los gastos de intereses de préstamos para la adquisición de un activo nunca deberían capitalizarse como mayor coste de dicho activo, esté o no en funcionamiento o, dicho de otra forma, esté o no en período de ejecución, por cuanto el coste de un activo no debe depender de la estructura financiera que tenga la empresa.

Adicionalmente, el gasto de intereses no es, en puridad, un gasto, por cuanto no traduce o representa el consumo de ningún activo sino, en realidad, una remuneración a un financiador (acreedor), hecho que corrobora la no aceptación, desde un punto de vista estrictamente teórico, de la capitalización de intereses en el coste de un activo.

La aplicación en estos casos del principio de correlación de ingresos y gastos es más «una coartada» utilizada en contabilidad para no penalizar los resultados de unos ejercicios en que el activo no colabora en la generación de ingresos, que un principio teórico.

3/12 en 2002 y los 9/12 restantes en 2003. A partir del 1 de octubre de 2003, el gasto financiero restante (1.018 u.m.) sería imputable como gasto en los resultados del ejercicio 2003 (3/12) y de 2004 (9/12).

Los asientos serían éstos:

8.000	Activo fijo	a/	Proveedores de inmovilizado	8.000
1.000	Activo fijo	a/	Bancos, cuenta corriente (Gastos de montaje, en total)	1.000

Por los gastos financieros:

254,5	Gastos financieros	a/	Intereses pendientes de pago (1.018 × 3/12) (al 31-12-2002)	254,5
-------	--------------------	----	---	-------

y, simultáneamente,

254,5	Activo fijo	a/	Gastos financieros (o Gastos capitalizados)	254,5
-------	-------------	----	--	-------

Finalmente, en 1 de octubre de 2003:

763,5	Gastos financieros	a/	Intereses pendientes de pago (1.018 × 9/12)	763,5
-------	--------------------	----	--	-------

y, simultáneamente,

763,5	Activo fijo	a/	Gastos financieros (o Gastos capitalizados)	763,5
-------	-------------	----	--	-------

con lo que el coste total por el que el activo aflora en Balance será:

— Proveedor .....	8.000
— Montaje .....	1.000
— Gastos financieros capitalizados .....	1.018
— Total .....	<u>10.018</u>

### 2.3.3. Adquisiciones a terceros con financiación en moneda distinta del euro

En este apartado se añade un problema más. Cuando el activo fijo es financiado por un proveedor ajeno a la zona euro o mediante el uso de un préstamo en moneda distinta del euro, puede suceder y, de hecho, sucederá que cuando la deuda se cancele o se llegue al final del período contable, el tipo de cambio vigente no coincidirá con el tipo de cambio existente en el momento de finalizar la operación de compra o de préstamo.

Surge, así, una diferencia que es necesario discernir, como siempre, si debe formar parte del coste del activo o de los resultados del período o períodos en que esa diferencia se ponga de manifiesto.

Con carácter general, el criterio que se sigue es similar al visto para la capitalización de gastos financieros, es decir:

Sólo se capitalizarán las diferencias de cambio que se produzcan antes de que el inmovilizado esté en condiciones de entrar en funcionamiento.

Supongamos que hemos adquirido una máquina a un proveedor estadounidense, con un coste de 10.000 \$, siendo el cambio, en el momento de la compra, 1 \$ = 0,85 euros.

Supongamos, igualmente, que los costes de montaje que han durado un cierto tiempo ascienden a 1.000 €. Supongamos, también, que cuando se satisface la deuda con el suministrador estadounidense el cambio es 1 \$ = 0,86 €, pago que se produce en la misma fecha en que la máquina entra en funcionamiento. El coste total de la máquina será:

	€
— Coste original: 10.000 \$ × 0,85 .....	8.500
— Coste de montaje .....	1.000
— Diferencias negativas de cambio [(10.000 (0,86 - 0,85))....]	<u>100</u>
Coste total .....	<u>9.600</u>

<sup>2</sup> En este caso, el argumento que se esgrime es que una diferencia de cambio (positiva o negativa) es equivalente a un ingreso o gasto financiero.

Los asientos serán:

— Por el coste original del proveedor:

8.500	Maquinaria	a/	Proveedores	8.500
-------	------------	----	-------------	-------

— Por los costes de montaje:

1.000	Maquinaria	a/	Bancos, cuenta corriente	1.000
-------	------------	----	--------------------------	-------

— Al pagar al proveedor, tendremos:

8.500	Proveedores (10.000 × 0,85)			
100	Gastos por diferencias negativas de cambio [10.000 × (0,86 - 0,85)]	a/	Bancos, cuenta corriente (10.000 × 0,86)	8.600

— Y, al capitalizar el gasto por diferencias negativas de cambio:

100	Maquinaria	a/	Gastos por diferencias negativas de cambio (o Gastos capitalizados)	100
-----	------------	----	---	-----

#### Nota aclaratoria:

Cuando hemos capitalizado cualquier tipo de gasto en los apartados anteriores, hemos operado de dos formas que ahora justificamos más pormenorizadamente.

Por ejemplo, cuando hemos capitalizado gastos de personal, hemos operado de una de estas dos formas:

a) Cargando y abonando la misma cuenta. Por ejemplo, supongamos que el gasto de personal del período ha sido 20.000 u.m., de las que se han capitalizado en activo fijo, 1.000 u.m.

— Por el registro de gastos, tendremos:

20.000	Gastos de personal	a/	Bancos, cuenta corriente	20.000
--------	--------------------	----	--------------------------	--------

— Y por la capitalización de 1.000:

1.000	Activo fijo	a/	Gastos de personal	1.000
-------	-------------	----	--------------------	-------

Esta manera de operar tiene el inconveniente de que no conocemos cuál es el coste total de personal durante el período, por cuanto una parte, en este caso 1.000, se ha cancelado antes de regularizarse con Pérdidas y Ganancias.

b) Para evitar lo anterior, hemos utilizado una cuenta *compensadora* de los gastos que se han capitalizado y que hemos denominado «Gastos capitalizados» que, al ser contrapartida de gastos tiene, obviamente, saldo acreedor. Al operar de esta forma conseguimos un doble objetivo: por una parte, conocer todos los gastos incurridos (en este ejemplo, gastos de personal) y qué importe ha sido capitalizado.

En este caso, haremos:

— Por el registro del gasto:

20.000	Gastos de personal	a/	Bancos, cuenta corriente	20.000
--------	--------------------	----	--------------------------	--------

— Y por la capitalización de 1.000:

1.000	Activo fijo	a/	Gastos capitalizados	1.000
-------	-------------	----	----------------------	-------

La incidencia en Pérdidas y Ganancias de la primera manera de operar estará expresada así:

19.000	Pérdidas y Ganancias	a/	Gastos de personal	19.000
--------	----------------------	----	--------------------	--------

y por la segunda manera:

20.000	Pérdidas y Ganancias	a/	Gastos de personal	20.000
--------	----------------------	----	--------------------	--------

1.000	Gastos capitalizados	a/	Pérdidas y Ganancias	1.000
-------	----------------------	----	----------------------	-------

En ambos casos, y como no podía ser de otra forma, la incidencia en Pérdidas y Ganancias por gastos de personal del período, es de 19.000, puesto que 1.000 se han capitalizado como mayor importe de un activo fijo, pero en el segundo procedimiento de registro la información es mayor.

### 2.3.4. Adquisiciones conjuntas o por lotes

En ocasiones, una empresa adquiere diferentes activos, en este caso, fijos o inmovilizados, satisfaciendo un único importe. Esto ocurre, frecuentemente, en el caso de compras de activos a empresas en liquidación. Si una empresa adquiere, mediante un pago único, activos fijos tan diversos como máquinas, terrenos y edificios (y, eventualmente, activos circulantes o de cambio, como mercaderías) satisfaciendo una cantidad única, el problema que se plantea es cómo asignar o distribuir este coste único o *coste conjunto* a los diferentes elementos patrimoniales.

Una solución será distribuir el coste global entre los diferentes elementos, en función del valor por el que figuraban en los libros de la empresa vendedora. Esta solución no se suele aceptar por la práctica profesional, por cuanto pueden estar distorsionados respecto a sus valores actuales en mercado, al contabilizarse, como sabemos, a precio de coste.

La empresa acreedora (que hemos supuesto que está en liquidación) habrá dado entrada a los diferentes activos en diferentes fechas, con lo que, como decimos, el valor en libros de los activos en esa empresa (al precio de coste que rigiera en las fechas en que los adquirió) no será expresivo de su valor en la actualidad.

Por lo anterior, se suele aceptar que la distribución se haga en función de los valores de mercado que hoy tuvieran esos activos, de manera individualizada o bien, si esto es difícil de obtener, en función de los valores por los que estuvieran asegurados en la empresa vendedora. Digamos, finalmente, que si no es factible ninguna de las alternativas anteriores, habría que recurrir a la tasación de un experto independiente.

Supongamos que una empresa ha adquirido a otra, por un coste de 100.000 u.m., maquinaria, un terreno, un edificio y existencias de mercaderías. Según la tasación de un experto independiente, el valor de mercado, en la actualidad, de esos bienes (*valor justo de mercado*, *valor útil de reposición*, o *valor venal*, según la terminología española del Plan General de Contabilidad) es el siguiente:

	<i>Valor venal o valor justo de mercado</i>
Maquinaria .....	65.000
Terreno .....	25.000
Edificio .....	50.000
Mercaderías .....	20.000
	160.000

El coste global lo distribuiríamos proporcionalmente a esos valores, así:

$$\begin{aligned} \text{Maquinaria: } & \frac{65.000}{16.000} \times 100.000 = 40.625 \\ \text{Terreno: } & \frac{25.000}{160.000} \times 100.000 = 15.625 \\ \text{Edificio: } & \frac{50.000}{160.000} \times 100.000 = 31.250 \\ \text{Mercaderías: } & \frac{20.000}{160.000} \times 100.000 = 12.500 \end{aligned}$$

Con lo que el asiento de la compra global sería el siguiente:

40.625	Maquinaria			
15.625	Terrenos			
31.250	Edificios			
12.500	Mercaderías	a/	Bancos, cuenta corriente	100.000

### 2.3.5. Construcción propia

En este caso, el coste no viene dado por transacciones a favor de un tercero como ocurre en el caso de las adquisiciones que hemos visto anteriormente, sino por el coste del conjunto de los factores de producción (materiales, personal, etc.) que la empresa utilice para fabricar un activo.

La construcción por la empresa de activos fijos o inmovilizados, en vez de su adquisición a terceros, obedece generalmente a una doble motivación: necesidad de ocupar recursos ociosos o imposibilidad de encontrar esos activos en el mercado. La primera motivación se materializa especialmente en empresas con una actividad estacional, donde existen períodos de tiempo en que no hay actividad productiva para el exterior y aprovecha los medios para producir activos inmovilizados como mobiliario, máquinas, ciertos trabajos de reacondicionamiento de instalaciones, etc.

En estos casos, el problema de la valoración es más complejo que en las adquisiciones al exterior, por cuanto en éstas había un precio objetivo que era el fijado por el proveedor.

Como regla general, se computará como coste del activo en concreto el total coste de los factores utilizados, tanto directos como indirectos, es decir, materiales utilizados, costes de personal empleado y costes indirectos como son la parte alícuota de gastos de energía utilizada, alquileres, etc.

Supongamos que una empresa fabrica mobiliario para los servicios sociales de la empresa utilizando los siguientes factores:

	<i>u.m.</i>
— Materiales .....	2.000
— Personal .....	5.000
— 1% de los gastos indirectos de producción de la empresa .....	1.100
	8.100

El apunte será:

2.000	Materiales usados (coste)	a/	Almacén de materiales (cuenta de activo)	2.000
5.000	Gastos de personal	a/	Bancos, cuenta corriente	5.000
1.100	Gastos indirectos	a/	Gastos de alquiler a/ Gastos de energía a/ etc.	1.100

La capitalización originaría este asiento:

8.100	Mobiliario	a/	Materiales usados	2.000
		a/	Gastos de personal	5.000
		a/	Gastos indirectos	1.100

O la alternativa que conocemos de:

8.100	Mobiliario	a/	Gastos capitalizados	8.100
-------	------------	----	----------------------	-------

### 2.3.6. Formas especiales de adquisición

Hasta ahora hemos contemplado las formas más usuales de adquisición de activos fijos materiales por parte de una empresa: por compra o por construcción. Seguidamente, vamos a estudiar otras formas en las que se puede producir esa adquisición, como es el caso de adquisiciones a título gratuito (donaciones), adquisiciones parcial o totalmente subvencionadas, adquisiciones por permuta parcial o total o adquisiciones mediante la emisión de títulos acciones (capital), siendo este último caso similar al de permuta, por lo que no lo diferenciamos o exponemos explícitamente.

### 2.3.6.1. Adquisiciones a título gratuito (donaciones) y subvencionadas parcial o totalmente

Se entiende por donación la recepción, a título gratuito, de un activo y por subvención la financiación, igualmente a título gratuito (a fondo perdido), de un activo. La diferencia estriba en que, en el segundo caso, hay percepción de dinero que luego se aplica a la compra del activo, en tanto que en el primer caso se recibe el activo directamente, como puede ser el caso de activos recibidos resultantes de la liquidación de una empresa del mismo grupo. Si bien el fondo económico de ambas operaciones es similar, hay matices que aconsejan alguna aclaración.

Cuando un organismo público o privado (generalmente público, la Administración) financia gratuitamente la adquisición de un activo, existe una valoración *objetiva* que viene dada por el precio pagado por el mismo, aunque el dinero haya sido financiado gratuitamente.

En el caso de la donación, no hay un valor objetivo asignado al activo ya que éste se percibe sin desembolso alguno.

Por otra parte, las subvenciones oficiales suelen tratarse, en períodos sucesivos a su consecución, como ingresos del período, a efectos fiscales, lo que hace que las donaciones se traten de manera similar, aunque por razones diferentes como vamos a ver luego.

Volviendo al problema de la valoración, veamos las alternativas que se pueden manejar en ambas situaciones (donaciones y subvenciones):

#### a) Coste nulo

Dado que la adquisición del activo no ocasiona desembolso alguno, una opción es no imputar coste al activo, luciendo fuera de balance, sin valorar o en las Notas al Balance (o Memoria). En este caso, el asiento sin valoración podría ser de este tipo (por ejemplo, en el caso de Maquinaria):

Maquinaria donada	a/	Donaciones de maquinaria
-------------------	----	--------------------------

El inconveniente que tiene es que esta manera de operar *oculta* un activo que la empresa usa. Adicionalmente, los costes que se calculan, al no incluir el coste derivado de la amortización del bien que se usa (en el ejemplo, un bien depreciable) no son comparables con los de otras empresas que usen activos no donados.

#### b) Coste compensado

En esta alternativa tampoco se asigna un coste explícito, pero se da una información en balance valorada. Supongamos que la máquina recibida, a título gratuito, tuviera un valor justo en mercado (valor venal) de 40.000 u.m.

El asiento a hacer ahora sería similar al visto con anterioridad, pero valorado, y las cuentas figurarían en balance, pero compensándose:

40.000 Maquinaria donada	a/	Donaciones de maquinaria 40.000
--------------------------	----	---------------------------------

En el Balance de Situación figuraría así:

ACTIVO		PASIVO	
Otras cuentas	XXX	Otras cuentas	XXX
Maquinaria donada	40.000		
Menos:			
Donaciones de maquinaria	-40.000 -0-		

En este caso, al valorar la máquina, igualmente, con coste nulo, no se amortizaría, presentando los mismos problemas que hemos visto para la alternativa a).

No obstante, los importes compensados deberían ir reduciéndose a lo largo del tiempo. Supongamos que la máquina tuviera una vida útil de cinco años. En el balance de situación del segundo año los importes que figurarían serían los siguientes:

ACTIVO		PASIVO	
Maquinaria donada	32.000	Otras cuentas	XXX
Menos:			
Donaciones de maquinaria	-32.000 -0-		

y así sucesivamente, hasta su desaparición en cuentas.

#### c) Asignando un valor al activo

En esta alternativa, si se trata de donaciones, el problema es qué importe se asigna al activo que se quiere lucir en cuentas. Las normas profesionales hablan del *valor venal*, *valor justo de mercado* o *valor útil de reposición*, es decir, el valor que tendría en mercado en su estado de uso. Cuando las donaciones provienen de empresas del mismo grupo, se suele adoptar el valor que el activo tenía en los libros de la empresa donante.

Si se trata de subvenciones, no hay problema y se aplica el principio del precio de coste de adquisición, bien sea a terceros, bien sea construido por la empresa.

Una vez aclarado el problema de la valoración, el siguiente problema es a qué *contrapartida* se abona el alta en patrimonio del activo, al no representar desembolso para la empresa. Por el tratamiento que se da a la contrapartida, se distinguen dos alternativas, que son las siguientes:



c.1) Método del capital

En este caso, la adquisición del activo tiene como contrapartida una cuenta de patrimonio neto que se suele denominar «Reservas por donaciones».

Supongamos que la empresa recibe, a título gratuito, maquinaria cuyo valor venal se estima en 20.000 u.m. y cuya duración se estima en cuatro años, con una depreciación lineal. Al dár de alta en patrimonio el bien se hará este asiento en Diario (y, posteriormente, en Mayor):

20.000 Maquinaria	a/	Reservas por donaciones (o por subvenciones)	20.000
-------------------	----	---	--------

Al final del primer año de uso, la depreciación se registraría así:

5.000 Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada de maquinaria	5.000
------------------------------	----	---	-------

y al regularizar:

5.000 Pérdidas y ganancias	a/	Gastos de amortización	5.000
----------------------------	----	------------------------	-------

El efecto en Pérdidas y Ganancias<sup>3</sup> será:

D	Pérdidas y ganancias	H
Gastos de amortización	5.000	

Al computarse un gasto proveniente de una adquisición que no implicó pago se dice que la *reserva* está parcialmente *consolidada*, lo cual quiere decir que ya es disponible (se puede distribuir) por 5.000 u.m. Sucesivamente, la reserva estará consolidada por 10, 15 y 20.000 u.m.

El activo y su contrapartida figuraría así en balance, al final del primer ejercicio:

ACTIVO		PASIVO	
Otras cuentas	XXX	Otras cuentas	XXX
Maquinaria	20.000	Reservas por donaciones (o por subvenciones):	
Menos:		— Sin consolidar	15.000
Amortización acum. maquin.	-5.000 15.000	— Consolidadas	5.000 20.000

<sup>3</sup> Sin tener en cuenta el destino final de las amortizaciones, para no complicar el ejemplo en exceso.

Al final del segundo período:

ACTIVO		PASIVO	
Otras cuentas	XXX	Otras cuentas	XXX
Maquinaria	20.000	Reservas por donaciones (o por subvenciones):	
Menos:		— Sin consolidar	10.000
Amortización acum. maquin.	-10.000 10.000	— Consolidadas	10.000 20.000

y así sucesivamente, hasta el final de la vida útil de la máquina.

c.2) Método de la renta

En este caso la adquisición del activo tiene como contrapartida, igualmente, una cuenta de patrimonio neto, pero representada por un ingreso diferido, es decir, una contrapartida que se irá computando como ingreso a medida que el gasto por amortización del bien se computa.

Ésta es la alternativa que adoptan las normas profesionales y oficiales en España (Plan General de Contabilidad) y entendemos que es la más correcta por las consideraciones que exponemos seguidamente.

Un activo cuya adquisición no implicó coste para la empresa, su *uso no implica gasto*. Si se quiere aflorar el activo y, por ende, el gasto, hay que compensarlo con un ingreso<sup>4</sup>.

La contabilización de la máquina del ejemplo será ahora ésta:

20.000 Maquinaria	a/	Ingresos diferidos por donaciones de activos	20.000
-------------------	----	--	--------

Al computar la amortización, por ejemplo el primer año, haremos:

5.000 Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada de maquinaria	5.000
------------------------------	----	--------------------------------------	-------

y simultáneamente:

5.000 Ingresos diferidos por donaciones de activos	a/	Ingresos por donaciones	5.000
--	----	-------------------------	-------

<sup>4</sup> Insistimos en que no tenemos en cuenta aquí el destino de la amortización.

Al regularizar, tendremos:

5.000	<u>Pérdidas y ganancias</u>	a/	<u>Gastos de amortización</u>	5.000
5.000	<u>Ingresos por donaciones</u>	a/	<u>Pérdidas y ganancias</u>	5.000

El efecto en los resultados del año es nulo, como puede verse:

D	<u>Pérdidas y ganancias</u>		H
Gastos de amortización	5.000	Ingresos por donaciones	5.000

igual que cuando se asignaba al activo un coste cero, pero con más información, evidentemente.

Si, en lugar de donaciones en sentido estricto, hablamos de subvenciones, por ejemplo oficiales procedentes del Ministerio de Hacienda, y suponemos una financiación total, tendríamos los siguientes asientos en Diario (y, posteriormente, en Mayor):

20.000	<u>Caja y bancos</u>	a/	<u>Ingresos diferidos por subvenciones de activos</u>	20.000
--------	----------------------	----	---	--------

— Al aplicar la subvención a la compra de la máquina:

20.000	<u>Maquinaria</u>	a/	<u>Caja y bancos</u>	20.000
--------	-------------------	----	----------------------	--------

— Al amortizar la máquina:

5.000	<u>Gastos de amortización</u>	a/	<u>Amortización acumulada de maquinaria</u>	5.000
-------	-------------------------------	----	---	-------

y, simultáneamente:

5.000	<u>Ingresos diferidos por subvenciones de activos</u>	a/	<u>Ingresos por subvenciones</u>	5.000
-------	---	----	----------------------------------	-------

— Al regularizar:

5.000	<u>Pérdidas y ganancias</u>	a/	<u>Gastos de amortización</u>	5.000
-------	-----------------------------	----	-------------------------------	-------

y

5.000	<u>Ingresos por subvenciones</u>	a/	<u>Pérdidas y ganancias</u>	5.000
-------	----------------------------------	----	-----------------------------	-------

La situación en balance al final del primer año sería:

ACTIVO		PASIVO	
Otras cuentas	XXX	Otras cuentas	XXX
Maquinaria	20.000	Ingresos diferidos por donaciones (o subvenciones) de activos	15.000
Menos:			
Amortización acum. maquin.	-5.000		
	15.000		

Al final del segundo año:

ACTIVO		PASIVO	
Otras cuentas	XXX	Otras cuentas	XXX
Maquinaria	20.000	Ingresos diferidos por donaciones (o subvenciones) de activos	10.000
Menos:			
Amortización acum. maquin.	-10.000		
	10.000		

y así sucesivamente, hasta el final de la vida útil de la máquina.

Por último, digamos que si la subvención es parcial, el goteo del ingreso diferido a ingresos del período debe ser proporcional al porcentaje subvencionado.

Supongamos que la máquina que nos sirve de ejemplo y cuyo coste es de 20.000 u.m. es subvencionada en un 40%. Tendríamos los siguientes asientos:

— Al recibir la subvención:

8.000	<u>Caja y bancos</u>	a/	<u>Ingresos diferidos por subvenciones de activos</u>	8.000
-------	----------------------	----	---	-------

— Al comprar la máquina:

20.000	<u>Maquinaria</u>	a/	<u>Caja y bancos</u>	20.000
--------	-------------------	----	----------------------	--------

— Al amortizar la máquina:

5.000	<u>Gastos de amortización</u>	a/	<u>Amortización acumulada de maquinaria</u>	5.000
-------	-------------------------------	----	---	-------

y, simultáneamente:

2.000	Ingresos diferidos por subvenciones de activos	a/	Ingresos por subvenciones	2.000
-------	--	----	---------------------------	-------

— Al regularizar:

5.000	Pérdidas y ganancias	a/	Gastos de amortización	5.000
-------	----------------------	----	------------------------	-------

y

2.000	Ingresos por subvenciones	a/	Pérdidas y ganancias	2.000
-------	---------------------------	----	----------------------	-------

De esta manera, el efecto en resultado del período será:

D	Pérdidas y ganancias	H
Gastos de amortización	5.000	Ingresos por subvenciones
		2.000

con un efecto neto de 3.000 u.m. de cargo, al igual que si hubiéramos computado un coste de máquina de 12.000 u.m. (que es lo desembolsado por la empresa) y un gasto de amortización en cuatro años de  $12.000/4 = 3.000$  u.m.

Digamos, por último, que si la donación o la subvención se refiere a un activo no depreciable, por ejemplo, un terreno, el ingreso diferido permanece en balance como tal hasta que el terreno se dé de baja. No hay trasvase de ingresos diferidos a ingresos del período, por cuanto no hay gasto por amortización que compensar. La situación en balance del activo no depreciable —terreno— y su contrapartida será la siguiente hasta su baja (suponiendo un valor del terreno de 10.000 u.m.):

ACTIVO		PASIVO	
Otras cuentas	XXX	Otras cuentas	XXX
Terrenos	10.000	Ingresos diferidos por donaciones (o subvenciones) de activos	10.000

Cuando el activo no depreciable se venda, el ingreso diferido se convierte en ingreso del período en que tiene lugar la venta. Suponiendo que se vende en las 10.000 u.m. de su valor inicial, tendremos:

— Por la venta:

10.000	Caja y bancos	a/	Terrenos	10.000
--------	---------------	----	----------	--------

y, simultáneamente:

10.000	Ingresos diferidos por donaciones (o subvenciones) de activos	a/	Ingresos por donaciones (o subvenciones)	10.000
--------	---	----	--	--------

y al regularizar:

10.000	Ingresos por donaciones (o subvenciones)	a/	Pérdidas y ganancias	10.000
--------	--	----	----------------------	--------

De todo lo anterior, se colige este criterio:

Una donación (o subvención) es sólo ingreso del período en que se recibe si lo recibido es dinero o activo equivalente.

### 2.3.6.2. Adquisición por permuta total o parcial

Se dice que hay permuta total cuando se adquiere un activo entregando otro (distinto al dinero) a cambio. Hay permuta parcial cuando se adquiere un activo entregando otro a cambio más una parte en dinero.

En este apartado, vamos a contemplar sólo el caso en que un activo fijo material es permutado por otro similar. Por ejemplo, una máquina por otra, con entrega adicional o no de dinero.

Para valorar el activo recibido se aplica el principio de prudencia valorativa, en el sentido de aplicar al recibido el coste menor de los dos siguientes:

- El coste del que se cede (más el dinero, en su caso).
- El valor en mercado del que se recibe.

Al hacer esa transferencia, se puede producir en principio un beneficio o una pérdida en la permuta, pero al aplicar la limitación anterior, sólo es permitido contabilizar una pérdida y nunca un beneficio.

Pongamos un ejemplo que aclare lo que estamos diciendo. Supongamos que la empresa tiene una máquina cuyo valor en libros es el siguiente:

— Valor origen .....	25.000
— Amortización acumulada .....	15.000
— Valor actual o en libros .....	10.000

Esta máquina se permuta por otra, teniendo que satisfacer 2.000 u.m., adicionalmente, en dinero.

¿Cuál es el coste de los activos que la empresa entrega?

— Valor en libros de la máquina .....	10.000
— Dinero .....	<u>2.000</u>
	<u>12.000</u>

Si la máquina que recibe tiene un valor en mercado de 13.000 u.m., la empresa la dará de alta en patrimonio por 12.000 u.m. y no reconocerá beneficio alguno. Si la máquina que recibe tiene un valor en mercado de 10.500 u.m., éste será el valor por el que habrá que contabilizar su incorporación al patrimonio, reconociendo una pérdida de 1.500 u.m que se deriva de este cálculo:

— Importe o coste de lo entregado ...	12.000
— Valor de lo recibido .....	<u>10.500</u>
Pérdida que se contabiliza .....	<u>1.500</u>

Los asientos en ambos casos serán los que siguen:

En el primer caso:

12.000	Maquinaria (nueva)	a/	Maquinaria (vieja)	25.000
15.000	Amortización acumulada de maquinaria (vieja)	a/	Caja y bancos	2.000

En el segundo caso:

10.500	Maquinaria (nueva)			
15.000	Amortización acumulada de maquinaria (vieja)	a/	Maquinaria (vieja)	25.000
1.500	Pérdida en canje de maquinaria	a/	Caja y bancos	2.000

## 2.4. Estudio pormenorizado de ciertos activos fijos materiales

Algunos inmovilizados materiales presentan algunas características, en lo que afecta a su valoración y tratamiento, que vamos a estudiar seguidamente.

### 2.4.1. Terrenos para edificar (solares)

El coste a imputar a un terreno para edificar es la suma de todos los desembolsos necesarios para hacer el terreno edificable. Ello comporta que, con independencia del coste a satisfacer al vendedor haya que incluir otros como costes de honorarios legales, registro de la propiedad, nivelación, limpieza, demarcación, etc., así como los impuestos de compra no repercutibles.

Un problema añadido es cuando se adquiere un terreno y un edificio construido en el mismo. El problema de la valoración dependerá de diferentes circunstancias, según:

- El edificio sea para usar.
- El edificio sea para derruir y construir otro nuevo.

Si el edificio es para usar, estamos ante el problema de compras conjuntas o por lotes. El coste total de la compra, que incluye terreno y edificio, se distribuirá, normalmente, en función de los valores de mercado de cada uno de ellos o de peritaciones llevadas a cabo especialmente para el caso.

Si el edificio es para derruir porque sea una construcción vieja y sea necesario su derribo para construir un edificio nuevo, el problema es si los costes de derribo son costes del terreno o del edificio nuevo. El problema es importante, por cuanto, como sabemos, el terreno es un activo no depreciable (no amortizable) y el edificio sí es depreciable (es amortizable).

La práctica profesional imputa al coste del terreno todos los desembolsos necesarios para hacer el terreno edificable, de tal forma que los costes de derribo serán imputables como coste del terreno. Por consiguiente, los posibles ingresos o aplicaciones por el material de derribo serán siempre menor coste del terreno.

Supongamos que una empresa adquiere un solar por 100.000 u.m. en el que se encuentra una vieja construcción. Los costes de derribo importan 2.000 u.m., vendiendo el material aprovechable (marcos de ventanas, ciertas estructuras, etc.) por 700 u.m. El coste del terreno será:

— Coste origen .....	100.000
— Costes de derribo de edificio .....	2.000
— Material aprovechable .....	<u>-700</u>
Coste total .....	<u>101.300</u>

Los asientos serán:

102.000	Terrenos	a/	Caja y bancos	102.000
700	Caja y bancos	a/	Terrenos	700

Si el material aprovechable se aplica a la futura construcción, los asientos serán éstos:

102.000	Terrenos	a/	Caja y bancos	102.000
700	Edificios en construcción	a/	Terrenos	700

incrementando el coste de la construcción.

#### 2.4.1.1. Mejoras de terrenos

En un terreno para edificar hay desembolsos que no son ni coste del terreno para edificar estrictamente ni coste del edificio, sino costes que, siendo imputables preferentemente al terreno, constituyen inversiones depreciables tales como cercas, jardinería, iluminación, accesos al edificio, conducciones, etc., que, por tanto, es necesario separar de la cuenta de Terrenos para someter su inversión a depreciación (amortización). Estos activos se suelen recoger en una partida titulada *Mejoras de terrenos* o título similar.

#### 2.4.2. Edificios

Desde el momento en que se han computado todos los costes necesarios para hacer el terreno edificable (suelo), todos los costes de edificación (vuelo) son capitalizables en la cuenta de *Edificios* o *Construcciones*. Estos costes son, junto con los de edificación en sentido estricto, los honorarios por proyecto y dirección de obra, así como los costes del personal de la empresa dedicados a la supervisión de la edificación.

Supongamos que una empresa encarga la construcción de un edificio para instalación de su sede central a una empresa constructora.

La empresa constructora factura a la empresa sujeto de la contabilidad *certificaciones de obra* por un importe de 50.000 u.m., para lo que la empresa pide un préstamo cuyos intereses devengados durante la construcción importan 5.000 u.m. Por otra parte, un ingeniero de la empresa, cuyo coste anual es de 10.000 u.m., ha estado encargado de la supervisión de la obra; se estima que ha dedicado a esta tarea el 60% de su tiempo. Los costes legales (honorarios de obra, escrituras, etc.) han alcanzado un importe de 6.500 u.m.

Así pues, el coste total del edificio será:

— Certificaciones de obra .....	50.000
— Intereses del préstamo durante la construcción .....	5.000
— Costes legales .....	6.500
— Costes personal propio (0,6 × 10.000) .....	6.000
Costes totales .....	67.500

Los asientos en Diario serán:

50.000	Edificios en construcción	a/	Acreedores	50.000
--------	---------------------------	----	------------	--------

y cuando las certificaciones de obra se paguen:

50.000	Acreedores	a/	Caja y bancos	50.000
--------	------------	----	---------------	--------

Por los gastos financieros:

5.000	Gastos financieros	a/	Intereses pendientes de pago (o Caja y bancos)	5.000
-------	--------------------	----	---	-------

Por los gastos legales:

6.500	Gastos de escrituras, honorarios, etc.	a/	Caja y bancos	6.500
-------	--	----	---------------	-------

Por los sueldos y otros gastos de personal del ingeniero:

10.000	Gastos de personal	a/	Contrapartidas (caja y bancos, entidades públicas)	10.000
--------	--------------------	----	--	--------

Por la capitalización de gastos:

17.500	Edificios en construcción	a/	Gastos financieros	5.000
			Gastos de escritura, honorarios, etc.	6.500
			Gastos de personal	6.000

Sabemos que este apunte se puede configurar de esta otra forma:

17.500	Edificios en construcción	a/	Gastos capitalizados	17.500
--------	---------------------------	----	----------------------	--------

Una vez que el edificio esté terminado y en condiciones de ser usado, traspasaremos la cuenta utilizada a otra que indique que el edificio está en uso, mediante este asiento:

67.500	Edificios	a/	Edificios en construcción	67.500
--------	-----------	----	---------------------------	--------

### 2.4.3. Recambios o repuestos

Los recambios o repuestos son piezas destinadas a sustituir a otras semejantes.

Los recambios se suelen agrupar en dos categorías:

- Recambios genéricos.
- Recambios específicos.

siendo los primeros aquellos que pueden aplicarse a diferentes activos y los segundos los que son exclusivos de activos concretos. En el primer caso, lo técnico es tratar el recambio como una existencia y su contabilización debe ser la misma que cualquier otra existencia en almacén.

Los segundos deben incrementarse al coste del activo al que de manera exclusiva van destinados y someterse al mismo ritmo de amortización que el *activo principal*.

Supongamos que una empresa adquiere, al principio de ejercicio, 5.000 u.m. en recambios genéricos (sin adquisiciones anteriores). Al final del ejercicio, las existencias de recambios de esta clase importan 2.000 u.m.

Los asientos a hacer serán:

- Por la compra:

5.000	Existencias de recambios	a/	Caja y bancos	5.000
-------	--------------------------	----	---------------	-------

- Por el consumo, al final del período:

3.000	Gastos por recambios consumidos	a/	Existencias de recambios	3.000
-------	---------------------------------	----	--------------------------	-------

Adicionalmente, la empresa adquiere a principios del ejercicio unas instalaciones con un coste de 100.000 u.m. La empresa suministradora obliga a adquirir recambios de estas instalaciones por 20.000 u.m. Se estima que la vida útil de las instalaciones es de diez años, depreciándose linealmente.

Los asientos a hacer serán:

- Por la compra:

120.000	Instalaciones	a/	Caja y bancos	120.000
---------	---------------	----	---------------	---------

- Por la amortización:

12.000	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada de instalaciones	12.000
--------	------------------------	----	---	--------

Obsérvese que se computa un gasto por recambios de 2.000 u.m., con independencia de que hayan sido utilizados o no.

### 2.4.4. Pequeño herramental

Sabemos que, en aplicación del principio de «importancia relativa», ciertos desembolsos que deberían figurar como activos fijos son computados directamente como gastos en el momento de su adquisición. Pues bien, en otros casos y por aplicación, igualmente, del principio de importancia relativa, ciertos activos fijos son controlados como activos circulantes. Lo anterior es aplicable al pequeño herramental, donde las adquisiciones se computan como activo fijo, pero después se controlan como existencias.

La adquisición de este pequeño herramental se carga a una cuenta de activo fijo y después el gasto es computado por la diferencia entre existencias contables y físicas.

Veamos un ejemplo. Una empresa comienza el ejercicio económico con utillaje por valor de 2.000 u.m. Durante el ejercicio adquiere utillaje por 5.000 u.m., adquisición que motivará el siguiente asiento en Diario:

5.000	Utillaje	a/	Caja y bancos	5.000
-------	----------	----	---------------	-------

Una vez computadas las entradas, el saldo contable de Utillaje será de 7.000 u.m. En lugar de amortizar ese utillaje en función de la vida útil, se computa como gasto cuando se consume, de tal manera que si, al final del ejercicio, el inventario físico arroja unas existencias de 4.000 u.m., se dará un gasto de 3.000 u.m.

El apunte será:

3.000	Gasto por consumo de utillaje	a/	Utillaje	3.000
-------	-------------------------------	----	----------	-------

En lenguaje contable, este cómputo es una *amortización por inventario*.

### 2.4.5. Activos cuyo importe permanece invariable

En razón al mismo principio de importancia relativa, ciertos activos inmovilizados permanecen en cuentas por una cantidad fija a lo largo del tiempo y las reposiciones se van computando como gasto.

Un ejemplo lo tenemos en la industria hotelera, donde ciertos activos inmovilizados, como pueden ser los ajueres de las habitaciones o la vajilla, no son controlados como tal activo fijo, computando la amortización de tenedor a tenedor o sábana o sábana, lo cual sería muy costoso. En estos casos la inversión inicial permanece en balance por un importe fijo y las reposiciones se computan directamente como gasto. Cuando se adquiere

nueva vajilla *para reponer* la estropeada o desaparecida, esta adquisición no se contabiliza como inmovilizado, sino como gasto, mediante este asiento:

Gastos de reposición	a/	Caja y bancos
----------------------	----	---------------

En lenguaje contable, este cómputo es una *amortización por reposición*.

### 2.4.6. Bienes naturales

Los bienes naturales son activos defectibles por agotamiento o bienes agotables, en el sentido de que son activos cuya explotación implica su desaparición total, siendo renovables sólo por la Naturaleza. Ejemplos de activos agotables son un yacimiento de gas o petróleo, una mina de carbón, una cantera o un bosque.

Son activos inmovilizados, activos fijos que, en realidad, son grandes almacenes de existencias. Una mina de carbón se considera un activo fijo que, a medida que el carbón se extrae para su venta, se convierte en existencias (circulante).

Los costes de estos activos son de dos tipos:

- Costes de la concesión.
- Costes de exploración y desarrollo.

Los primeros lo forman aquellos costes que la empresa debe satisfacer para explorar la existencia de un yacimiento, por ejemplo. Los costes de exploración son aquellos en que se incurre hasta que se descubre la existencia de gas o petróleo, por ejemplo (siempre que la exploración tenga éxito), en tanto que los costes de desarrollo son aquellos en que se incurre para hacer explotable el bien natural, por ejemplo todos los costes de galerías, entibación, etc., en una mina de carbón.

Digamos, finalmente, que el bien natural, en contra de lo que sucede, por ejemplo, con una máquina, no se deprecia sino que *se agota*.

### 2.4.7. Activos reversibles

En el apartado anterior hemos visto activos que eran defectibles porque se agotaban. En éste vamos a ver los activos que son defectibles no porque se agoten, sino porque haya que devolverlos (revertirlos) a la Entidad Pública de la que la empresa obtuvo la concesión.

Un ejemplo puede ser un parking público, un mercado o tiendas de venta libre de impuestos en un aeropuerto. En estos casos, no hay problema especial para cuantificar el valor por el que haya que dar de alta en patrimonio el bien; el problema es ir cuantificando el pasivo y, por ende, el gasto que habrá que totalizar en el momento de la devolución o reversión.

Este pasivo será el equivalente a la siguiente suma:

- Valor residual (pendiente de amortizar) de los activos a revertir.
- Gastos derivados de la reversión.

Entre los gastos derivados de la reversión, el principal viene dado por los posibles trabajos de reacondicionamiento de los activos, pues éstos han de revertirse *en perfecto estado de uso*.

Supongamos que unos activos reversibles que importaron 200.000 u.m. tienen un valor pendiente de amortizar en el momento de la reversión, que suponemos es de cincuenta años después de la concesión (período de la concesión), de 40.000 u.m. y que los gastos que se estiman para su reacondicionamiento son de 10.000 de u.m.

Si adoptamos una distribución lineal del gasto, anualmente habrá que hacer el siguiente asiento:

1.000	Gastos de la reversión	a/	Fondo de reversión (cuenta de pasivo)	1.000
			(50.000/50)	

Al final del período de la concesión (cincuenta años), la cuenta de pasivo «Fondo de reversión» tendrá un saldo de 50.000 u.m. Si suponemos que no hay desviaciones en los cálculos, en el momento de revertir los activos y de incurrir en los gastos de reacondicionamiento, el asiento será el siguiente:

Coste origen de los activos .....	200.000
Menos: Amortización acumulada .....	<u>160.000</u>
Valor contable .....	<u>40.000</u>

160.000	Amortización acumulada de activos fijos	a/	Activos fijos (bienes afectos a la reversión)	200.000
50.000	Fondo de reversión	a/	Caja y bancos (pago de los costes de reacondicionamiento)	10.000

## 2.5. Activos fijos materiales en régimen de arrendamiento financiero o leasing

El arrendamiento financiero consiste en que la empresa arrendataria dispone del control y uso de un activo, satisfaciendo una cuota y disponiendo, al final del contrato, de estas tres opciones:

- Devolver los activos a la empresa arrendadora.
- Firmar otro contrato con cuotas más bajas.
- Adquirir, en firme, los activos objeto del contrato.

La diferencia que hay entre un alquiler normal (llamado operativo) y un alquiler tipo leasing (llamado alquiler o arrendamiento financiero o arrendamiento tipo venta) es que en el segundo caso el arrendatario tiene, al final del contrato, la opción de comprar en firme el activo; es decir, haber, por parte de este último, la intencionalidad de usar continuamente el bien y de poder ejercitar la opción de compra.

Su contabilización responde a la de la compra con pago aplazado. Veamos un ejemplo.

Supongamos que una empresa, necesitando una instalación cuyo coste en mercado es de 10.000 u.m., acude a un contrato de arrendamiento financiero o leasing en las siguientes condiciones:

— Duración del contrato .....	60 meses (5 años)
— Importe de la cuota mensual .....	225 u.m.
— Valor residual del bien según el contrato (opción de compra) .....	1.000 u.m.

Si el bien al contado cuesta 10.000 u.m. y aplazadamente cuesta  $(60 \times 225) + 1.000 = 14.500$ , es que los intereses del aplazamiento son de  $14.500 - 10.000 = 4.500$ , con lo que el asiento será:

10.000	Instalaciones		
4.500	Intereses diferidos	a/	Acreedores
			14.500

Dado que, en general, la normativa española trata los activos en leasing como intangibles, aplazamos para el capítulo cuarto el estudio más en profundidad de estos temas.

## RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### 1. Saber identificar y valorar los diferentes inmovilizados materiales

Los inmovilizados materiales son bienes de uso, de larga duración en la empresa y que representan bienes de naturaleza corpórea. Se suelen distinguir entre inmovilizados materiales depreciables o sujetos a amortización y no depreciables o no sujetos a amortización. Los activos fijos materiales se valoran computando todos aquellos desembolsos que sean necesarios y razonables hasta que el bien, en concreto, esté en disposición de ser usado, es decir, de rendir servicios a la empresa. Un bien de uso es un *almacén de servicios*.

### 2. Conocer las diferentes modalidades por las que un inmovilizado material es dado de alta en patrimonio

Las modalidades principales son: adquisición, computando todos los costes de compra; construcción, computando todos los costes de fabricación, incluyendo una parte de gastos de intereses, en el caso de ser financiado con medios ajenos o de diferencias de cambio, si esa financiación es en moneda distinta del euro; y, por último, por donación, valorándose al valor justo de mercado, valor útil de reposición o valor venal. Otras modalidades son por permuta total o parcial con otros bienes inmovilizados materiales, en cuya transacción se debe reconocer pérdida, dado el caso, pero nunca un beneficio; o, finalmente, que sea adquirido mediante una subvención total o parcial.

### 3. Conocer las especificidades de ciertos activos en concreto

Los terrenos se valoran computando todos los desembolsos necesarios para hacerlos edificables, incluyendo en cuenta de activo depreciable las mejoras del terreno. Los edificios son valorados independientemente del terreno, computando todos los costes materiales y legales de la construcción.

En la contabilización y valoración de los repuestos de activos fijos es necesario distinguir entre repuestos genéricos y específicos, tratándose a los primeros como existencias en almacén y a los segundos como un elemento de coste más a computar en el activo que usa tales repuestos.

Los activos defectibles son de dos tipos: defectibles por agotamiento, lo que significa que su uso implica agotamiento; y defectibles por reversión, que implica su devolución, transcurrido el período de concesión, a la entidad pública concesionaria.



## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

1. Un desembolso que se computa como activo es un desembolso o gasto \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_.
2. Un inmovilizado material es un activo con realidad \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_.
3. Los activos fijos son bienes de \_\_\_\_\_ y no son bienes de \_\_\_\_\_.
4. El establecimiento de un mínimo de capitalización para el cómputo de los activos fijos tiene como base el principio de \_\_\_\_\_.
5. El descuento por pronto pago en la adquisición de un activo fijo se computa como \_\_\_\_\_ coste de compra.
6. Los gastos financieros son capitalizables cuando el activo fijo está \_\_\_\_\_.
7. Las diferencias de cambio cuando son capitalizables pueden representar un \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_ valor del activo.
8. La asignación de costes en una compra conjunta de activos fijos se hace en función de sus valores de \_\_\_\_\_.
9. Una subvención es computada como un \_\_\_\_\_ diferido.
10. La adquisición de un activo nuevo, con un valor inicial de 15.000 u.m. se valorará por \_\_\_\_\_ u.m., dado que se permutó por un activo usado, computándose, en principio un beneficio de 1.000 u.m.
11. Cuando una donación es contabilizada como un ingreso diferido, se dice que se aplica el método de \_\_\_\_\_ en su cómputo.
12. Un bien o activo agotable es un almacén de \_\_\_\_\_.
13. El pequeño herramental es un activo fijo que se controla como activo \_\_\_\_\_.
14. Un recambio específico constituye un \_\_\_\_\_ valor del activo afectado.
15. Hay activos fijos que se controlan como \_\_\_\_\_.
16. Un bien natural es un \_\_\_\_\_ de existencias.
17. Los activos defectibles lo pueden ser por \_\_\_\_\_ o por \_\_\_\_\_.

# 3

## Activos fijos o inmovilizados tangibles o materiales (II)

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Conocer el tratamiento a dar a los desembolsos posteriores a la adquisición de un inmovilizado material.
2. Conocer el significado de la amortización.
3. Conocer los diferentes métodos o funciones de cómputo de la amortización.

### 3.1. Desembolsos posteriores a la adquisición de activos inmovilizados materiales

Una vez dado de alta en patrimonio el activo fijo o inmovilizado correspondiente, se pueden originar durante la vida del bien una serie de desembolsos relacionados con el mismo. El problema que se plantea es si tales desembolsos hay que computarlos como gastos del ejercicio en que se devengan o como mayor valor del activo afectado. Nos referimos a desembolsos por reparaciones, mejoras, renovaciones, etc. Para discernir si un desembolso es o no capitalizable o activable (mayor valor del activo) hay que ir al fondo del problema y recordar lo que es un activo y un gasto de operación. Un activo es un coste que tiene efectos positivos en el futuro, es decir, la empresa va a usar ese coste en ejercicios futuros, de tal manera que, por aplicación del principio de correlación de gastos e ingresos, debe computarse el gasto a medida que el activo en cuestión colabora directa o indirectamente en la generación de ingresos.

Por contra, un gasto de operación (que no se incluye en el activo) es aquel coste que sólo tiene utilidad en un período y, por tanto, se regulariza, en su totalidad, con resultados.

Veamos estos problemas pormenorizadamente.

#### 3.1.1. Gastos por conservación o entretenimiento y por reparaciones

Los desembolsos por conservación o mantenimiento de un activo fijo material son los necesarios para que el bien opere correctamente, pero sin

añadir valor ninguno al mismo. Son desembolsos por lubricación, pintura, etc. Por tanto, son desembolsos que hay que computar como gasto del período en que se llevan a cabo y mediante este apunte:

Gastos por conservación (o mantenimiento)	a/	Caja y bancos
--	----	---------------

y, posteriormente,

Pérdidas y ganancias	a/	Gastos por conservación (o mantenimiento)
----------------------	----	--

Los desembolsos por reparaciones de un activo fijo material son los necesarios para que el bien vuelva a estar en perfectas condiciones de funcionamiento, mediante pequeños trabajos que no incrementan su capacidad de funcionamiento, sino que provocan que la recupere, después de haberse detectado algún fallo de funcionamiento; por tanto, tampoco estos costes tienen repercusión futura y han de computarse como gasto del período, mediante un asiento similar al visto anteriormente:

Gastos por reparaciones	a/	Caja y bancos
-------------------------	----	---------------

y, posteriormente,

Pérdidas y ganancias	a/	Gastos por reparaciones
----------------------	----	-------------------------

Estos desembolsos se conocen con el nombre de *gastos por reparaciones ordinarias*, para distinguirlos de los *gastos por reparaciones extraordinarias*.

Existen ciertos activos, como son los buques y las aeronaves, que, por exigencias de las Compañías de Seguros, han de ser sometidos periódicamente —por ejemplo, cada cuatro años— a una gran reparación para mayor seguridad en su correcto funcionamiento. En este caso, el coste es bastante elevado pero no por ello el potencial de futuros servicios se ve incrementado por la gran reparación, por lo que no debe computarse como gasto capitalizable (mayor valor del activo) sino como gasto de ejercicio.

Al ser un gasto que se devenga en varios ejercicios pero se satisface en uno en concreto, el gasto debe periodificarse, para que todos los ejercicios o períodos afectados soporten el gasto equitativamente.

Supongamos un avión, cuya última gran reparación tuvo lugar a finales de 2000 siendo la próxima a finales de 2004, estimándose una cuantía de 40.000 u.m. El gasto que cada período debe soportar es de 10.000 u.m. Así pues, durante los cuatro ejercicios afectados habrá que hacer un asiento de:

10.000	Gastos por reparaciones	a/	Gastos por grandes reparaciones pendientes de pago o Provisión para grandes reparaciones (cuentas de pasivo)	10.000
--------	-------------------------	----	--	--------

y en la regularización de cada período:

10.000	Pérdidas y ganancias	a/	Gastos por reparaciones	10.000
--------	----------------------	----	-------------------------	--------

Al final del cuarto período las cuentas Gastos por grandes reparaciones pendientes de pago o Provisión para grandes reparaciones (cuentas de pasivo) tendrán un saldo acumulado de 40.000 u.m. Suponiendo que el desembolso en el momento de llevar a cabo la gran reparación es coincidente con ese importe, habría que hacer el siguiente asiento:

40.000	Provisión para grandes reparaciones (o Gastos por grandes reparaciones pendientes de pago)	a/	Caja y bancos	40.000
--------	--	----	---------------	--------

### 3.1.2. Renovaciones y sustituciones parciales de activos fijos materiales

En sentido estricto, una renovación consiste en que un activo recupere sus características iniciales de funcionamiento, lo que supondrá, generalmente, sustituir ciertos elementos por otros. No obstante, hay ocasiones en que se sustituyen ciertos elementos por otros, para que el bien siga funcionando en las condiciones previstas, sin alterar su capacidad o su duración de uso; en este último caso, el coste del elemento nuevo no debe incrementar el valor del activo, sino que se computará como gasto, de manera similar a lo visto para los gastos de conservación y reparación.

Para que el coste de la renovación sea capitalizable, el mismo (como hemos repetido en varias ocasiones) debe tener una influencia en el servicio futuro del activo. Concretando, para que el coste sea capitalizable (aumente el valor del activo) se han de dar simultáneamente estas dos circunstancias:

- Que el activo recupere su funcionalidad inicial.
- Que haya información suficiente para dar de baja contablemente los elementos que se sustituyen, ya que, de lo contrario, se duplicaría perniciosamente la inversión.

Veamos un ejemplo.

Supongamos que las conducciones de agua de un edificio se renuevan para recuperar su funcionalidad. El coste de las nuevas conducciones es de 5.000 u.m. Para poder capitalizar (activar) ese importe como mayor valor del edificio, se debe poder dar de baja contablemente las conducciones antiguas, es decir, la empresa debe contar con datos de su coste origen y de su amortización acumulada.

Si estos datos no se conocen, el asiento será:

5.000	Gastos por reparaciones	a/	Caja y bancos	5.000
-------	-------------------------	----	---------------	-------

y, como sabemos, posteriormente,

5.000	Pérdidas y ganancias	a/	Gastos por reparaciones	5.000
-------	----------------------	----	-------------------------	-------

Si los datos relativos a las conducciones viejas se conocen, por ejemplo cuantificados como sigue:

Coste origen .....		3.000
Menos: Amortización acumulada .....		2.500
Valor actual .....		500

Podemos encontrarnos con dos situaciones:

- Que las conducciones viejas se vendan con pérdida (o se desechen, en cuyo caso todo el valor actual se convertiría en pérdida).
- Que las conducciones viejas se vendan con beneficio.

En el primer caso, la pérdida se reconoce (se contabiliza). En el segundo caso, el beneficio no se reconoce (no se contabiliza), sino que se reduce el coste del activo nuevo. Se entiende que al ser operaciones íntimamente vinculadas (la venta del viejo y la compra del nuevo) el beneficio no se ha realizado, sino que el nuevo ha costado menos. Aplicamos el principio de prudencia valorativa.

Visto lo anterior, supongamos que el activo viejo se vende en 200 u.m. En este caso, se contabilizará una pérdida de 300 u.m. (500 — 200). El asiento de baja será:

2.500	Amortización acumulada de activos fijos			
200	Caja y bancos	a/	Edificios	3.000
300	Pérdidas en activos fijos	a/		3.000

Por la compra de las nuevas conducciones:

5.000	Edificios	a/	Caja y bancos	5.000
-------	-----------	----	---------------	-------

y al regularizar:

300	Pérdidas y ganancias	a/	Pérdidas en activos fijos	300
-----	----------------------	----	---------------------------	-----

Supongamos ahora que las conducciones se venden por 600 u.m. El asiento de baja será:

2.500	Amortización acumulada de activos fijos			
600	Caja y bancos	a/	Edificios	3.000
		a/	Beneficios en activos fijos	100

Por la adquisición de las nuevas conducciones:

4.900	Edificios (5.000 - 100)			
100	Beneficios en activos fijos	a/	Caja y bancos	5.000

con lo que el beneficio se anula y no se vuelca a Pérdidas y Ganancias.

### 3.1.3. Ampliaciones y mejoras

En el caso de las ampliaciones, el problema es de fácil solución, ya que se da de alta un activo nuevo y, por tanto, el coste es capitalizable. Supongamos que una empresa construye un piso a añadir a su actual edificio. El apunte será, simplemente,

Edificios	a/	Caja y bancos
-----------	----	---------------

Las mejoras implican desembolsos para que el activo sea más productivo o dure más, con lo que el coste también es capitalizable por tener efecto en los servicios futuros. Su coste igualmente se capitalizaría mediante el asiento

Activos (por el bien afectado)	a/	Caja y bancos
--------------------------------	----	---------------

## 3.2. Bajas de activos fijos materiales

Las bajas de activos por venta o inutilización (aquí no contemplamos los otros motivos vistos en otros apartados) implican una cancelación de las cuentas representativas del activo, contabilizando una pérdida o un beneficio por diferencia entre el precio de venta y su valor actual o contable.

Tan sólo hay que destacar que la amortización acumulada a computar será el importe devengado hasta la fecha de baja.

Supongamos una empresa que contabiliza (periodifica) sus resultados anualmente, siendo el ejercicio económico o contable el año natural. Esta empresa tiene unas máquinas que, al 1 de enero de 2002, arrojan este valor:

Coste origen .....	10.000
Menos: Amortización acumulada .....	6.000
Valor actual al 1-1-2002 .....	4.000

Suponiendo que la depreciación de las máquinas es del 10% anual sobre su coste origen y que la empresa las vende el 1 de octubre de 2002 por 2.600 u.m., operaríamos como sigue:

Primeramente, habría que reconocer el gasto de amortización del 1 de enero al 1 de octubre (9 meses), es decir,

$$10.000 \times 0,10 \times \frac{9}{12} = 750$$

750	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada de activos fijos	750
-----	------------------------	----	---	-----

Con lo que el valor actual del activo en la fecha de baja será:

Coste origen .....	10.000
Menos: Amortización acumulada .....	6.750
Valor actual al 1-10-2002 .....	3.250

El resultado de la venta será:

Precio de venta .....	2.600
Valor actual .....	3.250
Pérdida .....	650

y el asiento en Diario será:

2.600	Caja y bancos			
6.750	Amortización acumulada de activos fijos			
650	Pérdidas en activos fijos	a/	Maquinaria	10.000

Como sabemos, el gasto de amortización y la pérdida en la baja se regularizarán con Pérdidas y Ganancias.

### 3.3. Valoración en la determinación del resultado periódico. La amortización del período

Llegado el momento de la determinación del resultado del período, es necesario evaluar la depreciación que han experimentado los activos inmovilizados materiales, como consecuencia de su aportación en las actividades de la empresa. El proceso de amortización no implica un proceso de valoración, sino de asignación del coste de un activo a los gastos de los diferentes períodos en que se usa, lo que sucede es que, indirectamente, se determina el valor actual o contable del bien.

El cómputo de la depreciación de un activo fijo (amortización) se enmarca dentro del proceso de ajustes por periodificación y tiene su soporte en el principio de correlación de gastos e ingresos, lo cual quiere decir que es necesario estudiar cuál es la función de amortización más adecuada para cada activo, teniendo como base la generación de ingresos (directa o indirecta) que de su uso de derivan.

Todos sabemos que un automóvil pierde valor, y en cantidad apreciable, a los pocos días de ser usado. ¿Debe ser ésta la base del cómputo del gasto de amortización de un vehículo al servicio de la empresa? No, en absoluto, por cuanto en este caso es un activo de uso y no de cambio; el automóvil no está destinado a la venta, sino a prestar servicios.

Sabemos que un activo inmovilizado es un *almacén de servicios*, pues bien, el cómputo de la amortización del período debe ser el equivalente a los servicios prestados por el activo en cuestión. En definitiva, la amortización es un proceso de distribuir *racional y sistemáticamente* el coste de los activos fijos, en este caso, de los inmovilizados materiales.

#### 3.3.1. Inicio y finalización del cómputo de la amortización

El gasto de amortización debe empezar a computarse a raíz de que el activo esté en condiciones de funcionar con normalidad, lo cual quiere decir que esté en condiciones de prestar servicios. Esto sucede cuando el activo ha pasado su período de construcción, instalación y prueba. Cuando un activo no está en condiciones de ser usado, por estar en construcción, hay que poner de manifiesto esta circunstancia en contabilidad. Para ello, el activo en cuestión debe ser denominado con un apellido que indique que no está aún en condiciones de ser usado y que, por lo tanto, no debe ser computado en el cálculo del gasto de amortización del período. El apellido suele ser *en construcción, en montaje, en ejecución* o, simplemente, *en curso*. Así, si en balance vemos una cuenta denominada «Maquinaria en montaje o en ejecución» quiere decir que no funciona aún, que no presta servicios y, por tanto,

no se pueden computar gastos (de amortización) por servicios que la empresa aún no consume.

La finalización del cómputo llega cuando el bien alcanza el final de su vida útil para la empresa, es decir, cuando la empresa ha consumido los servicios que ese activo podía prestar en las condiciones requeridas por la misma.

#### 3.3.2. Elementos que configuran la función de amortización

La función de amortización es la representación de la imputación del coste del activo a los gastos de cada período en que se usa.

Los factores que han de considerarse para determinar la función de amortización son de dos tipos:

- Factores o componentes físicos, tales como:
  - Uso.
  - Causas externas (si el activo está, por ejemplo, a la intemperie).
  - El simple transcurso del tiempo.
  - La calidad del mantenimiento.
- Factores o componentes económicos de obsolescencia, tales como:
  - Cambios tecnológicos que dejan el bien anticuado y antieconómico (obsolescencia de oferta) o cambios en la demanda de los productos de la empresa que hacen, igualmente, antieconómicos a los activos (obsolescencia de demanda).
  - Inadecuación de un activo por motivos de expansión de la empresa (obsolescencia de demanda, igualmente).

Las diferentes funciones de amortización o métodos de amortización los podemos agrupar en dos apartados:

- Los basados en el tiempo.
- Los basados en la actividad, lo que implica, indirectamente, de igual manera, un tiempo de uso.

Digamos, por último, que los elementos que configuran la función de amortización a aplicar son:

- *Coste inicial, valor inicial; coste origen o valor origen*, que vamos a designar por  $V_0$  y que es el coste que el activo ha acumulado hasta el momento de empezar a ser usado.
- *Valor residual estimado o inicial o valor de desecho o, simplemente, valor residual*<sup>1</sup>, que es el valor que se estima que la empresa puede recu-

<sup>1</sup> En general, la expresión valor residual se entiende en el sentido que damos ahora, pero con frecuencia se denomina valor residual también al que tiene el activo después de restar del valor origen la amortización acumulada al final de cada período. Por ello, sería conveniente hablar de valor residual estimado o inicial.

perar por el activo al final de su vida de servicio y que vamos a designar por  $V_r$ .

- *Base de amortización*, que es el importe sobre el cual se aplica el tanto de amortización o sobre el cual se lleva a cabo el cálculo.
- *Tipo o tanto de amortización*, que es el coeficiente expresado en porcentaje o tanto por uno en que se cifra la depreciación de un período de tiempo, y que designamos por  $t$ .
- *Vida útil*, que es el número de períodos (años) que está el bien en servicio y que designamos por  $n$ .
- *Cuota de amortización*, o importe del gasto a computar en cada período y que designamos por  $D$ .

### 3.3.2.1. Métodos basados en el tiempo

#### 3.3.2.1.1. Método constante, lineal o por cuotas fijas

Este método que, por otra parte, es el más frecuente, supone que el consumo de un activo inmovilizado material es uniforme a lo largo del tiempo. Así pues, la cuota de amortización vendrá dada por esta función:

$$D = \frac{V_o - V_r}{n}$$

Supongamos una máquina comprada el 1 de enero de 2002 por 100.000 u.m. a la que se le estima una vida útil de diez años y un valor residual de 10.000 u.m.

La cuota de amortización lineal de cada período anual será:

$$D = \frac{100.000 - 10.000}{10} = 9.000$$

el tanto de amortización será:

$$\frac{1}{10} \times 100 = 10\%$$

y el asiento que originará la amortización anual será:

9.000	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada de maquinaria	9.000
-------	------------------------	----	--------------------------------------	-------

#### 3.3.2.1.2. Método decreciente con tanto fijo o constante

En este caso, el porcentaje de cada período se aplica sobre el valor pendiente de amortizar al inicio del período.

En este método, el supuesto es que la capacidad de rendir servicios del activo decrece con el paso del tiempo.

El problema se centra en determinar cuál es el tanto fijo que cumple con los objetivos de la función.

El razonamiento es el siguiente:

La base de amortización, en este caso, es el valor origen sin detracer el valor residual inicial, dado que, llegado a este valor, el proceso de amortización se detiene.

La primera cuota de amortización será:

$$D_1 = V_o \cdot t$$

siendo  $t$ , como hemos indicado, la incógnita a despejar.

El valor pendiente de amortizar al inicio del segundo período que designamos por  $V_1$  será:

$$V_1 = V_o - D_1$$

o, lo que es lo mismo:

$$V_1 = V_o - V_o t = V_o(1 - t)$$

Así pues, la cuota del segundo período ( $D_2$ ) será:

$$D_2 = V_1 \cdot t$$

con lo que el valor pendiente de amortizar al inicio del tercer período ( $V_2$ ) será:

$$V_2 = V_1 - D_2$$

o, lo que es lo mismo:

$$V_2 = V_1 - V_1 t = V_1(1 - t)$$

y sustituyendo  $V_1$  por su valor, tendremos:

$$V_2 = V_o(1 - t)(1 - t) = V_o(1 - t)^2$$

Cuando la base de amortización de un período sea coincidente con el valor residual, habremos llegado al final de la vida útil del bien y al final del proceso de amortización, con lo que  $V_r = V_n$ , siendo el número de años de vida útil, como sabemos:

$$V_r = V_n = V_o(1 - t)^n$$

con lo que

$$(1 - t)^n = \frac{V_r}{V_o}$$

$$1 - t = \sqrt[n]{\frac{V_r}{V_o}}$$

$$t = 1 - \sqrt[n]{\frac{V_r}{V_o}}$$

Supongamos un activo que es amortizado por este método, siendo los elementos de la función de amortización los siguientes: valor origen, 10.000 u.m.; valor residual estimado, 1.000 u.m. y una vida útil de cinco años. El tipo de amortización será:

$$t = 1 - \sqrt[5]{\frac{1.000}{10.000}}$$

siendo  $t = 0,3690427$  expresado en tanto por uno o el 36,90%.

El cuadro de amortización del bien mostrará las siguientes cuotas de amortización a computar cada año:

Año	Base de amortización	Cuota de amortización	Valor residual pendiente
1.º	10.000	3.690,427	6.309,573
2.º	6.309,573	2.328,502	3.981,071
3.º	3.981,071	1.469,185	2.511,886
4.º	2.511,886	926,993	1.584,893
5.º	1.584,893	584,893	1.000

### 3.3.2.1.3. Método decreciente en función de números dígitos o naturales

En este método se distribuye la base amortizable, en este caso ( $V_o - V_r$ ) entre los años de vida útil, pero de manera decreciente, siendo la base de cálculo la suma de los números dígitos de los años. El razonamiento que sustenta su aplicación es similar al visto en el apartado anterior.

Si el bien del ejemplo anterior se amortizara en función de los números dígitos, las cuotas anuales se calcularían como sigue:

$$\text{Base: } 1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$$

$$\text{Cuota del primer año: } \frac{10.000 - 1.000}{15} \times 5 = 3.000$$

$$\text{Cuota del segundo año: } \frac{10.000 - 1.000}{15} \times 4 = 2.400$$

$$\text{Cuota del tercer año: } \frac{10.000 - 1.000}{15} \times 3 = 1.800$$

$$\text{Cuota del cuarto año: } \frac{10.000 - 1.000}{15} \times 2 = 1.200$$

$$\text{Cuota del quinto año: } \frac{10.000 - 1.000}{15} \times 1 = 600$$

### 3.3.2.2. Métodos basados en la actividad

En estos métodos la base de amortización es distribuida a lo largo del tiempo tomando como referencia tan sólo el uso o la productividad y no el transcurso del tiempo. Las bases de referencia pueden ser los kilómetros recorridos, las piezas producidas, etc.

Supongamos que una máquina, cuyo coste inicial es de 5.000 u.m. sin valor residual, se amortiza en función de las piezas que produce, que se estiman en 10.000.

El ritmo de producción anual suponemos que es el siguiente:

	Piezas producidas
Primer año .....	3.000
Segundo año .....	4.500
Tercer año .....	2.500
	<u>10.000</u>

Las cuotas de amortización serán:

$$\text{Primer año: } \frac{5.000}{10.000} \times 3.000 = 1.500$$

$$\text{Segundo año: } \frac{5.000}{10.000} \times 4.500 = 2.250$$

$$\text{Tercer año: } \frac{5.000}{10.000} \times 2.500 = 1.250$$

#### 3.3.2.2.1. Especial referencia a los bienes naturales. El factor de agotamiento

Cuando hemos tratado la valoración de los bienes o recursos naturales, hemos dicho que eran, en realidad, un gran almacén de existencias, pendientes de ser extraídas. Pues bien, el coste de estas existencias en cuanto al componente del coste de depreciación del bien natural, viene dado por el agotamiento de este bien. Así pues, para estos bienes del activo inmovilizado material no se habla de amortización, sino de *agotamiento* y es, en reali-

dad, un método de depreciación basado en la actividad que se conoce con el nombre de amortización en función del factor de agotamiento.

El factor de agotamiento viene dado por el cociente del valor amortizable del bien natural entre la cantidad de existencias que se estima contiene el recurso. Supongamos una cantera de piedra cuyo coste total ha sido de 150.000 u.m., estimándose un valor al terreno cuando toda la piedra haya sido extraída de 15.000 u.m. Si se estima que la cantera contiene 135.000 m<sup>3</sup> de piedra, cada m<sup>3</sup> de piedra extraído tendrá un coste por agotamiento de:

$$\frac{150.000 - 15.000}{135.000} = 1$$

Si el primer año se extraen 20.000 m<sup>3</sup> de piedra, el asiento será:

	20.000 Gastos por agotamiento	a/	Amortización acumulada de la cantera	20.000
--	-------------------------------	----	--------------------------------------	--------

Este gasto de agotamiento será uno de los componentes del coste final de la piedra extraída, siendo el principal por razones obvias ya que el activo fijo (cantera) es un almacén de piedra.

### 3.3.2.3. La amortización de las ampliaciones y mejoras

Hemos visto en el capítulo anterior que las ampliaciones son adiciones a los inmovilizados materiales y que, por tanto, su coste es capitalizable. Si son ampliaciones en sentido estricto, es decir, en que a un activo se le añade otro, con el que forma una unidad indisoluble, es evidente que el coste de la ampliación ha de repercutirse sobre los períodos que quedan de vida útil al activo principal, que se ha visto ampliado. Igual podemos decir de las mejoras, que aumentan la eficiencia o eficacia del activo.

Si, por ejemplo, a una máquina cuyo coste origen fue de 10.000 u.m. con una vida útil estimada de diez años, se le hace una ampliación al cabo de seis años de uso, el coste de la ampliación debe asignarse a los años restantes. Supongamos que la amortización es lineal, sin valor residual y que el coste de la ampliación es de 2.000 u.m.

El gasto de amortización de los años 7.º al 10.º de esta máquina, en su conjunto, será:

— Del coste inicial:	$\frac{10.000}{10} = 1.000$
— Del coste de la ampliación:	$\frac{2.000}{4} = 500$
Total	1.500

### 3.3.3. Cambios en las estimaciones de la vida útil

Cuando se estima la duración de un bien inmovilizado se está haciendo una predicción a largo plazo, por lo que no es infrecuente que esa estimación inicial se revise a lo largo de la vida del bien, produciéndose, así, unos cambios en la estimación inicial.

Estos cambios de estimación pueden deberse a:

- Errores en la estimación inicial.
- Aparición de nuevas circunstancias que alteren esa estimación.

En el primer caso, se entiende que los resultados de ejercicios anteriores al cambio en la estimación han sido infravalorados o sobervalorados, según se haya amortizado más o menos de lo que debería haberse amortizado, por ello se recomienda ajustar los resultados de ejercicios anteriores.

Supongamos un activo cuyo valor origen era de 60.000 u.m., sin valor residual, habiéndosele estimado una vida útil de diez años con una función lineal. Transcurridos seis años se aprecia un error en la estimación inicial, debiendo ser la vida útil a computar de doce años. En este caso, se operaría de la siguiente manera:

Coste origen .....	60.000
Amortización acumulada al final del 6.º año .....	36.000
$\left( \frac{60.000}{10} \times 6 \right)$	
Valor actual .....	24.000

La amortización acumulada al final del año 6.º con una vida de doce años sería:

$$\frac{60.000}{12} \times 6 \dots\dots\dots 30.000$$

con lo que, en ejercicios pasados, se computó en total un mayor gasto de 6.000 (36.000 - 30.000).

Habría que rebajar el importe de la amortización acumulada en 6.000 e incrementar los beneficios de años anteriores, mediante este asiento:

6.000 Amortización acumulada del inmovilizado material	a/	Beneficios de ejercicios anteriores	6.000
--	----	-------------------------------------	-------

En el proceso de regularización, esta última cuenta se regularizaría con Pérdidas y Ganancias, mediante este asiento:

6.000 Beneficios de ejercicios anteriores	a/	Pérdidas y ganancias	6.000
---	----	----------------------	-------



Si entendemos que el cambio de estimación de diez a doce años, producido al final del año 6.º, se debe a que han aparecido circunstancias no previstas en el momento inicial, tales como que a partir de ese año el activo va a ser usado en condiciones distintas, no se modificarán los resultados anteriores sino que se modificarán las cuotas futuras, de la 7.ª a la 12.ª

La nueva cuota anual será:

$$\frac{60.000 - 36.000^*}{(12 - 6)} = 4.000$$

Cuando se modifican resultados de ejercicios anteriores, se dice que *se hace un ajuste al patrimonio* y, cuando no se modifican, se dice que *se hace un ajuste al resultado*.

### 3.4. El inmovilizado material en el plan general de contabilidad

En este apartado comentaremos cuestiones, fundamentalmente formales, que no hayamos contemplado en el capítulo anterior y en éste.

El inmovilizado material en explotación lo recoge el PGC en el subgrupo 22 y el que está en ejecución o en curso en el subgrupo 23.

En los casos en que la empresa capitaliza gastos en activos fijos, la contrapartida del cargo al activo en cuestión que utiliza el PGC no es la cuenta *Gastos capitalizados* que hemos usado en estos capítulos como partida que minoraba el gasto, sino una de ingresos, llamados ingresos contables, ya que no son tales ingresos, sino conceptos compensadores de gastos. Esta cuenta es la recogida con el código 732 para el inmovilizado material, denominada *Trabajos realizados para el inmovilizado material*.

De esta manera, el ejemplo que hemos utilizado en el apartado 2.3.5 del capítulo anterior, el PGC lo contabilizaría así:

- Por los materiales usados no se haría apunte más que al final del período, dado que el PGC utiliza un método de inventario periódico.
- El resto de gastos los contabilizaría por naturaleza, sin agrupación como gastos indirectos.
- Así, los únicos asientos que se haría en la Contabilidad Financiera, según el PGC, serían:

5.000	(64) Gastos de personal			
	(621) Gastos de alquiler o			
1.100	arrendamiento			
	(XX) Otros	a/	Contrapartidas	6.100

y, finalmente,

8.100	(226) Mobiliario	a/	(732) Trabajos realizados para el inmovilizado material	8.100
-------	------------------	----	---	-------

Las cuentas de gastos y la 732 se regularizan con Pérdidas y Ganancias de esta manera:

2.000	(611) Variación de existencias en materias primas	a/	(310) Materias primas	2.000
8.100	(129) Pérdidas y ganancias	a/	(611) Variación de existencias	2.000
		a/	(64) Gastos de personal	5.000
		a/	(621) Gastos de alquileres	1.100
		a/	(XX) Otros	1.100

y

8.100	(733) Trabajos realizados para el inmovilizado material	a/	(129) Pérdidas y ganancias	8.100
-------	---	----	----------------------------	-------

con el mismo efecto que la teneduría utilizada en el apartado 2.3.5 del capítulo anterior.

Los vehículos que la empresa utilice para uso interno, sin que salgan al exterior, como pueden ser para movimientos dentro de una factoría, el PGC los agrupa en *Maquinaria*.

El PGC computa dos clases de depreciación:

- La amortización, cuyo cargo computa en las cuentas principales 681: Dotación para amortización del inmovilizado material, mediante este asiento:

(681) Dotación para amortización del inmovilizado material (Gasto)	a/	(282) Amortización acumulada del inmovilizado material
--	----	--

- La depreciación por pérdidas que no tienen relación con el proceso de amortización.

Veamos esto con algo más de detalle.

a) Cuando, en terminología del PGC, se produce una pérdida de valor irreversible, se minorará el importe del activo con cargo a una cuenta de gasto denominada *Pérdidas procedentes del inmovilizado material* (código 671).

Supongamos que un edificio ha sido destruido parcialmente por un incendio. La parte siniestrada, no asegurada, tenía el siguiente valor en cuentas:

Coste origen .....	20.000
Amortización acumulada .....	<u>12.000</u>
Valor actual .....	<u>8.000</u>

El asiento será el siguiente:

12.000	(282) Amortización acumulada del inmovilizado material		
8.000	(671) Pérdidas procedentes del inmovilizado material (a regularizar con Pérdidas y ganancias)	a/ (221) Construcciones	20.000

b) Cuando, igualmente según terminología del PGC, se produce una pérdida de valor reversible, el activo no se da de baja sino que la pérdida tiene como contrapartida una cuenta compensadora.

El PGC lo expresa así:

*«Cuando el valor de mercado de un inmovilizado sea inferior al valor neto contable y esta diferencia no se considere definitiva, se procederá a dotar una provisión, siempre que su valor neto contable no pueda recuperarse mediante la generación de ingresos suficientes para cubrir todos los costes y gastos, incluida la amortización, que se producen como consecuencia de su utilización.»*

*Si las causas que motivan la dotación desaparecen, se deberá anular el importe provisionado.»*

Cuando el PGC habla de *valor de mercado* para un bien de uso es que lo está tratando como bien de cambio y aplica el principio de prudencia valorativa mediante la regla de coste o mercado, el más bajo. Ahora bien, ¿cuándo un bien de uso pasa a ser un bien de cambio? Cuando ha perdido la capacidad de generar servicios para la empresa y es necesario venderlo. Por tanto, algo que hay que entender bien es que, en el caso de inmovilizados, no hay que enfrentar al final del período su coste con su valor de mercado, como si fueran una mercancía, salvo cuando, de hecho, sean o vayan a ser una mercancía.

Por tanto, si la empresa estima que el hecho se va a producir, tendrá que computar una pérdida —no realizada— en cuanto ésta pueda ser razonablemente cuantificada, con independencia de que el PGC hable o no explícitamente de pérdida.

Supongamos una máquina, cuyo valor actual es el siguiente:

Coste origen .....	10.000
Amortización acumulada .....	<u>6.000</u>
Valor actual .....	<u>4.000</u>

La función de amortización preveía un uso de diez años, linealmente, sin valor residual. Si se supone que dentro de dos años, a partir de este momento, los ingresos derivados del uso de esa máquina van a descender de tal manera que su uso sea antieconómico y que la máquina se pueda vender dentro de dos años en 500 u.m., la pérdida que en la actualidad habría que computar sería:

Valor de la máquina dentro de dos años: (4.000 - 2.000)	
(amortización de dos años) .....	2.000
Probable precio de venta .....	<u>500</u>
Quebranto .....	<u>1.500</u>

La teneduría del PGC es ésta:

1.500	(692) Dotación a la provisión del inmovilizado material (Cuenta de gasto)	a/ (292) Provisión por depreciación del inmovilizado material (Cuenta compensadora de activo)	1.500
-------	---	---	-------

Si las circunstancias cambian de tal manera que la depreciación no tiene lugar, hay que anular la cuenta compensadora con abono a una cuenta de ingresos que compensara el gasto computado. El asiento, en este caso, sería:

1.500	(292) Provisión por depreciación del inmovilizado material	a/ (791) Exceso de provisión del inmovilizado material	1.500
-------	--	--	-------

El PGC admite la capitalización de las diferencias de cambio provenientes de financiación ajena en moneda distinta del euro, capitalización que puede implicar un mayor valor del activo en curso, si las diferencias son ne-

gativas o un menor valor del activo en curso si las diferencias son positivas. Las condiciones impuestas para esta capitalización son:

- que la deuda generadora de las diferencias se haya utilizado inequívocamente para adquirir un activo inmovilizado concreto y perfectamente identificable;
- que el período de instalación de dicho inmovilizado sea superior a doce meses;
- que la variación en el tipo de cambio se produzca antes de que el inmovilizado se encuentre en condiciones de funcionamiento;
- que el importe resultante de la incorporación al coste no supere en ningún caso el valor de mercado o de reposición del inmovilizado.

Igualmente, admite la capitalización de gastos financieros, antes de que el activo entre en funcionamiento.

Digamos, por último, que el tratamiento que el PGC da a las subvenciones de activo fijo responde al método de la renta, de tal manera que el cargo a la cuenta de activo tiene como contrapartida un ingreso diferido que se va volcando como ingreso, a medida que la empresa amortiza el bien o cuando lo da de baja en balance.

### 3.5. El inmovilizado material en las NIC/NIIF del IASB

Exponemos los aspectos más relevantes recogidos en estas Normas (NIC n.º 16):

*Reconocimiento (párr. 7).*—Un elemento del inmovilizado material debe ser reconocido como activo cuando:

- a) sea probable que la empresa obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo; y
- b) el coste del activo para la empresa pueda ser valorado con suficiente fiabilidad.

*Valoración inicial (párr. 14).*—Todo elemento del inmovilizado material que cumpla las condiciones para ser reconocido como un activo debe ser valorado, inicialmente, por su coste.

*Desembolsos posteriores a la adquisición (párr.23).*—Los desembolsos posteriores a la adquisición de un elemento, que ha sido reconocido ya dentro de la partida inmovilizado material, deben ser añadidos al importe en libros del activo cuando sea probable que de los mismos se deriven beneficios económicos futuros, adicionales a los originariamente evaluados, siguiendo pautas normales de rendimiento, para el activo existente. Cualquier otro desembolso posterior debe ser reconocido como un gasto del ejercicio en el que se haya incurrido.

*Valoración posterior al reconocimiento inicial: Tratamiento preferente (párr.28).*—Con posterioridad a su reconocimiento inicial como activo, to-

dos los elementos del inmovilizado material deben ser contabilizados según su coste de adquisición menos la depreciación acumulada practicada y el importe acumulado de cualquier pérdida por deterioro del valor que hayan sufrido a lo largo de su vida útil.

*Tratamiento alternativo permitido (párr. 29).*—Con posterioridad al reconocimiento inicial como activo, todo elemento del inmovilizado material debe ser contabilizado por su valor revalorizado, que viene dado por su valor razonable, en el momento de la revalorización, menos la amortización acumulada practicada posteriormente y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro de valor que haya sufrido el elemento. Las revalorizaciones deben ser hechas con suficiente regularidad, de manera que el importe en libros, en todo momento, no difiera significativamente del que podrá determinarse utilizando el valor razonable en la fecha del balance.

## RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### 1. Conocer el tratamiento a dar a los desembolsos posteriores a la adquisición de un inmovilizado material

Los desembolsos ocasionados por la tenencia de un activo fijo material son de dos clases: los que constituyen gastos del período y los que incrementan el valor del activo en concreto. Para que un desembolso se considere capitalizable o activable tiene que provocar un incremento en el rendimiento del bien, en su eficiencia o un alargamiento en su vida útil.

### 2 y 3. Conocer el significado de la amortización y los diferentes métodos de cómputo

La amortización es la asignación del coste de un activo fijo depreciable a los diferentes períodos de tiempo en que se usa, transformando, así, un activo en gasto. El cómputo de la amortización comienza cuando el bien está en disposición de empezar a funcionar, por lo que no es depreciable un inmovilizado material que *esté en curso*. El cómputo de la amortización acaba cuando el valor del activo ha llegado a su valor residual, caso de tener o, lo que es lo mismo, cuando ha llegado al final de su vida útil. Las funciones de amortización miden la forma en que el activo colabora en la generación de ingresos, pudiendo ser lineal, decreciente, etc.

## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

1. El método de amortización que da como resultado un gasto constante se denomina \_\_\_\_\_.
2. El método basado en la \_\_\_\_\_ supone una depreciación variable.
3. Para que se pueda activar el coste de una sustitución, el activo sustituido debe darse de \_\_\_\_\_ en contabilidad.
4. Un inmovilizado material en curso no está sometido a \_\_\_\_\_.
5. La función de amortización de un activo fijo responde al principio de \_\_\_\_\_.
6. Cuando el PGC contempla la capitalización de gastos en activos fijos, la contrapartida de cargo es una cuenta de \_\_\_\_\_.
7. Según el PGC, una pérdida de valor irreversible en activos se computa como \_\_\_\_\_.
8. Un error en la estimación de la vida útil de un activo, se computa como \_\_\_\_\_.
9. Un ajuste a resultados de ejercicios anteriores se denomina un ajuste \_\_\_\_\_.
10. Para el PGC, unos vehículos que utiliza una empresa sin salir al exterior se computan como \_\_\_\_\_.
11. Un inmovilizado material o activo tangible con vida limitada es un activo \_\_\_\_\_ y, por tanto, sujeto a \_\_\_\_\_.
12. La asignación como gasto del coste de un activo fijo entre los diferentes períodos en que presta servicios, se denomina \_\_\_\_\_.
13. El coste de un inmovilizado material menos su amortización acumulada se denomina \_\_\_\_\_.
14. Un activo fijo que no está sometido a amortización es un activo fijo \_\_\_\_\_.

## APÉNDICE

Al igual que haremos en otros capítulos, vamos a incluir en Apéndice cuestiones algo más complejas que las que hemos contemplado hasta ahora, para que el alumno que desee ahora o más adelante profundizar en cuestiones que se le plantearán en el futuro, tenga en estos apéndices unas referencias que le puedan ser de utilidad.

Iniciamos el apéndice con los capítulos 2 y 3 anteriores.

### 3.A.1. Capitalización de gastos financieros en inmovilizados materiales

Hemos visto en el texto, al hablar de adquisiciones con pago aplazado, que los gastos financieros derivados de la financiación externa de activos inmovilizados eran capitalizables o activables, es decir, que incrementaban el valor por el que el activo luce en cuentas, hasta que el mismo esté en disposición de empezar a funcionar. Un activo no está en disposición de funcionar cuando está en construcción o montaje, por lo que la capitalización de gastos financieros se producirá en inmovilizados que estén en curso.

El problema que se plantea es fijar el importe de los gastos financieros devengados por la deuda que se capitalizan.

Antes de abordar en sí el problema, recordemos algo que no por obvio deja de ser trascendental para la comprensión del mismo y es el hecho de que toda la financiación con que cuenta una empresa, propia y ajena, *financia* toda la inversión, la que está en explotación y la que está en curso, ya que la identidad contable es

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} \\ \text{(incluyendo el patrimonio neto)}$$

Adicionalmente, digamos que la única financiación que puede generar gastos es la ajena y que el activo en curso puede estar financiado específicamente por un pasivo en concreto (*financiación afecta*), pero que, igualmente, lo está por pasivo, en general.

Así las cosas, veamos el siguiente ejemplo.

Al 31 de diciembre de 2002 se presenta el siguiente balance de situación de la sociedad Uno expresado en unidades monetarias (u.m.):

ACTIVO	Importes	PASIVO	Importes
Activo inmovilizado en explotación	12.000	Patrimonio neto	11.000
Activo inmovilizado en curso	6.000	Pasivo remunerable específico	2.000
Activo circulante	1.000	Pasivo remunerable genérico	5.000
		Pasivo no remunerable	1.000
	19.000		19.000

Entendemos por Pasivo remunerable específico aquel que financia directamente la ejecución del activo y que devenga un gasto financiero; por Pasivo remunerable genérico, aquel que financia el activo en curso, al igual que otros activos y que devenga, igualmente, un gasto financiero, y, finalmente, Pasivo no remunerable es aquel que no devenga un gasto financiero.

Sabiendo que:

- La inversión del activo en curso ha sido regular durante el año, es decir, se han invertido 500 u.m. cada mes, lo que totaliza las 6.000 u.m. que lucen en el balance.
- El coste de la financiación específica es del 12% anual.
- El coste de la financiación genérica es del 14% anual.

el gasto financiero será:

- De fuentes de financiación específica:

$$2.000 \times 0,12 \dots\dots\dots 240 \\ \text{(inversión media financiada específicamente)}$$

- De fuentes de financiación genérica. Si restamos del pasivo la financiación específica nos queda:

	Importe	%
Patrimonio neto	11.000	64,71
Financiación genérica con coste	5.000	29,41
Financiación sin coste	1.000	5,88
	17.000	100

lo cual quiere decir que la inversión en curso no financiada con fuentes específicas  $(3.250 - 2.000)^2$  está financiada en un 29,41% con pasivos genéricos remunerables, con lo que el coste a capitalizar será:

$$1.250 \times 0,2941 \times 0,14 = 51,47$$

<sup>2</sup> Si la inversión total ha sido de 6.000 u.m. con una inversión mensual de 500 u.m., la inversión media global sobre la que giran los intereses será de 3.250 u.m., si suponemos que la inversión tiene lugar a principio de mes  $(500 \times 1 + 12/2)$  o de 2.750 u.m. si suponemos que la inversión tiene lugar a fin de mes  $(500 \times 0 + 11/2)$ . Hemos supuesto el primer caso.

Así pues, el coste financiero a capitalizar en el inmovilizado en curso en este ejercicio será:

$$240 + 51,47 = 291,47$$

Según el Boletín número 6 del ICAC (julio 1991) donde se dictan las normas de valoración del inmovilizado material, en su resolución sexta se dispone lo siguiente:

«... si existieran fuentes de financiación ajena no obtenidas específicamente para la adquisición o construcción del inmovilizado, se podrán capitalizar los gastos financieros devengados por estas deudas en función del tipo medio efectivo de interés, que se determinará de la siguiente forma:

- a) Una vez determinadas las fuentes de financiación ajena excluidas las deudas comerciales, se procederá al cálculo del total de gastos financieros devengados por las mismas. El tipo de interés medio se obtendrá de relacionar los dos componentes anteriores y reflejará el coste de utilización de la financiación ajena.
- b) La magnitud obtenida en el apartado anterior será aplicada a la parte de inversión del inmovilizado una vez descontada la parte financiada en fondos ajenos específicos y con fondos propios, con el límite para esa diferencia del importe de los fondos ajenos no obtenidos específicamente para estas operaciones excluidas las deudas comerciales.

Como quiera que, en el ejemplo que hemos expuesto de la empresa Uno, el patrimonio neto (11.000 u.m.) excede de la inversión no financiada con fondos ajenos específicos (6.000 - 2.000 = 4.000 u.m.), no se podrían capitalizar más gastos financieros que los específicos —240 u.m.— según esta norma, con la cual no estamos de acuerdo.

### 3.A.2. Capitalización de diferencias de cambio en inmovilizados materiales

Vamos a introducir nuevos elementos al problema que vimos superficialmente en el texto.

El primero que hay que plantear es si las diferencias de cambio son un concepto capitalizable o no. Las diferencias de cambio se producen sin tener en cuenta la voluntad de las partes que intervienen en el contrato de financiación: deudor y acreedor. La diferencia de cambio es, pues, un resultado ajeno al contrato en sí y, en este sentido, no debería ser capitalizada.

La razón de que las normas españolas aboguen por la capitalización es porque la diferencia de cambio se ha asimilado a un mayor o menor coste financiero de la deuda, lo que no es rigurosamente cierto. Cuando una empresa se endeuda en 1.200 u.m., tras haber recibido 1.000 u.m. reconoce contractualmente un interés mayor al nominal, pero esto no sucede con la diferencia de cambio que, insistimos, es ajena a la voluntad de las partes.

Si admitimos, como hace implícitamente la norma española, que la diferencia de cambio es un mayor o menor coste financiero, habría que operar como hemos visto en el apartado anterior y, sin embargo, se capitaliza en su totalidad, cualquiera que sea la inversión realizada. Vistos estos antecedentes, veamos un ejemplo de cómo se opera en la práctica profesional española.

Supongamos que una empresa adquiere el 1 de noviembre de 2002 una instalación a un suministrador estadounidense, con un coste en origen de 500 \$. En el momento de formalizar la compra, el cambio es 1 \$ = 1,1 u.m.

Los costes de traslado, aduanas, seguros, etc., suponen un suplemento de coste de 50 u.m. El montaje y acondicionamiento de la instalación dura un año, satisfaciéndose 60 u.m. por este concepto, al final de las obras descritas, con lo que la instalación está en disposición de entrar en funcionamiento el 1 de noviembre de 2003, fecha en que se reembolsa el crédito al proveedor estadounidense junto con unos intereses (que vamos a suponer capitalizables en su totalidad) de 50 \$. El tipo de cambio del \$ al 31 de diciembre de 2002 es de 1 \$ = 1,2 u.m. y al 1 de noviembre de 2003 es de 1 \$ = 1 u.m.

Para la contabilización de las anteriores operaciones se requiere saber que, cuando se produce un corte de operaciones, es decir, cuando se miden los resultados de un período y se determina o establece la situación financiero-patrimonial al final de ese período, los débitos y créditos en moneda distinta del euro deben ser actualizados al cambio vigente en esa fecha de corte. Así pues, en el ejemplo puesto, si suponemos periodificaciones anuales, habrá dos fechas en las que habrá que actualizar o ajustar el importe en u.m. que se debe al proveedor estadounidense: el 31 de diciembre de 2002 (si suponemos periodificación con año natural) y el 1 de noviembre de 2003, cuando se cancela la deuda.

Por otra parte, sabemos que, igualmente al 31 de diciembre de 2002, necesitamos periodificar el gasto de intereses de la deuda que vamos a suponer se devenga linealmente.

Por lo tanto, los asientos serán:

#### a) Por la compra del activo fijo o inmovilizado el 1 de noviembre de 2002

550 Instalaciones	a/	Proveedores extranjeros (500 × 1,1)	550
-------------------	----	--	-----

#### b) Por los costes de traslado, aduanas, seguros, etc.

50 Instalaciones	a/	Caja y bancos	50
------------------	----	---------------	----

**c) Al 31 de diciembre de 2002**

c.1) *Intereses devengados*

$$\frac{50}{12} \times 2 = 8,33 \$$$

que se contabilizarán al cambio de 1 \$ = 1,2 u.m.

10	Gastos financieros	a/	Intereses pendientes de pago (8,33 × 1,2)	10
----	--------------------	----	--	----

y, simultáneamente:

10	Instalaciones	a/	Gastos financieros (o Trabajos realizados para el inmovilizado)	10
----	---------------	----	---	----

c.2) *Actualización de la deuda principal*

10	Gastos por diferencias negativas de cambio	a/	Proveedores extranjeros [500 × (1,2 - 1,1)]	10
----	--	----	--	----

y, simultáneamente:

50	Instalaciones	a/	Gastos por diferencias negativas de cambio (o Trabajos realizados para el inmovilizado)	50
----	---------------	----	---	----

**d) Por los costes de montaje y acondicionamiento el 1 de noviembre de 2003**

60	Instalaciones	a/	Caja y bancos	60
----	---------------	----	---------------	----

**e) Al 1 de noviembre de 2003**

e.1) *Intereses devengados*

$$\frac{50}{12} \times 10 = 41,66 \$$$

que se contabilizan al cambio de 1 \$ = 1 u.m.

41,66	Gastos financieros	a/	Intereses pendientes de pago (41,66 × 1)	41,66
-------	--------------------	----	---	-------

y, simultáneamente:

41,66	Instalaciones	a/	Gastos financieros (o Trabajos realizados para el inmovilizado)	41,66
-------	---------------	----	---	-------

e.2) *Actualización de la deuda por el principal y por los intereses*

	Actual	Anterior	Diferencia (+) positiva (-) negativa
Principal	500 × 1	500 × 1,2	(+ ) 100
Intereses	50 × 1	{ 41,66 × 1 8,33 × 1,2 }	(+ ) 1,66

100 1,66	Proveedores extranjeros Intereses pendientes de pago	a/	Ingresos por diferencias positivas de cambio	101,66
-------------	---	----	---	--------

y, simultáneamente:

101,66	Ingresos por diferencias positivas de cambio	a/	Instalaciones	101,66
--------	---	----	---------------	--------

e.3) *Por el pago de la deuda con sus intereses el 1-11-2003*

500	Proveedores extranjeros (500 × 1)	a/	Caja y bancos	550
50	Intereses pendientes de pago (50 × 1)			

Con lo que el coste de la instalación será:

— Deuda más intereses (550 × 1) .....	550
— Costes de traslado, aduanas, seguros, etc. ....	50
— Costes de montaje y acondicionamiento .....	60
Total .....	<u>660</u>

### 3.A.3. Construcción de inmovilizados materiales con medios propios

Con independencia de los problemas estudiados en puntos anteriores, cuando la empresa construye activos fijos con medios propios debe tenerse en cuenta que el coste total computado no debe ser superior al precio que el activo en cuestión tuviera en mercado, si es el caso, ya que de lo contrario debería computarse como coste del período la diferencia entre el coste total y el precio de mercado.

Supongamos que para construir mobiliario fabril para su uso, la empresa consumiera los siguientes factores:

	<i>Unidades monetarias</i>
— Materiales .....	5.000
— Mano de obra directa .....	7.000
— Gastos indirectos de producción .....	8.750
Total .....	<u>20.750</u>

Si el precio en mercado de ese mobiliario industrial fuera de 20.000 u.m., éste sería el tope de capitalización, con los que los asientos serían:

5.000 Gastos por materiales consumidos		20.000 Mobiliario industrial	
7.000 Gastos por personal directo		a/ Gastos capitalizados	20.000
8.750 Gastos indirectos de producción	a/ Contrapartidas	(o Trabajos realizados para el inmovilizado)	
			20.750

con lo que un importe de 750 u.m. se regularizaría como mayor pérdida del ejercicio.

En el ejemplo, hemos computado gastos indirectos de fabricación, lo que es admisible siempre que tengan relación con la construcción y, en la práctica profesional se admite que se haga en la misma proporción que se computan en el cálculo de los costes de los artículos que constituyen su producción para la venta.

### 3.A.4. Revalorizaciones de activos inmovilizados materiales

Sabemos que los activos fijos materiales se dan de alta en patrimonio por su coste, bien sea de adquisición a un tercero o de construcción, así como por el valor venal o valor útil de reposición, en el caso de donaciones.

Lo anterior conlleva el que activos adquiridos en fechas distintas y distantes estén valorados con euros cuyo poder adquisitivo era muy diferente en cada momento, provocando una heterogeneidad en las valoraciones que lucen en balance, debido al efecto de la inflación.

Si bien no vamos a entrar en el complejo campo de la incidencia de la inflación en la contabilidad y las distintas soluciones propuestas, sí vamos a hacer un pequeño esbozo en lo que afecta al inmovilizado material.

Los activos fijos pueden experimentar plusvalías bien reales o simplemente monetarias que, si se quiere que luzcan en balance, deben computarse como lo que son, es decir, *incrementos de valor no realizados*, que se irán realizando a medida que el bien afecto se amortice o se dé de baja en balance.

El modo teórico de operar sería éste<sup>3</sup>:

Supongamos un edificio adquirido en 1 de enero de 1975 por 50.000 u.m. con una vida útil estimada de cincuenta años, sin valor residual y una depreciación lineal. En 1 de enero de 2002, transcurridos veintisiete años, se decide lucir una revalorización del 35%. La operatoria sería esta:

	<i>Importes revalorizados</i>	<i>Plusvalías</i>
Coste origen	50.000	67.500
Amortización acumulada	<u>-27.000</u>	<u>-36.450</u>
Coste actual	<u>23.000</u>	<u>8.050</u>

<sup>3</sup> Las leyes españolas que permiten actualizar valores de los activos no tratan la plusvalía como vemos aquí, que es un tratamiento puramente teórico. En el caso de estar interesado en el tratamiento que la legislación española da a la revalorización de activos tangibles, consúltese el Real Decreto 2607/1996, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las Normas para la Actualización de Balances regulada en el artículo 5 del Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, y en la disposición adicional primera de la Ley 10/1996, de 18 de diciembre, de medidas fiscales urgentes de corrección de la doble imposición interna intersocietaria y sobre incentivos a la internacionalización de las empresas.



El asiento a hacer el 1 de enero de 2002 sería:

17.500	Edificios	a/	Amortización acumulada de edificios	9.450
		a/	Reserva por revalorización	8.050

A medida que el activo se amortice, la plusvalía se deberá ir computando como beneficio para compensar el mayor coste de amortización, ya que la base se ha revalorizado.

La amortización de 2002 será:

$$\frac{31.050}{23} = 1.350$$

con lo que la revalorización a llevar a resultados será:

$$\frac{8.050}{23} = 350$$

que es la diferencia entre el gasto por amortización anual actual (1.350) y el anterior (1.000).

Los asientos serán:

1.350	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada de edificios	1.350
350	Reserva por revalorización	a/	Ingresos realizados por revalorización	350

De esta manera la incidencia neta en resultados es de 1.000 u.m., como era con anterioridad.

### 3.A.5. Bienes naturales. Su amortización y la de activos relacionados

Hemos visto en el texto que los bienes naturales son activos defectibles por agotamiento o activos agotables, en el sentido de que su explotación implica su desaparición (agotamiento). Hemos visto, igualmente, que son activos fijos que constituyen, en realidad, un almacén de existencias, como el caso de una mina, un bosque o un yacimiento de petróleo.

Para poder explotar estos activos, la empresa debe incurrir en dos tipos de costes que, en resumen, reciben los nombres de:

- Costes de exploración y desarrollo.
- Costes de explotación.

Los primeros comprenden todos los desembolsos necesarios para *descubrir* la existencia del recurso (incluyendo el coste de la concesión). Incluyen, igualmente, los llamados *costes de desarrollo* que son aquellos que se ocasionan para hacer explotable el bien natural. En el caso de un yacimiento de petróleo, los costes de exploración son todos los ocasionados por la perforación de un área de terreno, hasta el descubrimiento del petróleo. En el caso en que la exploración haya dado resultados positivos, han de realizarse una serie de desembolsos para poder explotar el yacimiento, como son las torretas, aparatos de perforación, construcción de plataformas marinas, si el petróleo se encuentra debajo del mar, etc.

Un primer problema que se plantea es el tratamiento que ha de darse a los desembolsos ocasionados por exploraciones fallidas. ¿Incrementan el coste de las exploraciones con éxito o deben computarse como pérdida? Una postura ecléctica es la que entiende que si la exploración fallida ha tenido lugar en el mismo campo de actuación que la que finalizó con éxito, su coste debe ser imputado a la última, ya que se consideran costes *necesarios* para conseguir el descubrimiento. Si las exploraciones fallidas han tenido lugar en campos distintos, sus costes han de computarse como pérdida.

Una vez que el yacimiento ha sido descubierto, es necesario incurrir en unos costes importantes para su explotación. Son, como decimos, los costes de desarrollo, tales como los necesarios para la perforación, entibaciones de minas, etc.

Los costes de exploración y desarrollo tienen un tratamiento común que vemos más adelante.

Entre los costes de explotación se encuentran los costes de personal, material fungible y el coste de amortización de los activos tangibles o materiales afectos al bien natural, tales como elementos de transporte, construcciones, instalaciones, etc.

Por lo que respecta al gasto de agotamiento de los costes de exploración y desarrollo y al de amortización de activos inmovilizados materiales involucrados, se opera así:

Los costes de exploración y desarrollo se amortizan en función del factor de agotamiento, es decir, aplicando un método basado en la actividad, tal como vimos en el texto.

Los costes de activos involucrados se amortizan según su naturaleza, distinguiendo:

- Activos cuyo uso es exclusivo para una explotación en concreto, como pueden ser instalaciones fijas tales como torretas de perforación, construcciones, etc., de tal manera que cuando se finalice la explotación son activos sin valor.
- Activos cuyo uso es múltiple, de tal manera que son utilizables en una explotación o en otra, indistintamente, como pueden ser máquinas extractoras.

Los primeros se amortizan en función del factor de agotamiento o de su vida útil, prevaleciendo la menor de las dos.

Los segundos se amortizan en función de su vida útil.

Veamos un ejemplo que aclare lo que estamos comentando.

Una empresa explotadora de un yacimiento de petróleo, cuya riqueza se estima en 20.000.000 de barriles, ha tenido unos costes de investigación y desarrollo de 2.000.000 de u.m. Para la explotación del yacimiento cuenta con los siguientes activos fijos:

Activos de uso exclusivo en el yacimiento:

- Instalaciones fijas con un coste de 1.000.000 de u.m. y una vida útil de veinticinco años.
- Instalaciones de transporte con un coste de 500.000 u.m. y una vida útil de dieciséis años.

Activos de uso múltiple:

- Instalaciones móviles con un coste de 800.000 u.m. y una vida útil de veinte años.

En todos los casos en que se aplique la vida útil, la función de amortización es lineal. A ninguno de los activos se le estima valor residual inicial.

El ritmo previsto de extracciones es de 1.000.000 de barriles al año, siendo esta cifra la extraída el primer año.

Con los anteriores datos, el gasto de agotamiento de los bienes naturales (2.000.000 de u.m.) y de amortización de los activos involucrados el primer año se calcularán como sigue:

**a) Factor de agotamiento**

$$\frac{\text{Barriles extraídos al año}}{\text{Barriles de riqueza estimada}} = \frac{1.000.000}{20.000.000} = 0,05$$

lo que implica una vida útil del yacimiento de media de

$$\frac{100}{0,05} = 20 \text{ años}$$

**b) Agotamiento de exploración y desarrollo**

$$2.000.000 \times 0,05 = 100.000$$

**c) Amortización de activos fijos involucrados**

Las primeras instalaciones fijas tienen una vida útil (veinticinco años) superior a la del campo (veinte años), por lo que se aplica el factor de agotamiento

$$1.000.000 \times 0,05 = 50.000$$

Las segundas instalaciones fijas tienen una vida útil (dieciséis años) inferior a la del campo (veinte años), por lo que se aplica la vida útil:

$$500.000 \times \frac{1}{16} = 31.250$$

Las instalaciones no afectas se amortizan en función de su vida útil:

$$800.000 \times \frac{1}{20} = 40.000$$

Los asientos serán:

	100.000	Gastos de agotamiento	a/	Agotamiento acumulado de bienes naturales	100.000
	121.250	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada de inmovilizado material	121.250

Hemos insistido en que los bienes naturales son almacenes de existencias; en el ejemplo visto, existencias de petróleo.

Si el coste de personal y otros diversos relacionados con la producción hubieran sido ese año de 50.000 u.m. ¿cuál sería el coste de producción de cada barril de petróleo?

— Personal y otros .....	50.000
— Agotamiento .....	100.000
— Amortización .....	121.250
	271.250

Coste de cada barril:

$$\frac{271.250}{1.000.000} = 0,27125$$

**3.A.6. Desembolsos capitalizables posteriores a la entrada en funcionamiento de un bien**

Hemos visto en el texto que un desembolso provocado por un activo que está en funcionamiento es capitalizable si:

- Mejoraba el rendimiento o capacidad del bien.
- O alargaba su vida útil.

En nuestra opinión, éstas son condiciones necesarias, pero no suficientes, para que la capitalización tenga lugar, en su totalidad. Si un desembolso —llamémosle mejora, gran reparación o como se quiera— provoca un alargamiento en la vida de un bien de un año, por ejemplo, no tiene el mismo efecto que si alarga su vida en una semana o en diez años. En consecuencia, se debería capitalizar un importe equivalente al efecto que el mismo tiene.

De igual manera, el efecto en su rendimiento o capacidad ha de medirse, igualmente, para cuantificar el importe a capitalizar.

Respecto a su expresión contable, entendemos que si el trabajo de mejora incrementa su rendimiento o capacidad, este efecto debe ser mostrado en la cuenta deudora representativa del bien. Por el contrario, si el efecto es en un alargamiento de la vida útil sin que el comportamiento del activo varíe, este efecto debe mostrarse en la cuenta acreedora o compensadora, es decir, en la de Amortización acumulada, pues es, en definitiva, la que mide el efecto del paso del tiempo en que ese activo colabora en la empresa con sus servicios, número de servicios que, debido al trabajo de mejora, se van a alargar.

Supongamos que una empresa cuenta con unas instalaciones adquiridas el 1 de enero de 1996, con un coste de 600.000 u.m., habiéndose estimado una vida útil de diez años, sin valor residual y con una función de amortización lineal. El 1 de enero de 2002, estas instalaciones se someten a unos trabajos de mejora cuyo coste alcanza un importe de 100.000 u.m. Por los servicios técnicos de la empresa, se entiende que estos trabajos han incrementado la vida útil del bien en dos años sobre su estimación inicial y que su valor útil de reposición en esa fecha se ha visto incrementado en 30.000 u.m.

Con esta información, ¿cuáles serían los importes a capitalizar y en qué cuentas se reflejaría el efecto?

Empecemos por el efecto del alargamiento de su vida útil, razonando de la siguiente manera: ¿cuál sería la amortización acumulada del activo en 1 de enero de 2002, si se hubiera estimado una vida útil de doce años, que es su nueva vida, después del trabajo de mejora?

$$\frac{600.000}{12} \times 6 \dots\dots\dots 300.000$$

¿Cuál es el importe, en función de su vida de diez años?

$$\frac{600.000}{10} \times 6 \dots\dots\dots 360.000$$

Por tanto, la empresa *ha rejuvenecido* el bien en 60.000 u.m., dado que lo va a utilizar más tiempo.

Por otra parte, el efecto de la mejora se traduce en que el bien se ha visto evaluado en más de 30.000 u.m., con lo que el importe a capitalizar será:

— Mayor valor de la cuenta deudora .....	30.000
— Menor valor de la cuenta compensadora .....	60.000
	90.000

El resto hasta las 100.000 u.m. del coste de la mejora, es decir, 10.000 u.m., debe considerarse gasto del ejercicio porque no implica ni mejora en rendimiento ni alargamiento de la vida útil.

Los asientos serán éstos:

100.000	Gastos de mejoras	a/	Caja y bancos	100.000
30.000	Instalaciones	a/	Gastos capitalizados	90.000
60.000	Amortización acumulada del inmovilizado material		(o Trabajos realizados para el inmovilizado)	

Al regularizar los conceptos que van a Pérdidas y Ganancias, haremos:

100.000	Pérdidas y ganancias	a/	Gastos de mejoras	100.000
90.000	Gastos capitalizados (o Trabajos realizados para el inmovilizado)	a/	Pérdidas y ganancias	90.000

con un efecto negativo en resultados de 10.000 u.m., como hemos comentado anteriormente.

### 3.A.7. Activos con valor residual negativo

Cuando en el texto hemos estudiado la función de amortización de un inmovilizado material, hemos hablado de valor residual (estimado o inicial) como el valor que la empresa podrá recuperar cuando el activo llegue al final de su vida útil. En la realidad, en muchas ocasiones no se considera valor residual alguno, por cuanto los costes inherentes al desmantelamiento y venta del activo igualan el importe obtenido por esa venta. Pero, yendo un poco más adelante, se puede dar el caso de que los costes necesarios para llevar a cabo la baja del activo superen los ingresos por su venta, con lo que se produce un *valor residual negativo*.

En este caso, la manera de operar es ir constituyendo un pasivo para hacer frente a los costes de desmantelamiento. Supongamos que una máquina cuyo coste origen es de 10.000 u.m. con una vida útil estimada de diez años y un valor residual de 1.000 u.m. tiene unos costes de desmantelamiento de 1.200 u.m. ¿Cómo se operaría para registrar los efectos que comentamos?

Cada año se computarían unos gastos de amortización de:

$$\frac{10.000 - 1.000}{10} = 900$$

y un gasto por el pasivo que irá aflorando de 120 u.m., cada ejercicio. Es decir:

900	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada del inmovilizado material	900
120	Gastos de desmantelamiento	a/	Provisión para gastos de desmantelamiento	120

Al final de su vida útil, si las previsiones se cumplen, contabilizaríamos:

1.000	Caja y bancos			
9.000	Amortización acumulada del inmovilizado material	a/	Maquinaria	10.000
1.200	Provisión para gastos de desmantelamiento	a/	Caja y bancos	1.200

### 3.A.8. Métodos especiales de amortización

Vamos a considerar los siguientes:

- Amortización por inventario.
- Amortización por reposición.
- Amortización por grupos homogéneos.

#### 3.A.8.1. Amortización por inventario

Hemos visto en el texto que hay activos inmovilizados que, por su naturaleza o por su pequeño importe, son tratados o controlados como existencias; tal es el caso del pequeño herramental. Las normas de valoración del PGC hacen referencia a este tema en los siguientes términos:

*«Con carácter general, los utensilios y las herramientas que no formen parte de una máquina y cuyo período de utilización se estime no superior al año, deben cargarse como gasto del ejercicio. Si el período de su utilización fuese superior a un año, se recomienda, por razones de facilidad operativa, el procedimiento de regularización anual, mediante su recuento físico; las adquisiciones se adeudarán a la cuenta del inmovilizado, regularizando al final del ejercicio, en función del inventario practicado, con baja razonable por demérito.»*

Los activos del primer apartado no merecen mayor comentario, por cuanto, al ser consumidos en el año, son gastos del mismo.

Los del segundo apartado, es decir, aquellos cuya vida útil supera el ejercicio, son los que forman parte del inmovilizado y son los que deben ser sometidos a amortización. El PGC no habla de amortización en este caso, pero lo es, en realidad, y es una amortización por inventario.

Hay dos maneras en que se puede operar:

a) Dando el gasto, a medida que el pequeño herramental es suministrado al personal operario, mediante este asiento:

Gastos de amortización	a/	Ustillaje
------------------------	----	-----------

donde, como se ve, no se abona a una cuenta compensadora de Amortización acumulada por considerar el activo, como decimos, como circulante.

b) Dando el gasto periódicamente. Si, al dar de baja el pequeño herramental, la empresa obtiene algún ingreso, la cuenta puede llevarse especulativamente y ajustarla al final por inventario.

Supongamos que el saldo el 1 de enero de 2002 de utillaje es de 1.000 u.m. Durante el año 2002 se hacen adquisiciones por 5.000 u.m. y se venden herramientas usadas por un precio global de 500 u.m. El recuento físico, al 31 de diciembre de 2002, arroja un importe de herramientas de 3.000 u.m. Se operaría así:

		Utillaje	
Saldo inicial	1.000	Bajas	500
Compras	5.000	SALDO	5.500
	6.000		6.000

$$\begin{array}{r} \text{Saldo contable} - \text{Saldo real} = \text{Gastos de amortización} \\ 5.500 - 3.000 = 2.500 \end{array}$$

2.500	Gastos de amortización	a/	Utillaje	2.500
-------	------------------------	----	----------	-------

Digamos, por último, que el PGC no carga a una cuenta de Gastos o dotación de amortización, sino de (659) Otras pérdidas en gestión corriente, calificando incorrectamente un gasto por consumo o depreciación como una pérdida.

### 3.A.8.2. Amortización por reposición

Este método también fue tratado superficialmente en el texto y a él se refiere, indirectamente, el PGC en estos términos:

«En casos excepcionales y para determinados sectores de actividad, se podrán valorar ciertas inmovilizaciones materiales por una cantidad y valor fijos, cuando cumplan las siguientes condiciones:

- que su valor global y composición no varíen sensiblemente, y
- que dicho valor global sea de importancia secundaria para las empresas.»

Parece obvio que el hecho de que en cuentas permanezcan por un valor fijo no quiere decir que, físicamente, no se produzcan bajas o altas; bajas por roturas o desapariciones y altas por compras; lo que sucede es que las bajas no se contabilizan salvo que supongan entrada de dinero y las altas se computan como gastos, gastos que son, en realidad, gastos de amortización.

Así, las altas se computan como gasto mediante el asiento

Gastos de suministros (reposiciones)	a/	Caja y bancos
---	----	---------------

Y si se producen bajas con cobro se hará:

Caja y bancos	a/	Gastos de suministros (reposiciones)
---------------	----	---

Si el activo afectado experimenta un importante cambio en cuanto a su valor, entonces sí se computa la adquisición como activo fijo, operándose en las reposiciones posteriores como hemos visto.

### 3.A.8.3. Amortización por grupos

Con frecuencia, entre los inmovilizados materiales de una empresa existen algunos cuyo valor individual es bajo pero que, en conjunto, representan una importante inversión dentro de la empresa. Piénsese, por ejemplo, en los telares en una empresa textil. El controlar, en estos casos, unidad por unidad, en cuanto a su fecha de alta, de baja y amortización periódica, puede representar un coste desproporcionadamente elevado. En estos casos, puede ser aceptable el método de amortización por grupos que, en resumen, tiene las siguientes características:

- La tasa de amortización (en función de la vida útil de los activos, por ejemplo, diez años) se aplica sobre el saldo global de los activos al final del período.

- Las bajas de activos no provocan resultado, sino que se cancela el importe de la amortización acumulada necesario para no dar resultado. Lo anterior implica que estimaciones de vida útil erróneas a la baja se compensan, en conjunto, con estimaciones erróneas al alza.

Veamos un ejemplo.

Una empresa posee máquinas de características muy similares que totalizan el 1 de enero de 2002, 50.000 u.m. de coste origen y una amortización acumulada a esa fecha de 20.000 u.m.

La vida útil de las instalaciones es de cinco años, sin valor residual, y la amortización adopta una función lineal.

Durante el ejercicio 2002 han tenido lugar las siguientes operaciones relativas a estas instalaciones:

- Compras de máquinas por 10.000 u.m.
- Ventas de máquinas por 500 u.m., cuyo coste fue de 8.000 u.m.<sup>4</sup>

Los asientos en Diario serán los siguientes:

- Por la compra:

10.000 Maquinaria	a/	Caja y bancos		10.000
-------------------	----	---------------	--	--------

- Por la baja por venta:

500 Caja y bancos		7.500 Amortización acumulada maquinaria	a/	Maquinaria	8.000
-------------------	--	--	----	------------	-------

La base sobre la que se aplica la amortización del 20% (cinco años) correspondiente al período será:

$$50.000 + 10.000 - 8.000 = 52.000$$

10.400 Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada de maquinaria (0,2 × 52.000)		10.400
-------------------------------	----	---	--	--------

<sup>4</sup> La forma en que se determina el coste de lo que se da de baja puede responder a un método de coste promedio, FIFO, LIFO, etc.

### 3.A.9. Vida media o compuesta de los inmovilizados materiales

Se llama vida media o compuesta al cociente resultante de dividir las bases de amortización por las cuotas anuales de amortización.

Supongamos la siguiente información:

Activo	Coste origen	Valor residual	Base amortizable	% lineal	Cuota anual
1	10.000	1.000	9.000	10	900
2	15.000	-	15.000	8	1.200
3	8.000	500	7.500	20	1.500
			<u>31.500</u>		<u>3.600</u>

$$\text{Vida media o compuesta: } \frac{31.500}{3.600} = 8,75 \text{ años}$$

### 3.A.10. La amortización no proporciona liquidez

Con relativa frecuencia leemos, en informes financieros o en textos de análisis financiero, que la amortización proporciona liquidez a la empresa, llegando incluso a acuñar el término flujo de caja o cash-flow como equivalente a beneficios más amortizaciones del período. Si esto fuera así, las empresas con problemas de liquidez no acudirían a un banco en busca de créditos o préstamos, sino que encargarían a su tenedor de libros unos cuantos asientos de cómputo de amortización.

Veamos mediante un sencillo ejemplo que la amortización no tiene efecto alguno sobre la liquidez, ni sobre el circulante, en su conjunto. Supongamos una empresa que parte con el siguiente balance, al principio del ejercicio:

Activo	Balance inicial (u.m.)		Pasivo
Activos fijos	10.000	Patrimonio neto	16.000
Dinero	2.000	Pasivo exigible	3.000
Mercaderías	7.000		
	<u>19.000</u>		<u>19.000</u>

Durante el ejercicio tienen lugar las siguientes operaciones:

- Vende el total de las mercaderías por 11.000 u.m.
- Paga gastos varios por 1.500 u.m.

Tras el cómputo de las anteriores operaciones, el balance final (sin cómputo del gasto de amortización) sería el siguiente:

Activo	Balance final (u.m.)		Pasivo
Activos fijos	10.000	Patrimonio neto inicial	16.000
Dinero (2.000 + 11.000 - 1.500)	11.500	Pasivo exigible	3.000
		Beneficio período (11.000 - 7.000 - 1.500)	2.500
	<u>21.500</u>		<u>21.500</u>

El incremento del efectivo ha sido:

— Situación inicial .....	2.000
— Situación final .....	<u>11.500</u>
— Aumento de liquidez .....	<u>9.500</u>

Si se hubiera computado un gasto de amortización, por ejemplo de 1.000 u.m., computando la amortización directamente, para mayor claridad, el Balance final sería ahora el siguiente:

Activo	Balance final (u.m.)		Pasivo
Activos fijos (10.000 - 1.000)	9.000	Patrimonio neto	16.000
Dinero	11.500	Pasivo exigible	3.000
		Beneficio período (2.500 - 1.000)	1.500
	<u>20.500</u>		<u>20.500</u>

Como vemos, el circulante, en este caso representado sólo por dinero, no se ve afectado si la empresa amortiza. Por tanto, tengamos claro que la amortización es simplemente la asignación del gasto periódico por el uso de los servicios de un activo fijo, pero *no* es una «hucha» en la que se vaya acumulando dinero para reponer, en el futuro, el activo depreciado en su totalidad.

# 4

## Activos fijos o inmovilizados intangibles o inmateriales

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Saber identificar y valorar los diferentes inmovilizados inmateriales, conociendo sus especificaciones.
2. Conocer la justificación de los criterios de amortización a aplicar a los intangibles.

## 4.1. Definición y contenido

Los inmovilizados inmateriales o intangibles son bienes de uso que se caracterizan por carecer, con carácter general, de sustancia física. Cuando decimos que son bienes de uso queremos decir que el propietario de los mismos recibe servicios en períodos futuros, en contra de otros activos que son igualmente intangibles, en sentido estricto, pero que no son bienes de uso, como es el crédito contra un cliente.

Los problemas de contabilidad que se derivan de la tenencia de activos fijos inmateriales son muy similares a los que hemos visto para los inmovilizados materiales, a saber:

- Valor por el que se dan de alta en patrimonio.
- Función de amortización a aplicar para la distribución de su coste sobre los ejercicios que se benefician de su uso.
- Valor por el que se da de baja en patrimonio.

Lo anterior no quiere decir, como vamos a tener ocasión de tratar, que los activos fijos intangibles tengan las mismas características que los tangibles.

Ejemplos de intangibles son las concesiones administrativas, las patentes, las marcas y rótulos, etc.

La dificultad que entraña su valoración —y no nos referimos al momento de darlo de alta en patrimonio, por cuanto habrá que aplicar el precio de coste como norma general de valoración, sino a las valoraciones posteriores— es que su valor está supeditado a la generación de ingresos futuros, circunstancia difícil de predecir. Por otra parte, en la mayoría de los casos no tienen valor de realización en mercado, como sí sucede en el caso de los

inmovilizados materiales, circunstancia que agrava las dificultades de su valoración.

Sus características las podemos resumir así:

- Son bienes de uso.
- Con carácter general, no tienen sustancia física, aunque, a veces, están representados por documentos o inscripciones en registros públicos, como es el caso de las patentes, o tienen realidad corpórea, como puede ser el coste de unas mejoras en bienes arrendados.
- En la mayoría de las ocasiones no tienen valor de realización en mercado y muy difícilmente tienen valores de referencia, por cuanto que son activos muy identificados con la empresa a la que pertenecen. Así, la marca Coca-Cola está únicamente relacionada con esa empresa, como es obvio.
- Su valoración está en función de la generación de ingresos futuros que directa o indirectamente puedan proporcionar.
- Su justificación en cuentas se apoya, con carácter general, en el principio de empresa en funcionamiento, por cuanto tienen valor para la empresa, tomada en su conjunto.
- En ciertos casos, la vida útil de estos activos es ilimitada o indefinida.

Dentro de los intangibles se encuentran los denominados «Costes de organización» o «Gastos de establecimiento» (gastos amortizables), que son aquellos costes en que la empresa incurre para ponerse en marcha, incluyendo tanto costes de tipo jurídico (gastos de constitución) como de tipo económico (gastos de primer establecimiento). Si queremos establecer una diferencia entre inmovilizado imaterial y gastos amortizables, ésta vendría dada fundamentalmente porque los gastos amortizables:

- No representan derechos contra terceros.
- No son transferibles a terceros de manera individualizada.
- Están más íntimamente ligados a la empresa, tomada en su conjunto.

Considerando los intangibles, en sentido amplio, es decir, junto con los gastos de establecimiento, podemos establecer dos categorías, a saber:

- Los que tienen un valor con independencia de la empresa que los usa y tienen una vida limitada o definida, como es el caso de una patente (con valor de realización individualizado).
- Los que tienen valor sólo dentro de una empresa, tomada en su conjunto, y que tienen una vida indefinida o ilimitada, como es el caso de los gastos de establecimiento o del fondo de comercio (sin valor de realización individualizado).

Digamos, por último, que, debido a las características apuntadas, los inmateriales o intangibles constituyen rúbricas de difícil valoración y justificación, por lo que están muy reguladas por la normativa contable interna-



cional y, por supuesto, por la española. Como tendremos ocasión de concretar más adelante, en la valoración de estas rúbricas prevalece, de manera más patente que en otras, el principio de prudencia.

## 4.2. Valoración de los inmovilizados inmateriales. Alta en patrimonio

Con carácter general, los intangibles han de darse de alta en patrimonio valorados a su precio de coste, pudiendo ser éste el de adquisición a terceros o el de producción. Al igual que vimos para el inmovilizado material, los intangibles pueden adquirirse sin desembolso por parte de la empresa que los va a usar.

### 4.2.1. Adquisiciones a terceros con pago al contado

En este caso, el precio de coste por el que damos de alta en patrimonio a los intangibles es la suma de los desembolsos necesarios para su adquisición y normal disfrute, como son los pagados al vendedor, más los impuestos de compra que no sean recuperables directamente de Hacienda, gastos de tipo jurídico, como son gastos de notaría, inscripción en registros públicos, etc.

Si la empresa adquiere una patente a un tercero que mejora sus sistemas de producción, incluirá:

	<u>u.m.</u>
Coste de transferencia de propiedad	1.000
Gastos notariales	50
Gastos de registro	10
	<u>1.060</u>

siendo el asiento en Diario:

1.060 Patentes	a/	Caja y bancos	1.060
----------------	----	---------------	-------

### 4.2.2. Adquisiciones a terceros con pago aplazado

En el caso de intangibles no suele producirse un período de prueba o puesta en marcha, es decir, son activos que entran inmediatamente en uso, por lo que los intereses devengados por la deuda no son capitalizables, siendo enjuagados por los resultados del período.

### 4.2.3. Adquisiciones a terceros con financiación en moneda distinta del euro

Como en el caso que vimos para el tangible, los intangibles adquiridos en moneda distinta del euro se dan de alta en patrimonio convirtiendo en euros la divisa y aplicando el tipo de cambio existente en la compra o, lo que es igual, en el momento en que se formaliza el contrato de compraventa.

Al no haber período de puesta en marcha, las diferencias de cambio que se produzcan no serán capitalizables, imputándose a los resultados del período con un criterio de prudencia, es decir, si son positivas se diferirán y si son negativas se reconocerán.

Volviendo al ejemplo de la patente, si ésta es adquirida a una entidad extranjera —por ejemplo, estadounidense— y se compromete la empresa adquirente a satisfacer aplazadamente la deuda, operaremos de la siguiente forma:

Fecha de adquisición:	1 de octubre de 2002
Importe en dólares:	100.000
Cambio del dólar el 1-10-2002:	1 \$ = 0,85 euros
Cambio del dólar el 31-12-2002 (fecha de cierre de operaciones):	1 \$ = 0,80 euros

Los asientos en Diario serán:

85.000 Patentes	Día 1-10-2002	a/ Acreeedores de inmovilizado en moneda distinta del euro	85.000
		(100.000 × 0,85)	
	Día 31-12-2002	a/ Ingresos diferidos por dife- rencias positivas de cambio	5.000
		[(100.000 × (0,85 - 0,80))]	

### 4.2.4. Adquisición conjunta o por lotes

El problema de asignación de valor al dar de alta el activo en cuestión es, en principio, similar al que hemos visto para los inmovilizados materiales, es decir, se hará en función de los valores justos de mercado que los activos tengan o valores venales. La diferencia aquí radica en que, generalmente, no hay precio de mercado que sirva de referencia para los intangibles. En estos casos, la decisión que se adopta es tomar como base el valor contable que tuviera el activo en la contabilidad de la empresa vendedora.

Supongamos que una empresa adquiere los activos que después se relacionan, satisfaciendo un importe global de 12.000 u.m. Los valores de mer-

cado o valores venales de los activos adquiridos —salvo un paquete informático de uso exclusivo para el proceso de producción cuyos activos se han adquirido— son los siguientes:

	Valores de mercado	Valor contable en la empresa vendedora	Total
Maquinaria	5.000		5.000
Instalaciones	7.000		7.000
Existencias	1.500		1.500
Paquete informático		1.500	1.500
			<u>15.000</u>

Los valores a aplicar a cada activo serán:

Maquinaria:	$\frac{5.000}{15.000} \times 12.000 = 4.000$
Instalaciones:	$\frac{7.000}{15.000} \times 12.000 = 5.600$
Existencias:	$\frac{1.500}{15.000} \times 12.000 = 1.200$
Paquete informático:	$\frac{1.500}{15.000} \times 12.000 = 1.200$
	<u>12.000</u>

Y el asiento en Diario será:

4.000 Maquinaria (Inmovilizado material)		
5.600 Instalaciones (Inmovilizado material)		
1.200 Existencias (Bien de cambio)		
1.200 Paquete informático (Inmovilizado inmaterial)	a/ Caja y bancos	12.000

#### 4.2.5. Producción propia

Tal como vimos para el inmovilizado material, cuando una empresa produce sus activos fijos se han de computar, como valor de entrada de los mismos, todos los desembolsos necesarios para llevar a cabo esa producción. En el caso de intangibles la regla a seguir es la misma, con la diferencia de que no hay valores de referencia en el mercado que puedan servir de

tope máximo en la valoración; por ello, ésta debe ser extremadamente prudente por lo que se refiere al importe a capitalizar de los costes indirectos de producción. Tanto en el caso de tangibles como de intangibles, los costes indirectos no pueden ser superiores a los que se aplican para la producción comercial.

Aclaremos lo anterior mediante un ejemplo.

Supongamos que una empresa que produce televisores para la venta utiliza en el cálculo de los costes de producción de los mismos estos criterios:

Materiales .....	lo consumido
Mano de obra directa .....	lo consumido
Gastos indirectos de producción .....	una tasa, en función de la mano de obra

Si la tasa del ejercicio en que la empresa produce el intangible es del 120% del coste de la mano de obra directa, éste será el importe a computar también en sus intangibles.

Supongamos que los costes para la producción de un paquete informático son:

Materiales consumidos .....	100
Mano de obra directa .....	50

El coste a imputar será:

Coste anteriores .....	150
Costes indirectos: 120% s/50 .....	60
Total .....	<u>210</u>

siendo el apunte:

210 Paquete informático	a/ Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial (o Gastos capitalizados)	210
-------------------------	---	-----

#### 4.2.6. Formas especiales de adquisición

Al igual que vimos para el inmovilizado material, el inmaterial puede adquirirse por la empresa a título gratuito (donaciones o subvenciones totales o parciales) o mediante una permuta total o parcial.

Los problemas que se plantean en su contabilización y las soluciones adoptadas en contabilidad son los mismos que vimos para el inmovilizado material. Con el fin de no ser reiterativos, no vamos a entrar en el detalle; sin embargo, sí haremos unas puntualizaciones que sirvan, a su vez, de recordatorio de lo visto en el capítulo 2.

En el caso de las donaciones se opta por contabilizar su valor (aunque no haya coste) con abono a una cuenta de ingresos diferidos. El problema radica en que, tal como se comentó en otro apartado, no suele haber valor de mercado o valor venal que sirva de referencia para su lucimiento en cuentas. En estos casos se valora en la empresa donataria al mismo valor de cuentas que luce en la contabilidad de la empresa donante. Si en la empresa donante el valor contable (coste origen menos amortización acumulada) del intangible es de 1.000 u.m., por ejemplo, es por este importe que se dará de alta en patrimonio en la contabilidad de la empresa donataria, mediante el asiento (suponiendo un paquete informático):

1.000	Paquete informático	a/	Ingresos diferidos por donaciones de activos	1.000
-------	---------------------	----	--	-------

A medida que el activo se amortice, por ejemplo, en cuatro años, tendremos:

250	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	250
-----	------------------------	----	--	-----

y, simultáneamente:

250	Ingresos diferidos por donaciones de activos	a/	Ingresos por donaciones	250
-----	--	----	-------------------------	-----

Al regularizar, los asientos serán:

250	Pérdidas y ganancias	a/	Gastos de amortización	250
250	Ingresos por donaciones	a/	Pérdidas y ganancias	250

Para la contabilización de las subvenciones es necesario recordar que el ingreso diferido contabilizado se volcará en resultados a medida que el activo subvencionado se amortiza y en la misma proporción que fue subvencionado.

Si la subvención es de 500 u.m. para financiar la compra de una patente cuyo coste importa 1.000 u.m., los asientos que se derivan serán éstos:

Por la obtención de la subvención:

500	Caja y bancos	a/	Ingresos diferidos por subvenciones	500
-----	---------------	----	-------------------------------------	-----

Por la compra de la patente:

1.000	Patente	a/	Caja y bancos	1.000
-------	---------	----	---------------	-------

Si la patente se amortiza en cinco años, tendremos:

Por la amortización:

200	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	200
-----	------------------------	----	--	-----

y, simultáneamente:

100	Ingresos diferidos por subvenciones	a/	Ingresos por subvenciones	100
-----	-------------------------------------	----	---------------------------	-----

Al regularizar, los asientos serán:

200	Pérdidas y ganancias	a/	Gastos de amortización	200
100	Ingresos por subvenciones	a/	Pérdidas y ganancias	100

Para el caso de las permutas, totales o parciales, debemos recordar lo siguiente:

- En la permuta de un intangible por otro, prevalecerá el valor actual o valor en libros del bien cedido o el valor de mercado del bien recibido, el que arroje el menor valor de los dos.
- Lo anterior supone que se puede contabilizar una pérdida en la operación de permuta, pero no reconocer un beneficio.

## 4.3. Estudio pormenorizado de ciertos activos fijos inmateriales

En este apartado, como en los siguientes, incluimos los gastos de establecimiento, dado que aunque el PGC los separa, nosotros entendemos que es más lógico hacer el estudio en conjunto.

### 4.3.1. Gastos de establecimiento

Son los llamados «costes de organización» y la empresa incurre en ellos para poder empezar sus actividades. Se ha llegado a plantear si dentro de

estos costes iniciales se incluían las pérdidas que una empresa podría experimentar al inicio de su actividad, dado que es bastante normal que una empresa, en sus comienzos, no obtenga beneficios y que éstos lleguen una vez conseguida una cierta implantación en el mercado. La doctrina contable ha rechazado esta alternativa y sólo permite la activación de costes que se produzcan antes del inicio de actividades, como pueden ser estudios de localización, de mercados, etc.

Por otra parte, sabemos que la justificación de contabilizar un activo en balance viene dada porque éste repercute positivamente en las actividades de la empresa o, si se quiere, dicho de otra forma, influye directa o indirectamente en la generación futura de ingresos. Es evidente que este tipo de costes, como son los gastos de registro de la empresa, no tiene un fácil reflejo en la generación de ingresos y, por ello, parte de la doctrina ha considerado que no se debería contabilizar como activo, sino computarse como gasto del ejercicio en que se produce. Nosotros entendemos que, por el contrario, son gastos que influyen en la generación de ingresos *durante toda la vida de la empresa*, por cuanto si no se incurre en ellos la empresa sencillamente *no existe*. Por último, digamos que, cuando tratemos la problemática de la amortización de estos activos, incidiremos más en estas cuestiones que son de gran interés teórico.

Dentro de los gastos de establecimiento se distinguen dos clases:

- Los de carácter jurídico.
- Los de carácter económico y técnico.

Los primeros se denominan *gastos de constitución* y recogen, en general, las siguientes partidas, tal como el nombre de la cuenta indica:

- Honorarios profesionales de abogados, notarios y registradores.
- Impresión de la memoria fundacional, programas de actividades, boletines y títulos de suscripción, etc.
- Tributos del Estado, provincia o municipio.
- Gastos de intermediación, como pueden ser las comisiones bancarias de colocación (venta) de acciones y otros títulos representativos del capital de la empresa.

Si la empresa amplía capital, ésta incurre en los mismos costes que hemos visto, dado que la ampliación se puede considerar una constitución *ex novo*. En la práctica profesional, cuando esto se produce, los costes capitalizados no se contabilizan en la cuenta de Gastos de constitución, sino en otra de título más apropiado, como es la de *Gastos de ampliación de capital*.

El segundo tipo de costes, denominados generalmente *gastos de primer establecimiento*, incluye los costes en que la empresa incurre para ponerse en funcionamiento y que no son de tipo jurídico, sino de tipo técnico-económico. Gran parte de estos costes son generados por las comisiones gestoras o grupos promotores, que son los encargados de llevar a cabo los trabajos previos a la puesta en marcha de la empresa. Entre estos costes, tenemos los siguientes:

- Honorarios y otros gastos derivados de estudios previos, como los de localización de la empresa, estudio de mercados para el producto, etc.
- Remuneraciones a los promotores o gestores.
- Publicidad de lanzamiento como firma.
- Selección, adiestramiento y distribución del personal hasta que se inicie la actividad laboral.

Una cuestión que es necesario entender es que los gastos de constitución, al ser de carácter jurídico, se devengan bien cuando la empresa se constituye o cuando es necesario todo un protocolo para aumentar el capital. Dicho de otra forma, son los incurridos para dar personalidad jurídica a la empresa. Por su parte, los gastos de primer establecimiento consideran el lado productivo o económico de la empresa, como generadora de actividad, de tal manera que una sociedad puede tener en su seno diversas empresas, si hay actividades diversificadas y diferenciadas. Una sociedad ya creada y cuyo objeto social es la producción de abonos, por ejemplo, habrá registrado, en su momento, gastos de constitución y gastos de primer establecimiento. Si esta sociedad acomete después la fabricación y venta de desinfectantes agrícolas incurrirá, nuevamente, en gastos de primer establecimiento, pero, posiblemente, no en gastos de constitución (ampliación de capital). Dicho de otro modo, incurrirá en nuevos costes de tipo económico y tecnológico para poner en marcha la actividad de desinfectantes, pero no incurrirá de nuevo en gastos de tipo jurídico más que si de la expansión naciera la necesidad de ampliar capital.

#### 4.3.2. Gastos de investigación y desarrollo

Las normas internacionales (núm. 38 del IASB) y el Documento núm. 3 de la AECA, así como el PGC, dan las siguientes definiciones:

- *Investigación*: es todo estudio original y planificado emprendido con la finalidad de obtener nuevos conocimientos científicos o tecnológicos.
- *Desarrollo*: es la puesta a punto de la investigación o de cualquier otro tipo de conocimiento científico, en un plan o diseño para la producción de materiales, productos, métodos, procesos o sistemas nuevos o sustancialmente mejorados, antes del comienzo de la explotación comercial.

Dicho de una manera tal vez más comprensible, la fase de investigación abarca una actividad más generalizada, a nivel de laboratorio, en tanto que el desarrollo es la actividad que viene posteriormente para hacer comercializable el producto de la investigación, entrando en la fase fabril o de experimentación concreta.

Se ha discutido mucho por parte de los profesionales de la contabilidad si estos gastos deberían capitalizarse, es decir, deberían recogerse como ac-

tivos, en este caso inmateriales, o bien deberían computarse como gasto del ejercicio en que la empresa incurre en los mismos.

Los que consideran que deberían computarse como gastos del ejercicio piensan que una empresa que desea subsistir, en un mundo económico cada vez más competitivo, debe incurrir en este tipo de gastos, al igual que incurre, por ejemplo, en gastos de publicidad. Esta postura, sin duda razonable, niega la posibilidad de que esos costes incidan en la generación de ingresos futuros, como son los derivados de un posible nuevo producto que la empresa sitúa en mercado como resultado de una investigación. Los que piensan que deben activarse aplican el principio de correlación de ingresos y gastos adecuadamente al distribuir el coste, mediante la amortización del activo contabilizado, entre los ejercicios en que la empresa se beneficia de esa investigación. Los que sostienen la postura primeramente considerada, tal vez apliquen el principio de prudencia con excesivo rigor, ocultando un activo que beneficia a las operaciones futuras de la empresa.

Las normas internacionales y la AECA adoptan una postura conciliadora con las anteriormente vistas, que es la siguiente:

- Los gastos de investigación no se capitalizan, computándose como gastos del período en que se devengan, dado que es una actividad encaminada a hacer que la empresa sobreviva.
- Los gastos de desarrollo se capitalizan si se dan las suficientes condiciones de seguridad que garanticen que es en realidad un activo del que la empresa se va a beneficiar en el futuro.

La AECA fija las pautas anteriormente expuestas de la siguiente manera:

1. Como regla general, los gastos de investigación y desarrollo deberán llevarse a gastos cuando se produzcan.

Este criterio es consecuencia de la adecuada coordinación entre los principios contables aplicables al caso que nos ocupa y, en especial, de los de prudencia valorativa y correlación de ingresos y gastos, de manera que el primero de ellos debe prevalecer cuando no exista la certeza de que la actividad de investigación y desarrollo haya de generar unos beneficios directamente vinculados a los gastos que ocasionen. No puede olvidarse que aunque las operaciones futuras se puedan beneficiar de los logros de dicha investigación, existe en la práctica un alto grado de incertidumbre en el éxito de la misma y una gran dificultad en evaluar la magnitud de los beneficios futuros esperados.

La prudencia valorativa, que aconseja cargar a gastos del ejercicio los gastos de investigación y desarrollo, es, además, recomendable si se tienen en cuenta dos circunstancias adicionales: de un lado, que normalmente las empresas han de mantener una actividad continuada de investigación para asegurar su supervivencia y desarrollo futuro; de otro, la dificultad de delimitar claramente qué se entiende por gastos de investigación y desarrollo.

2. No obstante, cuando exista la seguridad de que los gastos de desarrollo producirán beneficios ciertos, el principio de correlación de ingresos y

gastos puede prevalecer sobre el de prudencia valorativa. Por ello, es aceptable diferir a ejercicios futuros (capitalizar) los gastos de desarrollo de un proyecto (no los de investigación, que deberán llevarse siempre a gastos) siempre que se cumplan todas y cada una de las siguientes condiciones:

- a) Que el producto o proceso esté claramente definido y que los costes atribuidos al mismo puedan identificarse separadamente.
- b) Que existan expectativas razonables de la viabilidad técnica del producto o proceso.
- c) Que la empresa esté dispuesta a producir y comercializar o a usar el producto o proceso.
- d) Que exista una clara evidencia de que hay un mercado futuro para el producto o proceso o, si se va a utilizar internamente en lugar de venderse, pueda demostrarse su utilidad para la empresa.
- e) Que existan recursos financieros adecuados para completar el proyecto y comercializar el producto, o bien que se pueda esperar razonablemente la obtención de dichos recursos, sin que ello altere el equilibrio financiero de la entidad.

Por último, para la AECA, los costes de las actividades de investigación y desarrollo incluyen los componentes siguientes:

- a) Sueldos, salarios y otros costes de personal ocupado en las actividades de investigación y desarrollo.
- b) Costes por materiales y servicios utilizados en las actividades de investigación y desarrollo.
- c) La amortización del equipo y de las instalaciones, en la medida en que se empleen para las actividades de investigación y desarrollo, así como la de aquellos otros activos fijos vinculados directamente con dicha actividad.
- d) Una imputación razonable de los costes indirectos relacionados con la actividad de investigación y desarrollo.
- e) Otros costes relativos a las actividades de investigación y desarrollo, tales como la amortización de patentes y licencias.

Veamos un ejemplo.

La empresa A, dedicada a la fabricación y venta de aceites para motor, inicia unos estudios en sus laboratorios encaminados a la definición de un aceite especial para motores Diesel.

Durante el primer ejercicio se han devengado los siguientes costes en la fase de investigación:

	<i>u.m.</i>
— Gastos de personal investigador .....	2.000
— Materiales usados .....	1.000
— Servicios diversos .....	500
— Amortización de equipos .....	200
	<hr style="width: 100%;"/>
	3.700

Al contabilizar los gastos tendremos:

2.000	Gastos de personal	a/	Caja y bancos	2.000
1.000	Consumo de materiales	a/	Existencia de materiales	1.000
500	Servicios diversos consumidos	a/	Caja y bancos	500
200	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada inmovilizado material	200

Según las normas que acabamos de comentar, estos gastos no serían capitalizables, por lo que habría que regularizarlos con la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del ejercicio en que se han devengado. Los asientos, como ya sabemos, serán:

3.700	Pérdidas y ganancias	a/	Gastos de personal	2.000
		a/	Consumo de materiales	1.000
		a/	Servicios diversos consumidos	500
			Gastos de amortización	200

Tras el devengo de estos gastos, la empresa A solicita un dictamen a su personal técnico y a profesionales independientes, del cual se deduce que el proyecto es viable técnica y económicamente, por lo que decide comenzar la fase de desarrollo del proyecto, cuyos costes del período son los siguientes:

	<i>u.m.</i>
— Gastos de personal .....	3.000
— Materiales usados en las pruebas .....	2.000
— Costes indirectos de factoría imputables al proyecto, tales como:	
• Amortización inmovilizado material .....	500
• Gastos diversos .....	300
Total costes de desarrollo .....	800
	5.800

Al darse las condiciones para su capitalización, la empresa contabilizará un inmovilizado inmaterial por 5.800 u.m. Los asientos en Diario serán:

3.000	Gastos de personal	a/	Caja y bancos	3.000
2.000	Consumo de materiales	a/	Existencia de materiales	2.000
500	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada inmovilizado material	500
300	Gastos diversos	a/	Caja y bancos	300

La capitalización dará lugar al asiento siguiente, si la empresa decide mantener vivos los saldos de las cuentas de gastos por naturaleza:

5.800	Gastos de investigación y desarrollo (cuenta de activo)	a/	Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial (o Gastos capitalizados) (cuenta Compensadora de gastos)	5.800
-------	---	----	--	-------

Al regularizar, los asientos serán:

5.800	Pérdidas y ganancias	a/	Gastos de personal	3.000
		a/	Consumo de materiales	2.000
		a/	Gastos de amortización	500
		a/	Gastos diversos	300
5.800	Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial	a/	Pérdidas y ganancias	5.800

Como se ve, la influencia en los resultados del período es nula, por cuanto los gastos se han activado o capitalizado en una cuenta de inmovilizado inmaterial, cuyo coste, vía amortización, se imputará a los gastos de los ejercicios sucesivos que se benefician de su uso, como es el caso de un nuevo procedimiento de producción.

#### 4.3.3. Derechos de la propiedad industrial

Esta rúbrica está íntimamente ligada a la que acabamos de estudiar, por cuanto, a veces, es su natural continuación. Si los gastos devengados por el desarrollo se han capitalizado y la empresa desea proteger su uso en exclusiva, ha de inscribir su hallazgo en un registro público, lo que hace que el coste de desarrollo haya de contabilizarlo en otra rúbrica que muestre esta

circunstancia, rúbrica que se suele denominar «Derechos de la propiedad industrial» o, simplemente, «Propiedad industrial».

Si la empresa registra el producto de su investigación, capitalizará en la cuenta de Propiedad industrial los costes de desarrollo más los costes notariales, de registro, etc., mediante el asiento siguiente (los gastos de investigación no se incluyen):

Propiedad industrial	a/ Gastos de investigación y desarrollo
	a/ Caja y bancos (Gastos de registro)

El derecho de propiedad puede adquirirse en virtud del registro de:

- Patentes de invención.
- Patentes de introducción.
- Marcas o signos distintivos de producción y de comercio.
- Modelos de utilidad.
- Modelos y dibujos industriales y artísticos.
- Nombres comerciales y rótulos de establecimiento.
- Derechos de explotación de películas cinematográficas.

Un concepto similar a los derechos de la propiedad industrial es el de derechos a la propiedad intelectual, que comprende las obras científicas, literarias o artísticas que puedan darse a la luz por cualquier medio. Su contabilización es igual a la que hemos visto para los derechos de propiedad industrial.

#### 4.3.4. Derechos de traspaso

El traspaso es el importe que hay que satisfacer por la subrogación en el arrendamiento de un local de negocio. Este pago se justifica porque el nuevo arrendatario ve alguna ventaja de tipo económico en el local en concreto que va a arrendar.

El hecho de que lo pagado por el derecho de traspaso se capitalice en una cuenta de intangible y no se compute como gasto del período en que se incurre en ese desembolso viene justificado cuando la cuantía satisfecha es relativamente importante.

#### 4.3.5. Mejoras realizadas en un local arrendado

Cuando una empresa realiza mejoras o acondiciona un local que tiene arrendado por un tercero (nos referimos a la contabilidad del arrendatario), estos costes deben computarse como inmovilizado inmaterial, por cuanto la

empresa tiene el derecho de uso sobre estas mejoras, pero quedarán a beneficio del arrendador cuando el período de arrendamiento finalice. La cuenta a utilizar para recoger estos costes podría ser la de Acondicionamientos o mejoras en locales arrendados que, insistimos, figuraría como rúbrica de inmovilizado, dentro del inmovilizado inmaterial, aunque se trate de bienes con realidad física.

#### 4.3.6. Concesiones administrativas

Esta rúbrica ya fue comentada al hablar en el capítulo 2 de los bienes o recursos naturales. Según la AECA, la concesión es un acto administrativo por parte del Estado o de una entidad de derecho público que puede comprender tanto la transferencia a un particular de la potestad de gestión de un servicio público como el otorgamiento del disfrute exclusivo de un bien de dominio público. En el caso de la empresa, sin excluir la segunda posibilidad, la más habitual es la primera.

El importe por el que la empresa concesionaria da de alta en patrimonio este inmovilizado inmaterial es el satisfecho para la obtención de la concesión, no presentando ningún problema especial.

#### 4.3.7. Programas o aplicaciones informáticas

Cuando una empresa adquiere o desarrolla un programa informático puede capitalizar o activar sus costes siempre que se trate de una inversión cuyo uso vaya a ser superior a un ejercicio económico, porque, de lo contrario, debería computar tal desembolso como gasto del ejercicio.

La valoración equivale a lo pagado a un tercero por la adquisición del programa o lo gastado en su desarrollo.

#### 4.3.8. Fondo de comercio o *goodwill*

El fondo de comercio es el intangible por antonomasia, por cuanto es el exceso de valor de una empresa considerada como un ente vivo sobre el valor patrimonial de sus activos netos (activos menos pasivos, es decir, patrimonio).

Este intangible puede tener múltiples causas, como una buena localización del negocio, el producto que explota tiene una gran aceptación en el mercado, etc., pero, de manera especial, el intangible que llamamos fondo de comercio se debe al factor humano de la organización. Hay empresas con productos similares o que ofrecen servicios iguales, y una es más apreciada que las demás, fundamentalmente por la calidad profesional de las personas que trabajan en ella.

Sabemos que para que un activo luzca en cuentas se debe haber producido una transacción previa. Pues bien, en el caso del intangible fondo de

comercio esta razón es más patente que en ningún otro activo. Una empresa no puede contabilizar su propio fondo de comercio, por muy segura que esté de tener una posición líder en su sector de actividad. Debe ser un tercero quien se lo reconozca y pague por ello para que ese intangible pueda ser contabilizado.

Por lo expuesto anteriormente, un fondo de comercio se contabiliza en el activo de una empresa cuando ha adquirido otra por la que ha pagado ese fondo de comercio. Dicho de otra manera, si en el activo del Balance de una empresa luce una rúbrica de fondo de comercio, es porque esta empresa ha adquirido otra empresa.

Veamos un ejemplo.

La empresa A desea adquirir la línea de cosmética de una importante empresa del sector, la empresa B.

Según los libros de contabilidad de la empresa B, los activos y pasivos involucrados tienen los siguientes valores:

ACTIVO		PASIVO	
Edificios	1.000	Acreedores	4.500
Maquinaria	6.000	Patrimonio	9.000
Instalaciones	5.000		
Patentes	500		
Existencias	1.000		
	<u>13.500</u>		<u>13.500</u>

La empresa A encarga a unos expertos independientes la valoración actual de los activos de B. Según estos expertos, y de acuerdo con la empresa B, los valores de mercado de tales activos son:

Edificios .....	3.000
Maquinaria .....	6.500
Instalaciones .....	5.000
Patentes .....	400
Existencias .....	<u>1.200</u>
	16.100
Menos: Pasivos .....	<u>4.500</u>
Valor actual del patrimonio .....	<u>11.600</u>

Si la empresa A paga a la B, por ejemplo, 13.000 u.m., es que reconoce un intangible por fondo de comercio de:

$$13.000 - 11.600 = 1.400$$

El asiento que hará la empresa A en sus libros al adquirir ese patrimonio de B será:

3.000	Edificios		
6.500	Maquinaria		
5.000	Instalaciones		
400	Patentes		
1.200	Existencias		
1.400	Fondo de comercio	a/ Acreedores	4.500
		a/ Caja y bancos	13.000

La AECA da una definición de fondo de comercio muy acertada, cual es:

El fondo de comercio se puede definir como el exceso entre el importe satisfecho y la suma de los valores reales (que no excederán del valor de mercado) de los activos tangibles e intangibles adquiridos que se pueden identificar, menos los pasivos asumidos. *Esta diferencia indica, por tanto, el valor de los activos intangibles que no resultan identificables.*

Por último, observemos, tal como apuntamos más arriba, que sólo se puede reconocer fondo de comercio cuando se adquiere una empresa en su conjunto y nunca en la adquisición de un activo concreto e individualizado.

#### 4.4. Baja de activos fijos inmateriales

Tal como vimos para el inmovilizado material, las bajas del inmaterial provocarán un resultado positivo o negativo en el caso de obtener un ingreso superior o inferior al valor actual del activo cuando se cancele. Es necesario recordar, igualmente, que si la cancelación tiene lugar en el transcurso de un período contable, es preciso contabilizar la depreciación experimentada hasta el momento de la cancelación.

Por otra parte, al ser la mayoría de los intangibles activos sin valor de realización de manera individualizada, la baja en Balance vendrá dada por su cancelación más que por su venta.

Supongamos que la empresa A tiene una patente de su invención cuyo valor actual en 1 de enero de 2002 tiene la siguiente composición:

— Coste origen .....	1.000
— Amortización acumulada:	
<u>1.000</u> × 10 .....	<u>500</u>
20	
Valor actual .....	<u>500</u>

En negociaciones con una empresa competidora, A vende esta patente el 1 de abril de 2002 por 300 u.m.

Los asientos serán:



Por el cómputo de la amortización del 1 de enero al 1 de abril de 2002, tendremos:

12,5	Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada inmovilizado inmaterial	12,5
			$\left(\frac{1.000}{20} \times \frac{3}{12}\right)$	

Con lo que el valor actual de la patente al 1 de abril de 2002 será:

— Coste origen .....	1.000
— Amortización acumulada (500 + 12,5) .....	512,5
Valor actual .....	487,5

El resultado en la venta será:

— Precio de venta .....	300
— Precio de coste actual .....	487,5
Pérdida .....	187,5

El asiento de venta será:

300	Caja y bancos		
512,5	Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		
187,5	Pérdida en venta de inmovilizado	a/	Derechos de la propiedad industrial (o Propiedad industrial, o Patentes, etc.)
			1.000

## 4.5. Valoración en la determinación del resultado del período. La amortización del período

Tal como hicimos al tratar el inmovilizado material, insistimos en que el cómputo de la amortización no implica un proceso de valoración, sino de asignación del coste origen a los distintos períodos en que la empresa se beneficia de la tenencia del intangible. Hablamos de valoración, de manera indirecta, ya que el valor actual de un activo fijo —material o inmaterial—

equivale al coste origen menos la amortización acumulada hasta el momento del cálculo de dicha magnitud.

Algunos intangibles —como es el caso de los derivados de la propiedad industrial o intelectual— tienen una vida legal y una vida económica. Una vida legal por cuanto el Derecho ampara a la empresa tenedora del uso exclusivo de esa propiedad durante una serie de años, y una vida económica que es el número de años en que ese activo beneficia a la empresa, es decir, el número de años que el derecho de propiedad colabora en la generación de ingresos.

Otros intangibles tienen tan sólo una vida económica y, como pusimos de manifiesto, muy difícil de estimar. Si unimos a esta circunstancia el hecho —ya repetido— de que no tienen valor de mercado de manera individualizada, la conclusión a la que se llega es que debe prevalecer, de manera muy patente, el principio de prudencia en la estimación de la vida útil de los intangibles. Esto no debe confundir al profesional hasta el punto de que llegue a la conclusión de que no son activos reales y haya que computarlos como gasto más que como activo. Hay que hacer frente a la dificultad de manera profesional y no cómoda, como sería el negarles su carácter de activo.

La función de amortización de un intangible puede tomar las diversas formas que vimos para el tangible, si bien prevalece la función lineal con una estimación de valor residual nulo.

Para la AECA el plazo de amortización debe estimarse tomando en consideración lo siguiente:

- a) Disposiciones legales, normas sectoriales, etc., que puedan imponer un plazo máximo de amortización, como ocurre en el caso del fondo de comercio o de los gastos de establecimiento o de investigación y desarrollo.
- b) Demanda, obsolescencia, competencia y otros aspectos económicos. Este punto es aplicable a ciertos inmateriales (patentes, marcas, etc.).

Veamos la aplicación de estas circunstancias a los intangibles que hemos estudiado, por cuanto sus propias características, tan distintas entre sí, repercuten en los criterios de amortización a aplicar.

### 4.5.1. Gastos de establecimiento

Teóricamente, los gastos de establecimiento, sean de constitución o de primer establecimiento, benefician a toda la vida de la empresa, por cuanto permiten que nazca desde un punto de vista jurídico y desde un punto de vista técnico-económico. Sentado esto, la inversión en estas partidas debería distribuirse entre toda la vida de la empresa, si ésta tuviera una vida limitada, como es el caso de negocios temporales. Sin embargo, lo más frecuente es que la vida de una empresa sea ilimitada o indefinida, lo que hace que sea imposible aplicar este criterio. Si unimos a esta última razón la de que es difícil cuantificar el número de años que estos costes influyen en

la generación de ingresos, las normas internacionales aconsejan que sea un plazo de tiempo determinado y, por aplicación del principio de prudencia, que ese plazo sea breve.

La legislación mercantil (contable) española aboga por un plazo de amortización máximo de cinco años. El principio de prudencia aconseja, asimismo, que en tanto estos costes iniciales de organización (gastos de constitución y gastos de primer establecimiento) no hayan sido amortizados por completo, se prohíba toda distribución de beneficios, a menos que el importe de las reservas disponibles sea, como mínimo, igual al importe de los gastos no amortizados (art. 194.3 de la Ley de Sociedades Anónimas).

La amortización debe ser, como en cualquier otro caso, sistemáticamente aplicada y no en función de los resultados del ejercicio.

Si en una empresa los costes iniciales de organización son:

	<i>u.m.</i>
— Gastos de constitución .....	500
— Gastos de primer establecimiento .....	1.000
	1.500

y decide amortizarlos en cinco años, normalmente con una función lineal, el gasto anual de amortización de estas rúbricas será:

	300 Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada de gastos de establecimiento	300
--	----------------------------	----	---	-----

Debido a que son activos no renovables, por lo que tiene menos interés el conocer la información relativa a su coste origen y su amortización acumulada, la práctica y las normas contables han consagrado un método de amortización directo, rebajando el saldo de las cuentas afectadas. Según esta teneduría, el asiento será:

	300 Gastos de amortización	a/	Gastos de constitución	100
		a/	Gastos de primer establecimiento	200

#### 4.5.2. Gastos de investigación y desarrollo

Hemos visto que las normas internacionales y las emanadas por la AECA en España computan como gasto los costes incurridos en investigación, admitiendo la capitalización de los costes de desarrollo cuando se dan circunstancias que aseguran su beneficioso efecto en los ingresos futuros de la empresa.

El hecho de que la empresa no inscriba en un registro público sus hallazgos hace pensar que no tiene excesiva seguridad en que esos costes pue-

dan distribuirse durante muchos ejercicios. La normativa internacional y la AECA recomiendan un plazo máximo de cinco años, aconsejando la revisión de este plazo, al menos en el momento de cierre del ejercicio.

Este tipo de activos, como el resto de los intangibles que vamos a estudiar seguidamente, se amortiza por el método indirecto o de creación de fondo, de tal manera que el asiento será:

Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial
------------------------	----	--

La Ley de Sociedades Anónimas establece la misma cautela que hemos visto para los gastos de establecimiento, respecto a la distribución de beneficios.

#### 4.5.3. Derechos de la propiedad industrial e intelectual

Si la empresa posee en exclusiva el derecho de propiedad industrial o intelectual, como puede ser una patente, un modelo de utilidad, una marca, etc., por haber sido registrado, el Derecho ampara esta propiedad durante un número de años que constituye, tal como vimos, su vida legal. Así, el derecho de patente tiene una duración de veinte años, contados a partir de la fecha de solicitud de patente, y produce sus efectos a partir de la fecha de su concesión, en tanto que las marcas tienen una vida ilimitada.

Esta vida legal puede ser superior a la vida económica, en cuyo caso prevalece esta última. Se entiende por vida económica el número de años en que la patente beneficia las operaciones de la empresa.

Supongamos que la empresa A registró una patente el 1 de enero de 1992, con un coste total de 5.000 u.m. En tanto la vida legal prevalece y se estima una función lineal, el asiento de amortización será:

	250 Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	250
			$\left( \frac{5.000}{20} \right)$	

Si al cabo de diez años se entiende que la patente no cumple su función económica, por cuanto, por ejemplo, hay productos competidores de mejor calidad y precio más bajo que aconsejan el abandono de la producción, habrá que cancelar la patente, mediante este asiento:

— Coste origen .....	5.000
— Amortización acumulada después de diez años .....	-2.500
Valor actual .....	2.500

2.500 Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		5.000
2.500 Pérdidas en inmovilizado inmaterial	a/	Propiedad industrial

#### 4.5.4. Mejoras realizadas en un local arrendado

Las mejoras en locales arrendados habrán de ser amortizadas, como máximo, durante el tiempo de duración del contrato de arrendamiento, dado que, al final del mismo, las mejoras pasan a la empresa arrendadora.

Si las mejoras han supuesto un coste de 1.000 u.m. y la duración restante del arrendamiento es de diez años (vida legal), el asiento será:

100 Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	100
----------------------------	----	--	-----

#### 4.5.5. Derechos de traspaso

Tal como vimos al tratar esta rúbrica, si el importe satisfecho por el traspaso no es relativamente importante, éste debería computarse como gasto en el período en que se satisface. Si se capitaliza, el período máximo de amortización debe ser la duración del contrato de arrendamiento, si bien las normas de contabilidad aconsejan, atendiendo al principio de prudencia, que el plazo sea lo más breve posible, del orden de los cinco años.

#### 4.5.6. Concesiones administrativas

Al igual que para otros intangibles, las concesiones tienen una vida legal, cual es el período de concesión, que será el período máximo de amortización. Si la explotación genera pérdidas de tal manera que se estima que no van a ser recuperados los costes de concesión, habrán de cancelarse en su totalidad.

Si la concesión ha representado un coste de 10.000 u.m. para la empresa concesionaria y el período de la concesión es de cincuenta años, el asiento de amortización en función de la vida legal será:

200 Gastos de amortización	a/	Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	200
----------------------------	----	--	-----

#### 4.5.7. Aplicaciones informáticas

Si la empresa decide la capitalización de los desembolsos originados por el desarrollo de un paquete informático, este activo debe ser amortizado, como en otros casos, en un plazo breve de tiempo, aconsejando las normas que no sea superior a los cinco años.

#### 4.5.8. Fondo de comercio o *goodwill*

Si la empresa, al adquirir otra organización, ha satisfecho un fondo de comercio basado en que la organización adquirida genera unos beneficios superiores a la media del sector, el fondo de comercio habrá de ser amortizado durante el período en que se estima que se producen los beneficios. Si, por ejemplo, se ha satisfecho un fondo de comercio de 3.000 u.m. como resultado de estimar superbeneicios durante tres años, parece aconsejable que este plazo debería servir de base para computar la amortización.

Si, como ocurre en ocasiones, el fondo de comercio pagado obedece a negociaciones que no toman en consideración especial tal generación de beneficios, el plazo debe ser breve, aconsejando las normas de contabilidad —como en otros casos— un plazo de cinco años, aplicando generalmente una función lineal para el cómputo de la amortización.

### 4.6. Gastos que no deben contabilizarse o capitalizarse como intangibles o inmateriales (gastos amortizables)

En la vida de la empresa hay desembolsos que presentan el problema sobre la adecuación o no de su capitalización como activos. Hay desembolsos o gastos, como son, por ejemplo, los de formación del personal, que bien podrían capitalizarse como activos si entendemos que este hecho va a tener una repercusión favorable en la generación futura de ingresos. Ahora bien, esta correspondencia que justificaría su capitalización es, en muchos casos, difícil de establecer, por lo que la contabilidad, haciendo uso (a veces en exceso) del principio de prudencia, los contabiliza como gastos del ejercicio.

El listado que establece la AECA es el que reproducimos a continuación, junto con la justificación de su postura al respecto. Sin ánimo de pretender que la relación siguiente sea exhaustiva y completa, definimos a continuación un conjunto de conceptos que, en general, no constituyen gastos amortizables, aunque la práctica los haya considerado en ocasiones como tales. *Sólo algunos de ellos lo serían si pudieran ser considerados gastos de primer establecimiento o de puesta en marcha.*

### Investigación de mercado

La investigación de mercados efectuada por una empresa (por ella misma o a través de una empresa de servicios) tiene por objeto explorar:

- a) La aceptación por el mercado de los productos de la empresa.
- b) La posibilidad de incrementar las ventas a los clientes actuales o potenciales.
- c) La posibilidad de atraer clientes a nuevos productos o servicios.

Los gastos de estas actividades deberán imputarse a los resultados del período en que se produzcan.

### Coste de publicidad en medios de difusión

La sociedad puede incurrir en estos gastos por tres motivos principales:

- a) Para el lanzamiento de un nuevo producto en el mercado.
- b) Para el mantenimiento en el mercado de la imagen de un producto o servicio.
- c) Para ampliar la cuota de participación en el mercado de un producto ya existente.

Los costes de publicidad en radio, televisión, prensa y medios semejantes deben llevarse a gastos cuando se efectúen las transmisiones o la publicación. Asimismo, los costes de producción de esta publicidad (elaboración de anuncios, etc.) se deben tratar de modo semejante, y si se utilizan más de una vez, se podrían amortizar en los períodos correspondientes, siguiendo el ritmo en que se efectúa su difusión y nunca por un período que supere la última de ellas.

### Costes de formación

Se refieren a los gastos de formación del personal, agentes, etc. Deben registrarse como gastos cuando se incurren, sin otra excepción que la de aquellos casos en que pudieran considerarse como gastos de primer establecimiento o puesta en marcha.

### Gastos de programas (*software*) de ordenadores y sistemas de programación de ordenadores

Ya hemos visto en el texto las condiciones que debían darse para que este tipo de gastos se capitalizaran como «Aplicaciones informáticas». Adicionalmente, no serán capitalizables:

- a) Los gastos realizados en cualquier tipo de modificaciones de sistemas existentes que se relacionen con actividades financieras, de distribución, producción, ventas o administración, ni los que corresponden a la sustitución de un programa de ordenador o de una aplicación informática por otros más avanzados.

- b) Los gastos derivados de la formación del personal que vaya a estar a cargo de la aplicación informática, aunque ésta haya sido incluida en el activo.
- c) Los honorarios pagados a terceros por consultas generales sobre sistemas y revisiones globales de control.

### Gastos de reconversión industrial

#### Definición

Existe reconversión industrial cuando una empresa renueva sus estructuras, especialmente de inmovilizado, con el fin de lograr la racionalización de los procesos productivos y su adecuación a las exigencias del desarrollo económico y tecnológico y a las condiciones específicas del mercado.

Este proceso origina, además de la adquisición de nuevo inmovilizado, un conjunto de gastos y quebrantos de variada índole, que incluimos conjuntamente bajo la denominación de gastos de reconversión industrial. El quebranto más inmediato está constituido por las pérdidas que puedan producirse en la venta del inmovilizado material, como diferencia entre el coste histórico, deducidas las amortizaciones, y el importe que pueda recuperarse del mismo. Pero, además, pueden aparecer otros resultados negativos, como indemnizaciones por cese en el empleo o ayudas de otro tipo a trabajadores, en el caso de que la reconversión afecte también a la plantilla.

Hay que recordar que la reconversión puede acogerse a la normativa vigente, que establece beneficios fiscales y medidas financieras para las empresas afectadas, al tiempo que enumera un conjunto posible de gastos, entre los que se encuentran los citados anteriormente.

#### Contabilización

Al igual que en otros casos, el principio de prudencia valorativa aconseja llevar a gastos los quebrantos directamente producidos por la reconversión, desde el mismo momento en que se prevean, teniendo en cuenta especialmente la incertidumbre de que estos gastos puedan generar beneficios futuros.

En consecuencia, la regla general es que los gastos de reconversión deben llevarse a resultados, mediante la oportuna provisión, en el momento en el que se decide de modo formal y evidente —lo que implica el consenso de las diferentes partes afectadas— la ejecución futura de un plan de reconversión, estimando por anticipado los costes o pérdidas netas actuales de dicho plan, cuyo importe total constituiría la dotación a la correspondiente provisión.

Veamos un ejemplo de aplicación de lo dicho en este apartado.

La empresa Z tiene, entre otras, una división de fabricación de marcos de aluminio. El 1 de enero de 2002 toma la decisión de cancelar la producción para dar a paso a otra de material más económico y resistente, con

procesos más eficientes. Se espera dar de baja a la actividad el 1 de enero de 2004, así como proponer bajas incentivadas a parte del personal de esta división.

Los activos fijos materiales afectos a la división de aluminio presentan la siguiente situación el 1 de enero de 2002:

Coste origen .....	10.000
Menos: Amortización acumulada .....	6.000
	<u>4.000</u>

El gasto de amortización de los ejercicios 2002 y 2003 alcanza un importe total de 1.000 u.m. El importe a pagar al personal por bajas incentivadas se estima en 500 u.m., a satisfacer el 1 de enero de 2004, y se espera obtener un importe de 2.000 u.m. al vender los activos fijos que están afectados por la reconversión y que son los indicados anteriormente.

En aplicación del principio de prudencia, la pérdida global por la reconversión hay que reconocerla cuando se toma el acuerdo, que es el 1 de enero de 2002, y no cuando se produzcan, de hecho, las bajas tanto de activos como de personal.

La pérdida estimada cuando se vendan los activos fijos será:

Coste actual al 1-1-2002 .....	4.000
Menos: Amortización de 2002 y 2003 .....	1.000
Coste actual al 1-1-2004 .....	3.000
Precio de venta estimado .....	2.000
Pérdida estimada .....	<u>1.000</u>

Pérdida estimada total:

— Por baja de activos .....	1.000
— Por indemnización al personal .....	500
	<u>1.500</u>

El asiento de Diario el 1 de enero de 2002 será:

1.500 Pérdidas extraordinarias	a/ Provisión depreciación inmovilizado material (cuenta compensadora de activo)	1.000
	a/ Provisión para indemnización al personal (cuenta de pasivo)	500

Si no hay desviación en las estimaciones, el 1 de enero de 2004 habrán de hacerse los siguientes asientos:

Por los activos:

2.000 Caja y bancos		
7.000 Amortización acumulada inmovilizado material		
1.000 Provisión depreciación inmovilizado material	a/ Activos fijos materiales	10.000

Por las bajas de personal:

500 Provisión para indemnización del personal	a/ Caja y bancos	500
---	------------------	-----

#### 4.7. El inmovilizado inmaterial en el Plan General de Contabilidad

En primer lugar, el PGC distingue entre Gastos de establecimiento (subgrupo 20) e Inmovilizaciones inmateriales (subgrupo 21).

Al igual que vimos para el inmovilizado material, cuando la empresa capitaliza gastos en la consecución de un intangible, la operatoria consiste en contabilizar el gasto por naturaleza y utilizar como contrapartida de la activación un concepto compensador de gastos recogido en la cuenta 731. Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial.

Supongamos que la empresa A realiza una actividad conducente al desarrollo de un programa informático de uso en su fase de diseño industrial. Los gastos incurridos en este estudio son:

— Personal .....	1.000
— Servicios exteriores .....	500
— Amortización de inmovilizados materiales .....	200
Total .....	<u>1.700</u>

La contabilización será:

1.000	(64) Gastos de personal		
500	(62) Servicios exteriores		
200	(682) Amortización del inmovilizado material	a/ (570) Caja, euros	1.500
		a/ (282) Amortización acumulada inmovilizado material	200
<hr/>			
1.700	(215) Aplicaciones informáticas	a/ (731) Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial	1.700

Al regularizar, tendremos:

1.700	(129) Pérdidas y ganancias	a/ (64) Gastos de personal	1.000
		a/ (62) Servicios exteriores	500
		a/ (682) Amortización del inmovilizado material	200
<hr/>			
1.700	(731) Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial	a/ (129) Pérdidas y ganancias	1.700

Como sabemos, al capitalizar un gasto éste no incide en resultados, tal como se aprecia en los asientos anteriores, en que el saldo de Pérdidas y ganancias, por estas operaciones, es nulo.

En el subgrupo 21 incluye los activos fijos que la empresa posee en régimen de arrendamiento financiero o *leasing*, por entender que la empresa arrendataria tiene derecho al uso de dichos bienes y no su propiedad, atendiendo, así, más a la forma jurídica que al fondo económico.

La cuenta prevista para esos activos es la 217. Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero.

Veamos un ejemplo:

Una empresa adquiere en *leasing* una máquina cuyo precio al contado es de 100.800 u.m. La opción de compra del contrato al cabo de tres años es de 2.000 u.m. Las cuotas a pagar son 36 mensualidades de 4.116 u.m. Se estima que la vida útil de la máquina es de cinco años.

De acuerdo con estos datos, la carga financiera total soportada es:

Importe del contrato: $4.116 \times 36$ .....	148.176
Importe al contado .....	100.800
Carga financiera total.....	<u>47.376</u>

El asiento será:

100.800	(217) Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero		
47.376	(272) Gastos por intereses diferidos	a/ (173) Proveedores de inmovilizado a largo plazo	98.784
		( $4.116 \times 24$ )	
		a/ (523) Proveedores de inmovilizado a corto plazo	49.392
		( $4.116 \times 12$ )	

Por los pagos totales anuales se hará el apunte:

49.392	(523) Proveedores de inmovilizado a corto plazo	a/ (572) Bancos e instituciones de crédito, c/c vista, euros	49.293
--------	---	--	--------

La amortización anual del bien según vida útil, con una función lineal, será:

20.160	(681) Amortización del inmovilizado inmaterial	a/ (2817) Amortización acumulada de derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero	20.160
		( $100.800/5$ )	

La amortización financiera de los gastos financieros diferidos puede ser, por ejemplo, decreciente por números dígitos, con lo que tendríamos:

$$\begin{aligned} \text{Primer año: } & \frac{47.376}{3 + 2 + 1} \times 3 = 23.688 \\ \text{Segundo año: } & \frac{47.376}{3 + 2 + 1} \times 2 = 15.792 \\ \text{Tercer año: } & \frac{47.376}{3 + 2 + 1} \times 1 = \frac{7.896}{47.376} \end{aligned}$$

Por ejemplo, el gasto financiero correspondiente al primer año dará lugar a este asiento:

23.688	(662) Intereses de deudas a largo plazo	a/	(272) Gastos por intereses diferidos	23.688
--------	---	----	--------------------------------------	--------

Al final de la vida útil del contrato, que es de tres años, las cuentas involucradas arrojarán los siguientes saldos:

				u.m.
	(217) Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero .....			100.800
	(272) Gastos por intereses diferidos .....			—
	(173) Proveedores de inmovilizado a largo plazo .....			—
	(523) Proveedores de inmovilizado a corto plazo .....			—
	(2817) Amortización acumulada de derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero: $20.160 \times 3$ .....			(60.480)

Al ejercitar la opción de compra, la empresa traspasará las cuentas del intangible al tangible, mediante estos asientos:

100.800	(223) Maquinaria	a/	(217) Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero	100.800
60.480	(2817) Amortización acumulada de derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero	a/	(2823) Amortización acumulada de maquinaria	60.480

Otras cuestiones recogidas en el PGC y en el BOICAC número 8 de enero de 1992 que atañen al intangible, en general, y que merecen destacarse son las siguientes:

1. Los gastos de establecimiento deberán amortizarse sistemáticamente en un plazo no superior a cinco años.
2. Por lo que respecta a los gastos de investigación y desarrollo, el PGC indica:
  - Como criterio general, los gastos derivados de los proyectos de investigación y desarrollo serán gastos del ejercicio en que se realicen, incluidos los correspondientes a proyectos encargados a otras empresas o instituciones de investigación.
  - No obstante lo anterior, se podrán activar los gastos de investigación y desarrollo si se cumplen todas y cada una de las condiciones siguientes:
    - (...) (aquí el PGC enumera los requisitos que ya hemos comentado).

- En ningún caso se imputará a los proyectos de investigación y desarrollo, los costes de subactividad, los de estructura general de la empresa ni los financieros.
- *El importe de los gastos de desarrollo susceptible de ser activado como inmovilizado no incluirá en ningún caso los gastos de investigación.*

Por lo que respecta a criterios de amortización, declara:

— La imputación a resultados de los gastos activados se realizará conforme a los siguientes criterios:

- Gastos de investigación: se amortizarán de acuerdo con un plan sistemático que comenzará a partir del ejercicio en que se activen y en un período máximo de cinco años.
- Gastos de desarrollo: se imputarán a través de un proceso de amortización sistemático, que comenzará a partir de la fecha de terminación del proyecto y se extenderá durante el período en el cual genere ingresos, sin superar el plazo de cinco años.

Obsérvese cómo el ICAC aproxima esta norma a las normas internacionales y de la AECA que hemos comentado en otro apartado.

Los gastos de investigación que en la normativa internacional no se capitalizan, el PGC permite su activación, pero amortizándolos a partir del ejercicio en que se activen, sin esperar al final de la fase de investigación para iniciar el proceso de amortización.

— Para el caso de obtenerse una patente como consecuencia de un proyecto de desarrollo de la propia empresa, su activación se realizará *por el importe de los gastos de desarrollo imputables a tales derechos que estén pendientes de amortización más el coste del registro y formalización de la propiedad industrial.*

Obsérvese nuevamente cómo el PGC, en caso de patente de invención, no permite la capitalización de los gastos de investigación y sólo permite los de desarrollo.

— La valoración del fondo de comercio, que sólo será objeto de contabilización en el caso de que haya sido adquirido a título oneroso, vendrá determinada por la diferencia entre el importe satisfecho en la adquisición de una empresa, o parte de la misma, y la suma de los valores identificables de los activos adquiridos menos los pasivos asumidos en la adquisición. Tanto los activos como los pasivos se valorarán a precios de mercado, como máximo.

La amortización del fondo de comercio se realizará de acuerdo con un plan sistemático, durante el período en el cual dicho fondo contribuya a la obtención de ingresos y siempre que no exceda del plazo de cinco años, si bien se permite ampliar el plazo de amortización hasta un máximo de veinte años, debiendo en este último caso justificarse tal ampliación en memoria.

— Por lo que se refiere a los Derechos de traspaso, éste se amortizará de manera sistemática en un plazo no superior al tiempo en que contribuya a generar ingresos. En todo caso se amortizará en un período de tiempo no superior al establecido para el fondo de comercio (cinco o veinte años, como máximo).

— La amortización de las aplicaciones informáticas se realizará sistemáticamente en el plazo de tiempo en que se utilicen, en la misma forma que los proyectos de desarrollo, sin que en ningún caso se supere el plazo de cinco años.

Por lo que se refiere a depreciaciones diferentes en la amortización se establecen, al igual que para el inmovilizado material, dos tipos:

*Pérdidas de carácter reversible:* Deberá dotarse una provisión con el fin de atribuir a cada elemento del inmovilizado inmaterial el inferior valor de mercado que le corresponda al cierre de cada ejercicio, siempre que el valor contable del inmovilizado no sea recuperable por la generación de ingresos suficientes para cubrir todos los costes y gastos, incluida la amortización.

Los asientos serán:

(691) Dotación a la provisión del inmovilizado inmaterial	a/	(291) Provisión por depreciación del inmovilizado inmaterial
---	----	--

Las provisiones se anularán en la medida que desaparezcan las causas que motivaron la corrección de valor del bien del inmovilizado inmaterial. En este caso el apunte, según el PGC, será:

(291) Provisión por depreciación del inmovilizado inmaterial	a/	(791) Exceso de provisión del inmovilizado inmaterial
--	----	---

*Pérdidas de carácter irreversible:* Si se produce una disminución de valor con carácter irreversible en un inmovilizado inmaterial, se procederá a corregir la valoración de ese activo, contabilizando la correspondiente pérdida mediante cuentas del subgrupo 67 del PGC y dando lugar a la corrección del valor amortizable del activo.

El asiento será:

(670) Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial	a/	(21) Inmovilizaciones inmateriales
--	----	------------------------------------

## 4.8. El inmovilizado inmaterial en las NIC/NIIF del IASB

Los aspectos más relevantes son, en resumen (NIC n.º 38):

*Reconocimiento (párr.n.os 19 y 20).*—Un activo inmaterial debe ser objeto de reconocimiento como activo si, y sólo si:

- a) es probable que los beneficios económicos futuros que se han atribuido al mismo fluyan a la empresa; y
- b) el coste del activo puede ser valorado de forma viable.

La empresa debe evaluar la probabilidad de obtener beneficios futuros utilizando hipótesis razonables y fundadas que representen las estimaciones de la gerencia respecto al conjunto de condiciones económicas que se darán a lo largo de la vida útil del activo.

*Valoración inicial (párr. n.º 22).*—La valoración inicial de un activo inmaterial debe hacerse según su coste histórico de adquisición o producción.

*Desembolsos posteriores a la adquisición (párr. n.º 60).*—Los desembolsos posteriores, en los que se incurra tras la adquisición de un activo inmaterial o de su terminación por parte de la empresa, deben ser tratados como cargos en la cuenta de resultados del ejercicio en que se incurra en ellos, salvo que:

- a) sea probable que tales desembolsos permitan al activo generar beneficios económicos, en el futuro, adicionales a los inicialmente previstos para el rendimiento normal del mismo; y, además que
- b) tales desembolsos puedan ser valorados y atribuidos al activo de forma fiable.

Cuando se cumplan estas dos condiciones, el desembolso posterior a la compra debe ser añadido como mayor coste al importe en libros del activo inmaterial.

*Valoración posterior al reconocimiento inicial. Tratamiento preferente (párr.n.º 63).*—Tras el reconocimiento inicial, los elementos del activo inmaterial deben ser contabilizados según su coste menos la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro del valor acumuladas, que les haya podido afectar.

*Tratamiento alternativo permitido (párr. n.º 64).*—Tras el reconocimiento inicial, los elementos de los activos inmateriales deben ser contabilizados según sus valores revalorizados, estos es, deben ser contabilizados según su valor razonable en la fecha de la revalorización menos la amortización acumulada, practicada con posterioridad y cualquier pérdida acumulada por deterioro del valor del activo con posterioridad a la revalorización. Para fijar el importe de las revalorizaciones, según esta Norma, el valor razonable debe determinarse por referencia a un mercado activo. Por otra parte, las revalorizaciones deben tener lugar con la suficiente regularidad como



para que el importe en libros del elemento no difiera, de forma significativa, del que se habría calculado utilizando el valor razonable en la fecha del balance.

*Algunas puntualizaciones.*

*Párr. n.º 36.*—El fondo de comercio generado internamente no debe ser reconocido como un activo.

*Párr. n.º 40.*—Para evaluar si un determinado activo inmaterial generado internamente cumple con los criterios para su reconocimiento, la empresa considerará dos fases en la generación del posible activo, a saber;

- a) fase de investigación; y
- b) fase de desarrollo

*Párr. n.º 42.*—No se procederá a reconocer activos inmateriales surgidos de la investigación (o de la fase de investigación en proyectos internos). Los desembolsos por investigación (o de la fase de investigación, en el caso de proyectos internos) deben reconocerse como gastos del ejercicio en el que se incurran.

*Párr. n.º 45.*—Un activo inmaterial surgido del desarrollo (o de la fase de desarrollo de un proyecto interno), debe ser reconocido como tal si, y sólo si, la empresa puede demostrar todos y cada uno de los extremos siguientes:

- a) técnicamente, es posible completar la producción del activo inmaterial de forma que pueda estar disponible para su utilización o venta;
- b) su intención de completar el activo inmaterial en cuestión, para usarlo o venderlo;
- c) su capacidad de utilizar o vender el activo inmaterial;
- d) la forma en que el activo inmaterial vaya a generar probables beneficios económicos en el futuro. Entre otras cosas, la empresa deberá demostrar la existencia de un mercado para la producción que genere el activo inmaterial, o para el activo en sí, o, en el caso de que vaya a ser utilizado internamente, la utilidad del mismo para la entidad;
- e) la disponibilidad de los adecuados recursos técnicos, financieros o de otro tipo, para completar el desarrollo y para usar o vender el activo inmaterial; y
- f) su capacidad para valorar, de forma fiable, el desembolso atribuible al activo inmaterial durante su desarrollo.

*Párr. n.º 51.*—No deben ser reconocidos como activos inmateriales las marcas, las cabeceras de periódicos o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente.

## RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### 1. Saber identificar y valorar los diferentes inmovilizados inmateriales, conociendo sus especificidades

Los activos fijos inmateriales son bienes de uso que representan derechos susceptibles de valoración económica. Representan, por tanto, desembolsos que tienen influencia en la generación de ingresos de más de un ejercicio económico.

Para ser contabilizados han de ser el resultado de transacciones anteriores y su valoración inicial equivale a lo pagado por su adquisición, o por su producción. Los problemas de valoración inicial son equivalentes a los del inmovilizado material.

La mayoría de los intangibles adquieren la categoría de activos si son considerados dentro de la empresa tomada en su conjunto, lo que implica tener presente el principio de empresa en funcionamiento.

### 2. Conocer la justificación de los criterios de amortización a aplicar a los intangibles

La estimación del gasto de amortización de intangibles es notablemente más difícil que en el caso de los tangibles, dado que su vida útil es, en la mayoría de los casos, ilimitada o indefinida.

Existen intangibles con una vida legal, lo que implica que existe un derecho en exclusiva para la empresa tenedora que la ley ampara durante un número de años. En estos casos, existe un horizonte temporal que puede guiar la solución al problema. No obstante, este horizonte temporal no debe sobrepasar la vida económica, que es aquella durante la cual el activo genera (o colabora a generar) ingresos. La función de amortización de los intangibles suele ser lineal.

## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

1. Los activos \_\_\_\_\_ carecen de forma física, pero representan un derecho de uso.
2. Las mejoras en activos alquilados se contabilizan como \_\_\_\_\_.
3. Cuando se adquiere un intangible, debe darse de alta como \_\_\_\_\_ por su precio de coste.
4. El coste de una actividad de desarrollo realizado por la empresa debe registrarse como \_\_\_\_\_ cuando no es identificable de manera específica.
5. Los desembolsos realizados en el comienzo de la empresa constituyen un \_\_\_\_\_ real denominado, genéricamente, gasto \_\_\_\_\_.
6. Un fondo de comercio sólo se puede dar de alta mediante una \_\_\_\_\_ a terceros.
7. Los activos intangibles tienen una vida \_\_\_\_\_ y una vida \_\_\_\_\_.
8. Si una partida registrada por 1.800 u.m. tiene una vida legal de veinte años y una vida económica de quince, el gasto de amortización (lineal) será de \_\_\_\_\_ u.m.
9. La mayoría de los inmateriales tienen una vida \_\_\_\_\_.
10. La función de amortización de los inmateriales suele ser la \_\_\_\_\_.

## APÉNDICE

A continuación desarrollamos algunas cuestiones que complementan lo visto hasta ahora:

- Fórmulas para calcular el fondo de comercio.
- Existencia de un fondo de comercio negativo.

### 4.A.1. Fórmulas para calcular el fondo de comercio

En la mayoría de las ocasiones, en la realidad de los negocios, el fondo de comercio responde simplemente a intereses de política empresarial que poco o nada tienen que ver con la teoría por la cual el fondo de comercio se justifica por el hecho de que la empresa que lo tiene posee una capacidad de generar beneficios por encima de la media de sus competidores. No obstante, a nivel teórico es lo que justifica su existencia y, se tenga o no en cuenta este razonamiento en una negociación concreta, es evidente que la existencia del fondo de comercio en una empresa se basa en que tiene esa capacidad de generar beneficios por encima de la media del sector de actividad donde opera.

A la hora de materializar el importe, se manejan, entre otras, las siguientes fórmulas:

- a) Cuantificar el fondo en un importe equivalente al beneficio normal de un número de años.
- b) Cuantificar el fondo en un importe equivalente a los beneficios normales excedentes de un número de años.
- c) Cuantificar el fondo en un importe equivalente a los beneficios normales excedentes, pero capitalizados o actualizados a un tipo determinado de interés.

Las fórmulas *b)* y *c)* tienen dos alternativas, según qué se entienda por beneficio medio:

- Tomando como referencia el beneficio de los propietarios.
- Tomando como referencia el beneficio de la empresa.

Advertimos, desde ahora, que la que responde más a la definición del fondo de comercio es la fórmula última, ya que se entiende que si una empresa tiene fondo de comercio es porque genera unos beneficios superiores (excedentes) a la media del sector.

Adicionalmente, cuando hablamos de beneficios normales queremos referirnos a beneficios recurrentes o repetitivos, ya que la empresa compradora paga a la empresa vendedora por beneficios futuros. Veamos mediante ejemplos las fórmulas contempladas aquí, sirviendo de base para todas ellas el mismo enunciado.

La empresa A desea adquirir el negocio de la empresa B, para lo que requiere información fidedigna acerca de esta última. Encarga de ello a un equipo auditor independiente, quien llega a establecer la siguiente información referente a la empresa B:

### 1. Balance de situación de B al 31 de diciembre de 2002

ACTIVO	Importes	PASIVO	Importes
Activo fijo neto	10.000	Capital	8.000
Activo circulante neto	4.950	Pérdidas y ganancias del ejercicio 2002	1.950
		Préstamos a largo plazo	5.000
	14.950		14.950

### 2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de B del ejercicio 2002

ACTIVO	Importes	PASIVO	Importes
Coste de ventas	8.000	Ventas netas	15.000
Gastos de personal	2.700	Beneficios por venta de inmovilizado	500
Intereses de préstamos	500		
Otros gastos corrientes	900		
Pérdidas por inmovilizado siniestrado	400		
Impuesto sobre beneficios (35%)	1.050		
SALDO (beneficio)	1.950		
	15.500		15.500

### 3. Informe de los auditores

No hay diferencias importantes entre los valores contables de los activos y sus valores de mercado, por lo que no es necesaria ninguna modificación valorativa.

Se estima que los resultados serán constantes en un futuro próximo de cuatro ejercicios.

#### Fórmula a)

Supongamos que el fondo se evalúa en el equivalente a dos años del beneficio normal, entendiendo que es constante en un futuro próximo, tal como se deduce del informe de los auditores. El beneficio normal es:

Beneficio antes de impuestos	3.000
(1.950 + 1.050)	
Menos: Beneficio venta de inmovilizado	-500
Más: Pérdida por inmovilizado siniestrado	400
Beneficio normal antes de impuestos	2.900
Impuesto sobre beneficios (35%)	1.015
Beneficio normal después de impuestos	1.885
Fondo de comercio: 1.885 × 2	3.770

El asiento de recepción y pago a los accionistas de B será en los libros de A el siguiente:

10.000	Activo fijo neto		
4.950	Activo circulante neto		
3.770	Fondo de comercio	a/ Préstamo a largo plazo	5.000
		a/ Caja y bancos	13.720

#### Fórmula b)

Se estima que el beneficio medio o tipo de las empresas del sector donde opera B equivale al 10% del patrimonio neto. El fondo de comercio se cuantifica en el beneficio excedente de tres años:

Beneficio normal de B	1.885
Beneficio medio del sector	995
10 % sobre 9.950 (Patrimonio Neto)	890
Fondo de comercio: 890 × 3	2.670

El asiento de recepción y pago será:

10.000	Activos fijos netos		
4.950	Activos circulantes netos		
2.670	Fondo de comercio	a/ Préstamos a largo plazo	5.000
		a/ Caja y bancos	12.620

Nota:

En la solución hemos hecho abstracción del incremento del patrimonio debido a los resultados. Si se tomara este dato en consideración, habría de computarse como patrimonio en ejercicios siguientes el beneficio que no se distribuye, es decir, que queda como reservas de la empresa.

### Fórmula c)

Se estima que el beneficio medio o tipo del sector donde opera B equivale al 8% del activo. El fondo de comercio se cuantifica en la actualización al 10% del beneficio excedente de dos años.

El beneficio del activo es el beneficio de la empresa sin tomar en consideración quién financia los activos. Dicho de otra manera y yendo al fondo económico del problema, hemos de reconocer que un gasto por intereses no es gasto en el sentido de consumo de activo, sino que es una distribución del beneficio, en la parte correspondiente a la remuneración del acreedor. Por otra parte, el hecho de que la empresa esté endeudada hace que el gasto de intereses reduzca el beneficio y, por ende, el impuesto.

¿Cuál sería el beneficio normal si la empresa no estuviera endeudada? Sería:

	Beneficio normal antes de impuestos .....	2.900
Más:	Intereses del préstamo .....	500
	(Este gasto no existiría si la empresa no estuviera endeudada)	3.400
	Impuesto sobre beneficios (35%) .....	1.190
	Beneficio normal después de impuestos .....	2.210
	Beneficio normal de B como empresa .....	2.210
	Beneficio medio del sector: 8% s/14.950 .....	1.196
		<u>1.014</u>

Descontando al 10% el excedente de beneficio de los dos próximos años, tendremos:

$$\text{Fondo de comercio} = \frac{1.014}{1,10} + \frac{1.014}{1,10^2} = 922 + 838$$

$$\text{Fondo de comercio} = 1.760$$

El asiento de recepción y pago sería, en este último caso:

10.000	Activos fijos netos			
4.950	Activos circulantes netos			
1.760	Fondo de comercio	a/	Préstamos a largo plazo	5.000
		a/	Caja y bancos	11.710

Nota:

En esta solución tampoco se ha tenido en cuenta la evolución de los activos, tanto por resultados como por posible reembolso de pasivos.

### 4.A.2. Fondo de comercio negativo

En el texto hemos dicho que existe un fondo de comercio cuando lo pagado por una empresa es superior al valor de mercado de sus activos, deducidos los pasivos. Pues bien, puede suceder que se adquiera una empresa (por ejemplo, en pérdidas) pagando una cantidad inferior a la de sus activos menos sus pasivos. Estas situaciones también se pueden dar cuando las acciones representativas del capital de la empresa que se compra se cotizan por un valor inferior al que tienen en libros.

Supongamos el siguiente caso:

La empresa Z adquiere la empresa Y, satisfaciendo 3.500 u.m. El valor de mercado de los activos y pasivos de Y es el siguiente:

ACTIVO	Importes	PASIVO	Importes
Activo fijo neto	5.000	Capital	4.000
Activo circulante neto	2.000	Pasivos a largo plazo	3.000
	7.000		7.000

El asiento en Z de recepción y pago del patrimonio de Y será:

5.000	Activo fijo neto			
2.000	Activo circulante neto	a/	Pasivo a largo plazo	3.000
		a/	Fondo de comercio	500
		a/	Caja y bancos	3.500

La norma del ICAC sobre inmovilizado inmaterial aparecida en su boletín número 8, de enero de 1992, declara en su apartado 5.5:

Cuando la diferencia sea negativa, y una vez ajustados los activos adquiridos, aquélla se contabilizará en el pasivo como una *Provisión para riesgos y gastos*.

Por su parte, la AECA da un tratamiento de ingreso diferido al fondo de comercio negativo.

Entendemos que debemos abonar a un pasivo como es la Provisión para riesgos y gastos, cuando se piensa que la empresa adquirida va a incurrir en pérdidas en ejercicios próximos, en tanto que debemos abonar a un ingreso diferido cuando la empresa adquirente ha comprado una ganga.

En cualquier caso, tanto una cuenta como otra debe ser volcada en resultados con el mismo criterio que en el caso del fondo de comercio positivo, y con un plazo de cinco años máximo o veinte años si las circunstancias lo aconsejan.

# 5

## Ventas y derechos de cobro

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Conocer los criterios aplicados para el reconocimiento del ingreso por venta de bienes o por prestación de servicios.
2. Conocer los componentes del ingreso bruto y del ingreso neto en ventas.
3. Saber contabilizar las diferentes situaciones de cuentas a cobrar materializadas en efectos.
4. Saber valorar las cuentas a cobrar, aplicando los diferentes procedimientos.

## 5.1. Reconocimiento del ingreso

Si bien, desde un punto de vista teórico aunque poco operativo, se podría afirmar que el ingreso se va generando a medida que la empresa va ejecutando todas y cada una de las fases que conducen a la consecución de sus objetivos, en contabilidad, el ingreso se reconoce (se contabiliza) en el momento de la venta o de la prestación de servicios por parte de la empresa, de la que nace o se deriva un cobro o un derecho de cobro.

Así pues, para reconocer un ingreso deben darse estas dos condiciones, conjuntamente:

- Que se hayan suministrado los bienes (con transmisión de propiedad) o se hayan prestado los servicios que son objeto de la actividad que origina tales ingresos.
- Que se haya recibido dinero o que haya una seguridad razonable de que se va a recibir.

El efecto que tiene un ingreso en la ecuación contable desarrollada es:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{ACTIVOS} & + & \text{GASTOS} & = & \text{PASIVOS} & + & \text{NETOS} & + & \text{INGRESOS} \\ \text{Aumentan} & & & & & & & & \text{Aumentan} \end{array}$$

Tanto en las ventas de cosas como en la prestación de servicios no todo el derecho de cobro equivale al ingreso, por cuanto suelen existir impuestos que no constituyen ingresos. En este caso, la incidencia en la ecuación contable será:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{ACTIVOS} & + & \text{GASTOS} & = & \text{PASIVOS} & + & \text{NETOS} & + & \text{INGRESOS} \\ \text{Aumentan} & & & & \text{Aumentan} & & & & \text{Aumentan} \end{array}$$

En forma de asiento de Diario será:

Tesorería	a/ Ingresos por ventas (o Ventas)
o Clientes	a/ Impuestos a pagar (o Hacienda Pública, IVA repercutido —según el PGC)

Cuando se ha recibido el efectivo sin contrapartida, no nace un ingreso, sino un pasivo, y tendremos:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{ACTIVOS} & + & \text{GASTOS} & = & \text{PASIVOS} & + & \text{NETOS} & + & \text{INGRESOS} \\ \text{Aumentan} & & & & \text{Aumentan} & & & & \end{array}$$

siendo el asiento en Diario:

Tesorería	a/ Anticipos de clientes (o Ingresos anticipados) (cuenta de pasivo)
-----------	--

Cuando se transmite la cosa o se presta el servicio, el pasivo se convierte en ingreso. Su registro será:

Anticipos de clientes (o Ingresos anticipados)	a/ Ingresos por ventas (o Ventas)
---	--------------------------------------

Un anticipo del cliente es un pasivo, por cuanto el cliente tiene derechos sobre parte del activo de la empresa, como un financiador más.

Sabemos que si la empresa vende cosas, simultáneamente al reconocimiento del ingreso habrá de reconocer un gasto por la mercancía consumida.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{ACTIVOS} & + & \text{GASTOS} & = & \text{PASIVOS} & + & \text{NETOS} & + & \text{INGRESOS} \\ \text{Disminuyen} & & \text{Aumentan} & & & & & & \end{array}$$

Si la empresa vende mercancía a un precio de venta de 1.000 u.m. y si la mercancía le costó 800 u.m., los asientos serán:

Por el ingreso:

	1.000	Caja y bancos (o Clientes)	xxx a/ xxx	Ingresos por ventas (o Ventas)	1.000
--	-------	-------------------------------	------------------	-----------------------------------	-------

Por el gasto:

	800	Coste de mercaderías ven- didas	xxx a/ xxx	Mercaderías	800
--	-----	------------------------------------	------------------	-------------	-----

Si la empresa vende servicios, el coste de éstos se habrán ido devengando y contabilizando a medida que la empresa ha ido incurriendo en ellos.

Obvio es decir que si la empresa que vende registra un ingreso, la que compra registra un coste (un incremento de activo).

Por lo que respecta a la prestación de servicios, el momento de reconocimiento del ingreso no ofrece particular dificultad; no sucede así cuando la empresa se dedica a vender cosas, producidas o no por ella.

En el reconocimiento del ingreso por ventas de cosas se debe prestar atención al momento en que la empresa vendedora traspasa la propiedad a la empresa compradora. En ocasiones, sin embargo, se presta más atención a la entrega física que a la formalización documental. Así, por ejemplo, cuando entre la formalización del contrato de compraventa y la entrega física transcurre un cierto espacio de tiempo, se reconoce el ingreso no en el momento de la firma del contrato, sino en el de la entrega de la cosa. Por el contrario, hay ocasiones en que, formalizado el contrato, el comprador pide al vendedor retrasar unos días la entrega, por carecer en ese tiempo de espacio en sus almacenes; en este caso, se reconoce la venta aunque la mercancía no haya salido de los almacenes del vendedor. Si estamos ante un contrato de suministros sucesivos, el ingreso se reconoce a medida que la mercancía se suministra; éste es el caso, por ejemplo, de un contrato para suministrar mercancía durante un año donde el ingreso se contabiliza a medida que se van realizando las diferentes entregas.

Antes hemos dicho que la venta se registra cuando se transmite la propiedad de la cosa. Este momento depende de las cláusulas en que se haya formalizado el contrato, en especial cuando estamos ante una gran dilación de tiempo entre la salida del almacén del vendedor y la entrada en el almacén del comprador, como es el caso del comercio internacional.

Existen unas cláusulas del comercio internacional (INCOTERMS) que son reglas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, y que influyen tanto en el comercio internacional como nacional. Las actuales cláusulas —establecidas en 1990— se dividen en cuatro categorías: términos E, F, C y D, que comprenden los 13 incoterms donde se fija la manera y momento en que la mercancía se pone a disposición del vendedor. Son las siguientes:

## 1. Fórmulas «a la salida»

En las que el vendedor transfiere la propiedad en un lugar convenido, bien en sus almacenes o en un punto de transporte.

Son las siguientes:

E	<i>Ex-works</i> o «en fábrica»... (lugar convenido).
F	<ul style="list-style-type: none"> <li>— <i>FAC (free carrier)</i> o «franco transportista»... (lugar convenido).</li> <li>— <i>FAS (free alongside ship)</i> o «franco al costado del buque»... (puerto de carga convenido).</li> <li>— <i>FOB (free on board)</i> o «franco a bordo»... (puerto de embarque convenido).</li> </ul>
C	<ul style="list-style-type: none"> <li>— <i>CFR (cost and freight)</i> o «coste y flete»... (puerto de destino convenido).</li> <li>— <i>CIF (cost, insurance and freight)</i> o «coste, seguro y flete»... (puerto de destino convenido).</li> <li>— <i>CPT (carriage paid to)</i> o «transporte pagado hasta»... (lugar de destino convenido).</li> <li>— <i>CIP (carriage and insurance paid to)</i> o «transporte y seguros pagados hasta»... (lugar de destino convenido).</li> </ul> <p>En estos casos, el vendedor contrata el transporte y el seguro, pero no asume el riesgo de la mercancía durante el mismo ni los gastos posteriores a la carga y despacho de la misma. Ello implica que la mercancía pasa a ser propiedad del comprador en el puerto convenido.</p>

## 2. Fórmulas «a la llegada»

D	<ul style="list-style-type: none"> <li>— <i>DAF (delivered at frontier)</i> o «entregado en frontera»... (lugar convenido).</li> <li>— <i>DES (delivered ex ship)</i> o «entregado sobre buque»... (puerto de destino convenido).</li> <li>— <i>DEQ (delivered ex quay canty paid)</i> o «entregada en muelle (derechos pagados)»... (puerto de destino convenido).</li> <li>— <i>DDU (delivered duty unpaid)</i> o «entregada derechos aduaneros no pagados»... (lugar de destino convenido).</li> <li>— <i>DDP (delivered duty paid)</i> o «entregada derechos aduaneros pagados»... (lugar de destino convenido).</li> </ul> <p>En estos casos, el vendedor asume todos los gastos para llevar la mercancía al país de destino y, por tanto, asume todos los riesgos. Ello quiere decir que el trasvase de propiedad se determina en el lugar de destino.</p>
---	--

Veamos algunos ejemplos que aclaren lo visto hasta ahora, sin pretender ser exhaustivos en esta cuestión que, como vemos, es muy amplia. De lo que se trata aquí es de ver qué influencia tienen esas cláusulas en la transmisión de propiedad y, por tanto, en la contabilización del ingreso por venta para el vendedor y de la compra para el comprador.

Tomando las cláusulas extremas, tendremos los siguientes ejemplos:

- a) La empresa vende mercancía por 1.000 u.m., cuyo coste fue de 700 u.m., con cláusula *ex-works* el 20 de diciembre de 2002. La mercancía llega al almacén del comprador el 3 de enero de 2003, momento en el que debe satisfacer 50 u.m. en concepto de gastos de transporte y aduana.

Asientos en el Diario del vendedor				Asientos en el Diario del comprador			
Día 20-12-2002				Día 20-12-2002			
1.000	Cientes	a/ Ventas	1.000	1.000	Mercancías en camino	a/ Proveedores	1.000
D. d. (o dicho día)				(cuenta de Activo)			
700	Coste de ventas	a/ Mercancías	700	Día 03-01-2003			
				1.050	Mercancías	a/ Mercancías en camino	1.000
				(cuenta de Activo)			
				a/ Caja y bancos			
				50			

Tanto el ingreso como la adquisición han de contabilizarse en 2002, aunque la mercancía entre en los almacenes del comprador en 2003, ya que la propiedad se transfiere el 20 de diciembre de 2002.

- b) La empresa vende mercancía por 1.500 u.m., cuyo coste fue de 800 u.m., con cláusula DDP el 20 de diciembre de 2002, satisfaciendo 100 u.m. en concepto de costes de fletes, seguros y aduanas. La mercancía llega al almacén del comprador el 3 de enero de 2003.

Asientos en el Diario del vendedor				Asientos en el Diario del comprador			
Día 20-12-2002				Día 20-12-2002			
100	Gastos de ventas anticipados	a/ Caja y bancos	100	No procede ningún asiento			
Día 03-01-2003				Día 03-01-2003			
1.500	Cientes	a/ Ventas	1.500	1.500	Mercaderías	a/ Proveedores	1.500
D. d.							
100	Gastos de ventas	a/ Gastos de ventas anticipados	100				
D. d.							
800	Coste de ventas	a/ Mercaderías	800				

Obsérvese que el gasto pagado el día 20 de diciembre de 2002 corresponde a una venta del ejercicio 2003, por lo que se ha contabilizado como un activo en 2002 (Gastos de ventas anticipados) y como un gasto en 2003, al respetar el principio de correlación de gastos e ingresos, dado que si el ingreso es de 2003, que es cuando se transfiere la propiedad al comprador, el gasto derivado de la venta corresponde, igualmente, al ejercicio 2003. Por su parte, el comprador da de alta en su patrimonio la mercancía en 2003, que es cuando adquiere la propiedad de la misma.

## 5.2. Ventas al contado y ventas a crédito

En determinado tipo de negocios, como puede ser la venta al detall, las ventas se instrumentan al contado, con lo que se cumplen las dos condiciones que hemos apuntado para reconocer un ingreso, de manera simultánea.

En otras ocasiones, la empresa vendedora concede un crédito al comprador para que éste pague aplazadamente, dando así unas facilidades que la hagan competitiva con otras empresas del sector. Para asegurarse el posterior cobro, las empresas suelen pedir informes sobre la solvencia del comprador, bien directamente al mismo comprador o a empresas especializadas en suministrar informes comerciales, como es el caso de la internacional Dun & Bradstreet.

Cualquiera que sea el medio, la empresa concede al comprador un límite de crédito, por encima del cual no vende a ese determinado cliente. El mercado va fijando el plazo que es habitual conceder al cliente, dentro de un determinado sector de actividad, como puede ser 30, 60 ó 90 días f/f (fecha factura), con lo que el cliente está obligado a satisfacer su deuda dentro de los 30, 60 ó 90 días posteriores a la fecha que se consigne en la factura de cargo. Si el cliente solicita un plazo mayor al que la empresa vendedora concede habitualmente, este plazo superior suele concederse cargando al cliente un coste por intereses de aplazamiento.

Hemos visto en el apartado anterior que la venta que da nacimiento al derecho de cobro a favor de la empresa vendedora ha de contabilizarse cuando se transfiere la propiedad, lo que implica la transferencia, igualmente, del riesgo. Si, a partir de un determinado momento, el riesgo, por ejemplo de destrucción, corre a cargo del comprador, es en ese preciso momento en el que debe contabilizarse el ingreso por parte del vendedor (y el coste de la compra por parte del comprador).

Por ello, la AECA cita estos tres requisitos para contabilizar un derecho de cobro derivado de una venta:

- a) Que el compromiso de pago a la empresa vendedora no esté condicionado por la reventa del producto.

Éste es el supuesto, por ejemplo, de las entregas en depósito o de las ventas en consignación. Cuando un editor entrega en depósito libros a una librería, en tanto el librero no vende el libro a un tercero no se



origina para el editor un ingreso, por cuanto la entrega al librero no constituye, en este caso, una venta, sino un depósito.

- b) Que la obligación de pago del comprador sea independiente de acontecimientos que puedan afectar al producto vendido, tales como la destrucción física, daños, robo, etc.

Éste es el supuesto que hemos contemplado respecto a la transmisión de propiedad. Si, por ejemplo, el robo de la mercancía debe soportarlo la empresa vendedora, es que aún no se ha transferido la propiedad y, por tanto, no se ha producido la venta.

- c) Que el comprador que adquiera el producto tenga entidad jurídica independiente del vendedor.

Esto quiere decir que el trasvase de mercancías entre dependencias de una misma empresa no constituye, obviamente, una venta (aunque a veces puede controlarse, a efectos internos, como venta).

### 5.2.1. Ventas mediante la aceptación de tarjetas de crédito

Una forma, cada vez más extendida, de estimular la compra por parte de los clientes es la aceptación, como forma de pago, de tarjetas de crédito. Estas tarjetas de crédito son de dos clases, que implican distintas formas de registro en las ventas. Hay tarjetas de crédito emitidas por la propia empresa vendedora a favor de sus clientes, como es el caso de las tarjetas de compras emitidas por grandes almacenes como El Cortes Inglés. Por otra parte, hay tarjetas de crédito de empresas ligadas a bancos, como es el caso de VISA o de empresas no bancarias, como American Express o Diners Club.

En el primer caso, es decir, en el de tarjetas de crédito emitidas por la empresa vendedora, es ésta la que asume el riesgo de cobro, como en otro caso cualquiera, concediendo al cliente un crédito medio de mes y medio. Cuando esta empresa registra una venta mediante el uso de su tarjeta de crédito, el apunte que hace es:

Cientes	a/ Ventas
---------	-----------

posteriormente, cuando el banco en el que el cliente ha domiciliado los pagos satisface las cantidades al vendedor, éste hará el asiento de

Caja y bancos	a/ Cientes
---------------	------------

En el caso en que la venta haya sido utilizando una tarjeta de crédito emitida por una entidad, financiera o no, la venta suele contabilizarse al contado, deduciendo la comisión que la empresa emisora de la tarjeta cobra a la empresa vendedora. En estos casos, el asiento será:

Caja y bancos	
Descuentos en ventas con tarjetas de crédito	a/ Ventas

### 5.2.2. Cargos por intereses

Si la empresa vendedora concede al cliente un aplazamiento en el pago superior al que concede habitualmente, la empresa carga al cliente unos costes por este aplazamiento.

Supongamos que una empresa, que concede habitualmente sesenta días para el pago de las facturas a sus clientes, vende a uno de éstos a noventa días, cargándole un 1% por el mes de aplazamiento. Si el importe en la venta es de 1.000 u.m., el total cargo será:

$$1.000 + 1.000 \times 0,01 = 1.010$$

El derecho de cobro tiene, en este caso, dos componentes:

- uno por ingreso por venta (1.000),
- otro por ingreso de tipo financiero (10).

siendo, en este caso, el asiento de este tipo:

1.010 Cientes	a/ Ventas	1.000
	a/ Ingresos financieros	10

### 5.2.3. Ingreso bruto e ingreso neto

El importe original de la venta puede verse disminuido por diversos conceptos que responden a circunstancias diferentes. Así, el ingreso bruto por ventas puede verse disminuido por:

- Devoluciones y rebajas en ventas.
- Descuentos en el precio de venta.

Con independencia de lo anterior, es evidente que el ingreso puede ser total o parcialmente disminuido, en el caso en que el cliente que se comprometió a pagar un importe no lo haga, o no lo haga en su totalidad.

A pesar de que todos los conceptos y circunstancias anteriores disminuyen los ingresos, en los estados financieros que muestran los resultados del período no se suele incluir como deducción del ingreso bruto la falta de pago de los clientes, sino que ésta se suele consignar como gasto, cuando en realidad no lo es<sup>1</sup>, sino un menor ingreso. El argumento que se esgrime

<sup>1</sup> Recuérdese que un gasto es un consumo de activo, que no es el caso.

para consignar como gasto la falta de pago de un cliente es que es una carga que toda empresa que desea vender (a crédito) debe soportar.

Así las cosas, tendremos:

Ingreso bruto en ventas	XXX
Menos: Devoluciones y rebajas	(XXX)
Descuentos	(XXX)
Ingreso neto en ventas	<u>XXX</u>

### 5.2.3.1. Devoluciones y rebajas en ventas

Una vez realizada la venta, el cliente puede devolver la mercancía por no responder a las condiciones técnicas establecidas o porque contenga algún vicio o desperfecto. En estos casos, la empresa vendedora, para evitar la devolución, suele conceder una rebaja en el precio total, con lo que la empresa compradora se hace cargo de la mercancía, pero debiendo satisfacer una cantidad inferior a la inicialmente pactada. La diferencia esencial entre la devolución y la rebaja es que, en el primer caso, debe darse de entrada nuevamente la mercancía en los almacenes de la empresa vendedora, circunstancia que no se produce en el segundo caso.

Desde un punto de vista de teneduría de libros, tanto la devolución como la rebaja podría registrarse como una disminución de ingresos, cargando a la cuenta de ventas, como podrían registrarse en cuentas compensadoras de las ventas. Habitualmente, se hace de esta segunda forma, con objeto de suministrar una información muy válida para analizar el comportamiento de los productos vendidos o las condiciones de cesión de los mismos.

Supongamos que a una empresa que ha vendido mercancía por un precio de 500 u.m., con un coste de 300 u.m., el cliente le devuelve la mercancía. Si, al contabilizar la venta, los asientos en Diario han sido los siguientes (suponiendo un control de mercaderías por inventario permanente):

500	Cientes	xxx	a/ Ventas	500
300	Coste de ventas	xxx	a/ Mercaderías	300

habrá que anularlos, cargando no la cuenta de Ventas, sino, como hemos apuntado, una cuenta compensadora de ésta, como puede ser Devoluciones y rebajas en ventas, para ofrecer más información. Los asientos en Diario serán:

500	Devoluciones y rebajas en ventas (o sólo Devoluciones en ventas)	xxx	a/ Cientes	500
300	Mercaderías	xxx	a/ Coste de ventas	300

Si, en lugar de devolver el cliente la mercancía, llega a un acuerdo con la empresa de aceptar una rebaja —por ejemplo, del 20% del importe de la venta— el único asiento a hacer será:

100	Devoluciones y rebajas en ventas (o sólo Rebajas en ventas)	xxx	a/ Cientes	100
-----	--	-----	------------	-----

no contabilizándose, obviamente, ninguna entrada de mercancías de los almacenes de la empresa vendedora.

Otra cuestión que debemos apuntar en este apartado es que las devoluciones o rebajas en ventas se producen, obviamente, en un momento posterior a la venta. En ocasiones, este plazo puede ser de varios días o semanas, con lo que las ventas registradas en los últimos días del período pueden ser devueltas (o experimentar rebajas) en el período siguiente. Si la empresa contabilizara la devolución cuando, de hecho, se produce —es decir, en el período siguiente—, estaría calculando incorrectamente los resultados, por cuanto daría un menor ingreso en un ejercicio distinto al que contabilizó dicho ingreso originario.

Supongamos, por ejemplo, que las ventas últimas del período 2002 han sido de 1.000 u.m. Su repercusión en la ecuación contable sabemos que es:

**2002**

$$\text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETOS} + \text{INGRESOS}$$

Aumentan en 1.000	Aumentan en 1.000
-------------------	-------------------

Si, en los primeros días de 2003, los clientes devuelven mercancías por 100 u.m. (u obtienen rebajas por ese importe), la influencia en la ecuación contable de 2003 será:

**2003**

$$\text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETOS} + \text{INGRESOS}$$

Disminuyen en 100	Disminuyen en 100
-------------------	-------------------

En buena lógica, la repercusión en la ecuación de Balance de 2002 debe ser ésta:

<u>ACTIVOS</u>	+	<u>GASTOS</u>	=	<u>PASIVOS</u>	+	<u>NETOS</u>	+	<u>INGRESOS</u>
Aumentan en 1.000								Aumentan en 1.000
Disminuyen en 100								Disminuyen en 100
<u>900</u>								<u>900</u>

Así las cosas, la empresa debe estimar en 2002 qué importe disminuirá por devoluciones y rebajas el ingreso global de ese ejercicio. Una vez estimado, es obvio que no podrá hacer el asiento que hemos visto anteriormente, que era de este tipo:

100 Devoluciones y rebajas en ventas	a/	Clientes	100
--------------------------------------	----	----------	-----

dado que la empresa, por experiencia, puede estimar que el importe de estas devoluciones y rebajas alcanza 100 u.m., pero no conoce qué clientes son los que van a devolver mercancías o a obtener una rebaja en el precio. Por ello, en teneduría se utiliza una cuenta compensadora de clientes que podemos titular «Provisión para devoluciones y rebajas», con lo que el asiento sería:

100 Devoluciones y rebajas en ventas	a/	Provisión para devoluciones y rebajas	100
--------------------------------------	----	---------------------------------------	-----

De esta manera, la cifra neta por la que aflorará la cuenta de Clientes en el Balance de situación de fin del período vendrá dada así:

ACTIVO	PASIVO
Clientes	XXX
Menos: Provisión para devoluciones y rebajas	(100)

Digamos, por último, que si la estimación se debe a devoluciones, adicionalmente debe darse entrada (documental) a la mercancía, por su coste. Supongamos que de las devoluciones y rebajas estimadas por importe de 100, corresponde a devoluciones un importe a precio de venta de 80 u.m., cuyo coste, para la empresa, fue de 40 u.m.

Habría que hacer este apunte, además del visto más arriba:

40 Mercaderías (devoluciones estimadas)	a/	Coste de ventas	40
---	----	-----------------	----

### 5.2.3.2. Descuentos en ventas

Otra partida que disminuye el ingreso bruto en ventas es la de los descuentos que la empresa puede conceder al cliente y que, en resumen, son de dos tipos:

- Descuentos comerciales.
- Descuentos financieros.

Entre los descuentos comerciales podemos distinguir, a su vez, dos clases. En primer lugar, hay descuentos comerciales que la empresa concede en cada venta, lo cual implica que son descuentos de tipo habitual. Es el caso de empresas fabricantes de productos que facturan a minoristas, haciendo figurar en la factura el precio de catálogo (o precio de venta al público) menos el descuento a ese minorista que constituye, realmente, el margen de beneficio para este último. En realidad, más que una disminución del ingreso bruto es un ingreso neto inicialmente, por lo que suele abonarse a la cuenta de Ventas el importe realmente facturado, que es el precio de catálogo menos el descuento comercial, aunque es evidente que podemos contabilizar, por una parte, el ingreso bruto y, por otra, el descuento.

Supongamos que un fabricante de televisores, cuyo precio de venta al público es de 100 u.m. por unidad, vende a un minorista una partida de 10 televisores, concediendo un descuento del 30%. El ingreso neto será:

Precio de catálogo: 100 × 10	1.000
Menos: Descuento 30% de 1.000	<u>- 300</u>
Importe facturado	<u>700</u>

En cuanto al registro del ingreso, el apunte puede ser de dos tipos, tal como hemos apuntado.

El más habitual es:

700 Clientes	a/	Ventas	700
--------------	----	--------	-----

La alternativa será:

700 Clientes	a/	Ventas	1.000
300 Descuentos en ventas			

En ocasiones, este descuento comercial se refuerza con otro que pretende estimular la compra por parte del cliente. Nos referimos a las bonificaciones por consumo o *rappel* sobre ventas, que se establecen adicionalmente a partir de un importe determinado de compra. Supongamos que, en el ejemplo anterior, la empresa fabricante concede una bonificación o *rappel* del 10% adicional, si el cliente compra más de 100 televisores. Si, al final

del ejercicio, el cliente ha comprado, por ejemplo, 120 televisores, el descuento suplementario por rappel sería:

$$0,10(120 \times 100) = 1.200$$

Al no tener lugar este descuento venta a venta y no tener la empresa la seguridad de que se va a producir, la contabilización del menor ingreso debe demorarse hasta que haya una razonable certidumbre de que se va a producir. En cualquier caso, el menor ingreso debe imputarse al mismo ejercicio en que se contabilizó el ingreso. El asiento sería:

	1.200 Ventas	a/	Clientes		1.200
--	--------------	----	----------	--	-------

Dado que estos descuentos obedecen a razones comerciales de impulsar las ventas, es recomendable que la disminución del ingreso se registre en una cuenta compensadora de Ventas, que podemos titular «Bonificaciones por consumo» o «Rappels en ventas», con lo que, en lugar del asiento anterior, el asiento propuesto será:

	1.200 Rappels en ventas	a/	Clientes		1.200
--	-------------------------	----	----------	--	-------

Si la empresa fabricante ha estimado la cantidad, pero aún no hay acuerdo con el cliente o no se ha comunicado a éste, es recomendable no abonar a la cuenta Clientes, sino a una compensadora de ésta, como puede ser «Bonificaciones a conceder a clientes». En este caso el asiento sería:

	1.200 Rappels en ventas	a/	Rappels a conceder a clientes (cuenta compensadora de la de Clientes)		1.200
--	-------------------------	----	--	--	-------

Por lo que se refiere a descuentos de tipo financiero, la razón de su concesión obedece a otros motivos y circunstancias. Ya hemos dicho que las empresas, para ser competitivas, suelen conceder un aplazamiento de pago a sus clientes, por ejemplo noventa días después de presentar la factura. Una vez establecidas, con carácter de generalidad, estas condiciones de cobro, las empresas suelen conceder descuentos a aquellos clientes que anticipen el pago, por ejemplo a los que paguen dentro de los diez primeros días de los noventa concedidos originalmente.

¿Cómo se registran estas circunstancias? Partamos de un ejemplo. Supongamos que la empresa vende a un cliente mercancías por 1.000 u.m., concediéndole un plazo de pago de noventa días, otorgándole un descuento del 2% si éste satisface su deuda antes de diez días.

Para registrar la venta, el apunte será:

	1.000 Clientes	a/	Ventas		1.000
--	----------------	----	--------	--	-------

Si el cliente aprovecha el descuento y paga dentro de los diez primeros días, el cobro será:

$$1.000 - 0,02 \times 1.000 = 980$$

El asiento será:

	980 Caja y bancos	a/	20 Descuentos en ventas		1.000
--	-------------------	----	-------------------------	--	-------

En la práctica española, ese descuento se computa como un gasto financiero para la empresa vendedora.

Ahora vayamos al fondo del asunto, y es que, cuando una empresa concede a un cliente noventa días para pagar, *implícitamente* le carga un interés equivalente al que le «descuenta» si le paga al contado (o pronto pago). Por tanto, si el vendedor carga al comprador 1.000 u.m. y está dispuesto a concederle el 2% de descuento si le paga al contado o dentro de diez días es que, *en realidad*, le ha cargado 20 u.m. por intereses, aunque este hecho no figure *explícitamente* en ningún contrato. Así pues, el fondo económico no debería tener el reflejo contable que hemos expuesto más arriba y que es el habitual, sino este otro:

La venta al contado es de 980

El recargo por intereses es de 20

Al registrar la venta haríamos:

	1.000 Clientes	a/	Ventas		980
			a/ Ingresos financieros		20

Si el cliente paga a los noventa días, pagará 1.000 y el asiento será:

	1.000 Caja y bancos	a/	Clientes		1.000
--	---------------------	----	----------	--	-------

Si aprovecha el descuento, la empresa vendedora cobra 980 y anula el ingreso financiero que no se ha producido, con lo que haríamos:

	980 Caja y bancos	a/	20 Ingresos financieros		1.000
--	-------------------	----	-------------------------	--	-------

Una alternativa a la contabilización que tiene en cuenta el fondo económico de la operación sería ésta: al contabilizar la venta por el importe al contado, haríamos:

980	Clientes	a/	Ventas	980
-----	----------	----	--------	-----

y si el cliente paga a los noventa días 1.000 u.m., haríamos:

1.000	Caja y bancos	a/	Clientes	980
		a/	Ingresos financiero	20

y, en el caso de que aproveche el descuento, en el momento del cobro se haría:

980	Caja y bancos	a/	Clientes	980
-----	---------------	----	----------	-----

sin más repercusión.

### 5.3. Gastos de ventas

Toda empresa, para vender, debe realizar una serie de acciones encaminadas a estimular a los futuros clientes. Así, la empresa realizará campañas de publicidad, ofertas, pagará comisiones a intermediarios, etc. Dentro de estos gastos queremos detenernos en los referentes a las futuras prestaciones de servicios, por garantías posventa.

Una empresa concede a sus compradores un período de garantía, dentro del cual se hace cargo del coste de reparaciones que sean imputables al mal funcionamiento de la mercancía vendida. Piénsese, por ejemplo, en las empresas fabricantes de automóviles, cuyos plazos de garantía pueden alcanzar varios años. Por tanto, es más que probable que los pagos por garantías posventa tengan lugar en ejercicios posteriores a aquel en que se registró el ingreso por la venta.

Adicionalmente, la empresa vendedora puede ofrecer servicios futuros gratuitos, por ejemplo, de mantenimiento de la cosa vendida, sin necesidad de que se produzca un mal funcionamiento de la cosa.

Lo anterior implica el que la empresa debe estimar cuál va a ser el gasto futuro que va a tener que soportar por estos servicios, dado que tendrá que imputarlos al ejercicio en que contabilizó la venta para respetar, como sabemos, el principio de correlación de ingresos y gastos.

¿Cómo establece la empresa esta estimación? Bien por experiencia propia o bien por experiencia de otros competidores. Si la empresa conoce que, como media, por cada 100 u.m. de venta se producen, en el período de ga-

rantía o de prestación de servicios gratuitos, unos gastos de 5 u.m., quiere decir que cada vez que registre un ingreso por venta debe contabilizar un gasto del 5%.

Supongamos que una empresa de venta de vehículos tiene, como media, unos costes de reparaciones por garantías posventa del 5% de la cifra de ventas. Si registra una venta de 1.000 u.m., habrá que hacer (con independencia de recoger el coste del vehículo vendido):

1.000	Clientes	xxx	a/ Ventas	1.000
		xxx	50 Gastos por garantías pos- venta	
		a/	Provisiones para garantías (cuenta de pasivo)	50
		xxx		

## 5.4. Derechos de cobro

### 5.4.1. Clasificación

Hasta ahora hemos tratado los derechos de cobro nacidos de la venta de cosas o prestación de servicios que constituyan la actividad principal de la empresa vendedora. Estas cuentas a cobrar reciben, como hemos visto, el nombre de Clientes.

En una empresa existen otras cuentas a cobrar, derivadas de prestación de servicios o venta de cosas, pero no constituyen la actividad principal de la empresa, como puede ser prestaciones temporales de personal en empresas cuya actividad principal no sea ésta; en este caso, esos créditos suelen denominarse Deudores varios. Finalmente, pueden existir derechos de cobro por múltiples razones, como préstamos al personal, reclamaciones a Hacienda Pública, etc., que genéricamente reciben el nombre de Otras cuentas a cobrar.

La clasificación de estos derechos de cobro dependerá del aspecto o la característica que se tomen en consideración, en un caso concreto. Así, la AECA establece la siguiente clasificación:

- A) *Atendiendo al origen de los créditos*
  - A.1. Clientes.
  - A.2. Deudores diversos.
  - A.3. Otras cuentas a cobrar.

Su rasgo definitorio ya lo hemos comentado.

- B) *De acuerdo con el plazo de cobro*
  - B.1. Créditos a corto plazo, considerando a todos los efectos como cuentas a cobrar a corto plazo aquellas cuyo vencimiento es

igual o inferior a doce meses, contados a partir de la fecha de los estados financieros, o bien igual o inferior a su período de maduración, si éste fuera superior al año. A estos créditos también se les puede denominar corrientes o de circulante.

- B.2. Créditos a largo plazo, no corrientes o de inmovilizado, considerando como tales aquellos cuyo vencimiento es superior a doce meses, contados a partir de la fecha de los estados financieros.

A los efectos de clasificación atendiendo al vencimiento, se dará preferencia al plazo de realización que exista en las relaciones efectivas con un determinado cliente o deudor, frente a las condiciones contractuales, caso de que exista contradicción, y esto en aplicación del principio de predominio de la realidad económica sobre la forma jurídica en contabilidad. Esta consideración adquiere especial importancia en los casos de renovación frecuente de créditos concedidos a corto plazo a otras empresas, sobre todo si éstas son vinculadas; en tales circunstancias, se clasificarán como a largo plazo.

C) *Atendiendo a la situación esperada de cobro de las cuentas*

- C.1. Créditos no vencidos, cuyo cobro se espera tenga lugar a su vencimiento.  
 C.2. Créditos no vencidos, para los que se estima que su cobro no tendrá lugar a su vencimiento.  
 C.3. Créditos vencidos y no cobrados.

Dentro de la última categoría convendrá distinguir, a efectos de su adecuado análisis y tratamiento contable, en función del tiempo transcurrido desde su vencimiento, la situación jurídica en que se encuentran y las etapas de cobro del impagado que hayan sido cubiertas. Estos aspectos constituyen datos fundamentales para la estimación del valor probable de realización por el que, en definitiva, deberán figurar valoradas estas cuentas en los estados financieros.

D) *En función de la instrumentalización documental de los créditos*

- D.1. Créditos materializados en facturas o documentos análogos.  
 D.2. Créditos materializados en documentos con características de títulos de crédito, como letras de cambio, que pueden englobarse separadamente en un epígrafe de «Efectos comerciales a cobrar».

E) *Atendiendo a la vinculación de la empresa con las personas físicas o jurídicas frente a las que ostente derechos de cobro, podrán separarse los créditos en las tres categorías siguientes:*

- E.1. Créditos frente a empresas del grupo.  
 E.2. Créditos frente a empresas asociadas.  
 E.3. El resto de los créditos.

Con carácter general, una empresa pertenece a un grupo cuando hay una vinculación mayor que cuando se dice que es asociada.

- F) *Si se considera el tipo de moneda en el que habrá de hacerse efectivo el cobro:*  
 F.1. Cuentas a cobrar en pesetas.  
 F.2. Cuentas a cobrar en moneda extranjera (o moneda distinta del euro).

5.4.2. El derecho de cobro materializado en un efecto;

La deuda del cliente puede venir formalizada por la simple factura o bien porque haya aceptado un efecto, una letra de cambio. Sin entrar en más detalles que los estrictamente necesarios por su repercusión en contabilidad, digamos que la letra de cambio, junto con el cheque y el pagaré, es una institución de Derecho mercantil regulada por la Ley Cambiaria y del Cheque de 16 de julio de 1985.

En la letra de cambio intervienen:

- El librador, que es quien emite la letra. En nuestro caso, la empresa vendedora.
- El librado, que es quien debe pagar el importe prefijado al vencimiento de la misma.
- El tenedor o tomador, que es a quien se ha de hacer el pago o a cuya orden se ha de llevar a cabo dicho pago. Puede ser tanto el librado como un tercero, normalmente una entidad financiera. La propiedad de la letra se transmite mediante el endoso pleno.

A efectos contables, lo primero que es necesario remarcar es que constituye una mayor garantía de cobro para la empresa vendedora, por lo que es conveniente aflorar una denominación adecuada, que sustituya a la cuenta de Clientes, como puede ser «Efectos comerciales a cobrar». Así, el asiento por su emisión, será:

Efectos comerciales a cobrar	a/	Clientes
------------------------------	----	----------

El librador (empresa vendedora) puede operar de tres maneras:

- a) Tener la letra en la empresa (efecto en cartera) y esperar a la fecha de su vencimiento.  
 b) Unos días antes del vencimiento, encargar de su cobro a una entidad financiera, quien se limita a hacer un trabajo de «ventanilla» o de intermediación (cobrador).  
 c) Descontar o negociar la letra, es decir, solicitar al banco un préstamo equivalente al valor de la letra en el momento en que se descuenta, con lo que el vendedor recibirá el nominal de la letra menos los intereses de descuento y menos una comisión.

Suponiendo que la letra es atendida a su vencimiento, la teneduría sería la siguiente:

a) El cobro, si la letra está en cartera, provocará este asiento:

Caja y bancos	a/	Efectos comerciales a cobrar
---------------	----	------------------------------

b) El envío al banco en gestión de cobro no supone más que un cambio en el lugar donde se halla la letra, con lo que o bien no se hace nada o bien se le cambia a la cuenta de denominación, para expresar esta circunstancia. El asiento puede ser éste, si se decide crear la cuenta nueva:

Efectos en gestión de cobro	a/	Efectos comerciales a cobrar
-----------------------------	----	------------------------------

Cuando el banco la cobra, a su vencimiento, y abona el importe al vendedor, deducida la comisión de cobro, se hará este apunte:

Caja y bancos Gastos bancarios (importe de la comisión)	a/	Efectos en gestión de cobro
---	----	-----------------------------

c) El descuento comercial o negociación del efecto («papel comercial») representa una anticipación del vencimiento, con un coste financiero. Es, en realidad, un préstamo por el valor actual de la letra, porque el riesgo de impago de la letra no lo sufre el banco, sino el librador. Por ello, el banco fija a cada empresa un límite de descuento en función de la garantía que el librador ofrece al banco y no en función de la garantía posible del librado. Para asegurarse de que se va a resarcir, en caso de impago de la letra, el banco exige al que descuenta la letra el mantenimiento de mínimos en cuenta corriente, depositados en el banco.

Para que el banco pueda exigir el pago al librado, el librador endosa la letra al banco, pero no mediante un endoso pleno, que implicaría transmisión de propiedad, sino un endoso de apoderamiento, para que el banco pueda cobrar la letra en nombre del librador.

Supongamos que la empresa tiene en cartera una letra por 1.000 u.m. con vencimiento el día 1 de marzo de 2003. El día 1 de febrero, necesitando liquidez, la empresa descuenta o negocia el efecto en el banco, quien cobra un 15% de interés más un 0,5% del nominal del título, en concepto de comisión.

Los intereses que han de pagarse por el librador son:

$$\frac{1.000 \times 0,15 \times 30}{360} = 12,5$$

siendo 30 el número de días que se descuenta y el denominador (360) el número de días del año a efectos comerciales.

El préstamo que el banco concede a la empresa es de 1.000 u.m., pero le entrega:

Nominal	1.000
Menos: Intereses	12,5
Comisiones	5
Importe líquido	982,5

La repercusión en la ecuación de Balance es:

$$\begin{array}{l} \text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETOS} + \text{INGRESOS} \\ \text{Aumentan} \quad \text{Aumentan} \quad \text{Aumentan} \\ \text{en 982,5} \quad \text{en 17,5} \quad \text{en 1.000} \end{array}$$

El asiento será:

982,5 Caja y bancos	a/	Deudas por efectos descontados	1.000
17,5 Gastos de descuento			

Estos gastos de descuento se pueden segregar en:

— Intereses de descuento:	12,5
— Gastos bancarios por comisiones:	5
	17,5

siendo, en este caso, el asiento:

982,5 Caja y bancos	a/	Deudas por efectos descontados	1.000
12,5 Gastos de intereses			
5 Gastos por servicios bancarios			

Llegado el vencimiento de la letra, si el banco ha cobrado el efecto al librado, el librador hará este asiento:

1.000 Deudas por efectos descontados	a/	Efectos comerciales a cobrar	1.000
--------------------------------------	----	------------------------------	-------

### 5.4.2.1. El impago de la letra por parte del librado

En los dos primeros supuestos que hemos visto (esperar al vencimiento o entregarla al banco, en gestión de cobro) si el efecto resulta desatendido, es decir, impagado, la empresa puede girar otro efecto añadiéndole gastos o bien llevar a cabo todas las acciones legales contra el librado. Si no gira un nuevo efecto, la cuenta de Efectos comerciales a cobrar debe ser cancelada y cargar nuevamente la de Clientes:

Clientes	a/	Efectos comerciales a cobrar	
o			
Clientes	a/	Efectos en gestión de cobro	

según los casos.

En el tercer supuesto, el banco, al no resarcirse del importe del préstamo por el cobro de la letra, carga al librador su importe más gastos. El asiento en el librador será (en el ejemplo que hemos visto antes, si el banco carga 2 u.m. por gastos):

1.000 Deudas por efectos descontados			
2 Gastos por servicios bancarios	a/	Caja y bancos	1.002

y, posteriormente:

1.002 Clientes	a/	Efectos comerciales a cobrar	1.000
	a/	Ingresos financieros (o Gastos por servicios bancarios)	2

### 5.4.3. El tratamiento de los envases retornables enviados a clientes

La mercancía puede requerir para su envío un embalaje que suele ser no retornable o un envase que puede serlo; por tanto, si es retornable, el cliente puede tomar la decisión de quedarse con él o devolverlo a la empresa. En tanto en cuanto el cliente se encuentre dentro del plazo convenido para la devolución del envase, no es deudor frente al vendedor por este concepto. Tan sólo nacerá un derecho de cobro cuando, pasado el plazo de devolución, el cliente no procede a devolver dicho envase.

El tratamiento contable de los envases, como cualquier otra existencia, dependerá de si la empresa aplica un método de control de «inventario permanente» o de inventario periódico».

Si la empresa controla sus existencias —y, entre ellas, los envases retornables a enviar a clientes— por «inventario permanente», la teneduría sería la siguiente.

Supongamos que se venden mercancías por un precio de venta de 2.000 u.m. cuyo coste fue de 1.200 u.m. Los envases retornables enviados al cliente con la mercancía tienen un precio de coste de 100 u.m. En caso de que el cliente opte por quedarse con ella, la empresa le cargará un importe de 120 u.m.

Como decimos, mediante un método de «inventario permanente» tendremos:

Por la venta de la mercancía:

2.000 Clientes	a/	Ventas	2.000
----------------	----	--------	-------

y, simultáneamente:

1.200 Coste de ventas	a/	Mercaderías	1.200
-----------------------	----	-------------	-------

y por los envases enviados sin transmisión de propiedad se puede optar por:

- no contabilizar ningún asiento
- o
- contabilizar el cambio de lugar de los envases.

Con esta segunda opción, nos limitaríamos a hacer:

100 Envases en poder de clientes (cuentas de Activo, ambas, y por su precio de coste)	a/	Envases	100
--	----	---------	-----

Si, pasado el plazo de devolución, el cliente se queda con los envases, procederá hacer:

120 Clientes	a/	Venta de envases	120
--------------	----	------------------	-----

y, simultáneamente:

100 Coste de ventas de envases	a/	Envases en poder de clientes	100
--------------------------------	----	------------------------------	-----



Si la empresa controla sus existencias mediante un método de «inventario periódico», sabemos que este elemento patrimonial sólo registra movimiento al inicio y al final del período, siendo necesario un inventario físico para conocer el nivel de existencias, dado que las salidas no se controlan documentalmente, a precio de coste.

En este caso, al no reflejarse el movimiento de existencias, los envases en poder de clientes han de contabilizarse como una cuenta personal, divisionaria y compensadora de la de Clientes.

En el ejemplo anterior, los asientos con este método serían:

Por la venta de la mercancía:

2.000	Clientes	a/	Ventas	2.000
-------	----------	----	--------	-------

Por el coste no se produce asiento.

Por el cargo provisional de los envases se haría:

120	Clientes	a/	Envases a devolver por clientes (cuenta compensadora de Clientes)	120
-----	----------	----	--	-----

Por el coste del envase no procede asiento.

En el Balance de situación, en tanto en cuanto se encuentren los envases dentro del plazo de devolución, la cuenta de Clientes aflorará así en el activo:

	Clientes	2.120
Menos: Envases a devolver por clientes	-120	2.000

cuyo importe neto es el mismo que aflora en el método de inventario permanente.

Si, pasado el plazo de devolución, el cliente mantiene en su poder los envases, la empresa le carga, en firme, el importe de 120, cargando a Clientes, vía su cuenta compensadora y registrando la venta de envases. El asiento será:

120	Envases a devolver por clientes	a/	Venta de envases	120
-----	---------------------------------	----	------------------	-----

Tanto el coste de la mercancía vendida como el del envase aflora al final del período, en un método de «inventario periódico».

## 5.5. Valoración de los derechos de cobro

Una cuenta a cobrar, como es el crédito contra un cliente, que es el crédito al que estamos prestando atención en este capítulo, se valora en función del dinero que entrará en la empresa en el momento del nacimiento de ese derecho de cobro. Con posterioridad a ese momento, el derecho de cobro puede aumentar, como es el caso del cargo de intereses en el aplazamiento del pago.

Al establecer el Balance de situación al final de un período, cualquiera que sea la duración de éste, mensual o anual, la empresa debe valorar cuánto va a recibir, en realidad, de ese derecho de cobro, dado que puede suceder —y de hecho sucede— que alguno o algunos de los clientes dejen de pagar parte o la totalidad de su deuda. Así las cosas, la empresa debe tener presente este hecho cuando elabora sus estados financieros.

En otro apartado, hemos comentado el hecho de que la empresa concede a sus clientes un plazo de cobro que suele oscilar entre 30, 60 ó 90 días. Pasado el plazo, se dice que la *deuda (crédito) está vencida*, porque ha llegado el plazo de su vencimiento. Si, llegado el vencimiento, el cliente no satisface su deuda, el vendedor debe tomar las acciones oportunas para hacer efectivo su crédito, desde la persuasión al cliente, junto con un nuevo aplazamiento de su deuda, hasta entrar en una reclamación vía judicial.

Cuando el cliente se demora en su pago —entra en mora— el acuerdo puede ser aplazar nuevamente el pago, exigiéndole el pago de intereses de demora. Por prudencia, es aconsejable que si hay dudas razonables sobre el buen fin de la operación, los cargos hechos por intereses se reconozcan como ingresos, cuando el crédito se haga efectivo, difiriendo su reconocimiento en el ínterin.

Supongamos que un cliente, cuya deuda es de 500 u.m., no satisface ésta llegado el vencimiento de la misma. La empresa acuerda con el cliente el aplazamiento durante otros noventa días, cargándole 20 u.m. en concepto de intereses de mora. Si hay dudas sobre el buen fin del crédito, lo aconsejable sería cargar al cliente los intereses no reconociendo éstos como ingresos. El asiento sería de este tipo:

20	Clientes	a/	Ingresos diferidos por intereses (cuenta compensadora de Clientes)	20
----	----------	----	---	----

Si el cliente, llegado el nuevo vencimiento, satisface su deuda, los asientos serán:

520	Caja y bancos	a/	Clientes (500 + 20)	520
-----	---------------	----	------------------------	-----

y

20 Ingresos diferidos por intereses	a/ Ingresos por intereses	20
-------------------------------------	---------------------------	----

### 5.5.1. Cobro en activos distintos al dinero

En otras ocasiones, la empresa que no ve satisfechos sus créditos contra clientes puede llegar al acuerdo con éstos de cobrar en activos distintos al dinero, entre ellos las propias mercancías vendidas al cliente, si éste aún las mantiene en sus almacenes. El problema que se plantea es qué valoración se da al activo que se recibe en sustitución del dinero. Con carácter general, y en aplicación del principio de prudencia valorativa, se atiende a la menor de las dos siguientes:

- Valorarlo por el importe del crédito contra el cliente.
- Valorarlo por su precio de mercado.

Si, por ejemplo, el cliente debe 1.000 u.m. y finalmente satisface su deuda entregando un edificio cuyo valor en mercado es de 800 u.m., éste se registrará por este menor valor, indicando, si es el caso, que no es un inmovilizado para uso, sino para la venta posterior. El asiento sería:

800 Edificios para la venta	a/ Clientes	1.000
200 Pérdidas en cobro		

Si el precio de mercado del edificio fuera de 1.100 u.m., el asiento sería:

1.000 Edificios para la venta	a/ Clientes	1.000
-------------------------------	-------------	-------

### 5.5.2. Créditos contra clientes en moneda distinta del euro

Los créditos en moneda distinta del euro se convertirán en euros, aplicando el tipo vigente en la fecha en que se realiza la operación. Al final del período, es necesario actualizar los saldos no cobrados, aplicando el cambio vigente en la fecha de cierre. Las diferencias que puedan surgir se tratarán aplicando el principio de prudencia valorativa, de tal manera que:

- Las diferencias negativas (pérdidas) se reconocerán
- y las diferencias positivas (beneficios) se diferirán, reconociéndose como ingresos cuando se cobre el importe al cliente.

Se acepta que diferencias de un signo y otro que surjan por créditos con vencimiento en el mismo ejercicio y provenientes de monedas que tengan convertibilidad en España se puedan compensar. Veamos un ejemplo.

Una empresa vende mercancías a dos clientes:

- Uno con domicilio en Estados Unidos: 1.000 \$ a un cambio en la fecha de realización de 0,85 euros = 1 \$.
- Otro con domicilio en Suiza: 10.000 francos suizos a un cambio en la fecha de realización de 1 franco suizo = 1,48 euros.

Los asientos originales serán:

850 Clientes en moneda distinta del euro	a/ Ventas	850
	(1.000 × 0,85)	
14.800 Clientes en moneda distinta del euro	a/ Ventas	14.800
	(10.000 × 1,48)	

Al 31 de diciembre, suponemos que los créditos siguen vivos y que los cambios son:

$$1 \$ = 0,86 \text{ euros}$$

$$1 \text{ franco suizo} = 1,40 \text{ euros}$$

Las diferencias son:

En dólares:	1.000 (0,86 - 0,85)	10 (beneficio)
En francos suizos:	10.000 (1,48 - 1,40)	800 (pérdida)

Si la compensación da un resultado neto negativo se contabiliza como pérdida por el neto, en este caso, 790. El asiento será:

790 Pérdidas por diferencias de cambio (cuenta de Resultados)	a/ Clientes	790
---	-------------	-----

Si los cambios hubieran sido:

$$1 \$ = 0,84$$

$$1 \text{ franco suizo} = 1,50$$

las diferencias serían:

En dólares:	1.000 (0,84 - 0,85)	10 (pérdida)
En francos suizos:	10.000 (1,50 - 1,48)	200 (beneficio)

Al ser el resultado neto positivo, se difiere su reconocimiento. El asiento será:

190	Clientes	a/	Ingresos diferidos por moneda distinta del euro (cuenta de Neto)	190
-----	----------	----	--	-----

cuando los créditos se cobren, el ingreso diferido se reconoce como ingreso con este asiento:

190	Ingresos diferidos por moneda distinta del euro	a/	Beneficios por diferencias de cambio	190
-----	---	----	--------------------------------------	-----

### 5.5.3. Estimación del valor de realización de los derechos de cobro

Llegada la fecha de cierre del período (sea éste de la duración que sea, es decir, mensual, anual, etc.), se deben controlar y valorar los importes que figuran como derechos de cobro, bien sea dentro de la cuenta de Clientes como de Deudores varios o Efectos comerciales a cobrar o cualquier otra.

En primer lugar, la empresa debe cerciorarse de que los saldos que figuran en cuentas se corresponden con saldos reales. Para ello, la empresa solicita de sus deudores que le certifiquen si están de acuerdo o no con su deuda, y si es negativa la respuesta, analizar las diferencias y ajustar el saldo tras el estudio y localización de esas posibles diferencias. La empresa solicita el acuerdo de la composición del saldo a cada cliente (circulariza) y después *concilia* el saldo y, como decimos, analiza las diferencias y realiza las modificaciones que sean procedentes (ajustes).

Una vez realizada esta fase, la empresa debe llevar a cabo un estudio sobre el valor probable de realización de sus derechos de cobro; es decir, estimar la posibilidad de que parte de dichos créditos no lleguen a buen fin o, lo que es lo mismo, no lleguen a cobrarse total o parcialmente si, por su experiencia pasada, esto sucede y lo hace en una cuantía importante.

Si nos encontramos en el supuesto de una empresa que realiza al contado el total de sus ventas, es obvio que no hay saldo de Clientes (y otras cuentas similares) y, por tanto, no existe riesgo de falta de cobro. Ahora bien, nos podemos encontrar, y esta circunstancia es más frecuente, con empresas en que la mayoría o la totalidad de sus ventas se realiza a crédito, asumiendo así un importante riesgo.

El problema de estimar en qué medida los derechos de cobro se convertirán en dinero proviene del hecho de tener que calcular, de la manera más razonable posible, el resultado de cada período contable. Dicho de otro modo, ¿cuándo hay que registrar la pérdida producida por la falta de cobro? De acuerdo con el principio de correlación de ingresos y gastos, *la pérdida debe registrarse en el período en que se registró el ingreso de la venta*. Si las

pérdidas por este concepto no son importantes en una empresa determinada, el momento en que se registra la pérdida también carece de importancia, pero si la pérdida es importante lo es igualmente el período al que se afecta, para no alterar así el resultado de los períodos considerados individualmente.

Si el ingreso por la venta se registra o reconoce en un período y la pérdida por falta de cobro en uno posterior, los resultados del primero están sobrealvalorados y los del segundo infravalorados.

Veamos esta incidencia en la ecuación contable.

Durante el año 2002, primer año de actividad, la empresa H vende a crédito 10.000 u.m. Al final del año, los clientes deben 2.000 u.m.

#### 2002

$$\text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETOS} + \text{INGRESOS}$$

Dinero:	Aumenta 8.000	Aumenta 10.000
Clientes:	Aumenta 2.000	

Durante 2003, un importe de 1.000 u.m. de los 2.000 que dejaron a deber los clientes en 2002 no se ha cobrado, registrando la pérdida correspondiente.

#### 2003

$$\text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETOS} + \text{INGRESOS}$$

Clientes:	Disminuye 1.000	Disminuye 1.000
-----------	-----------------	-----------------

cuando lo correcto es:

#### 2002

$$\text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETOS} + \text{INGRESOS}$$

Dinero:	Aumenta 8.000	Aumenta 9.000
Clientes:	Aumenta 1.000	

o bien

$$\text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETOS} + \text{INGRESOS}$$

Dinero:	Aumenta 8.000	Aumenta 1.000	Aumenta 10.000
Clientes:	Aumenta 1.000		

### 5.5.4. Registro de la pérdida por créditos incobrables

Hemos visto en el apartado anterior cómo, operando de la manera descrita para registrar las pérdidas por incobrables o fallidos en el primer caso, se alteran de manera indeseable los resultados de los diferentes períodos.

Veamos los diferentes métodos empleados para el registro de la pérdida por insolvencia de los clientes (y otros deudores).

#### 5.5.4.1. Cancelación directa o específica

Este método consiste en registrar la pérdida cuando se decide dar de baja el crédito en cuentas (cancelar) debido a que la empresa estima que no existe ninguna posibilidad de cobro.

Supongamos que la empresa vende en julio de 2002 mercancía por importe de 1.000 u.m. al cliente señor S., a pagar el 1 de noviembre. El asiento será:

1.000	Clientes	a/	Ventas	1.000
-------	----------	----	--------	-------

Llegado el vencimiento, el cliente no paga por encontrarse con problemas transitorios de falta de tesorería. La empresa le concede un nuevo aplazamiento de pago de tres meses, es decir, el crédito se cobrará el 1 de febrero de 2003. Llegada esta segunda fecha, el cliente se declara totalmente insolvente, por lo que la empresa decide cancelar el crédito y registrar la pérdida, mediante el asiento:

1.000	Pérdidas en cobro a clientes	a/	Clientes	1.000
-------	------------------------------	----	----------	-------

Esta manera de registrar la pérdida es a todas luces incorrecta, por ir —como hemos visto— contra el principio de correlación de ingresos y gastos, o, lo que es lo mismo, la empresa aplica un criterio de caja.

El ingreso se contabilizó en 2002 y la pérdida en 2003. Ahora bien, si la cuantía de estas pérdidas respecto a los ingresos es relativamente pequeña y, además, se pueden ir compensando un ejercicio con otro, se puede admitir este procedimiento por aplicación del principio de importancia relativa.

#### 5.5.4.2. Estimación y registro de la pérdida dentro del período en que se contabilizó el ingreso

Para aplicar correctamente el invocado principio de correlación de ingresos y gastos o de especialización de ejercicio, así como el principio del devengo, la empresa debe contabilizar la pérdida en el mismo ejercicio en que contabilizó el ingreso, para lo cual se verá abocada a tener que estimar qué importe del total vendido no se va a cobrar. Ya vimos que una empresa bien organizada sólo vende a empresas que son, en principio, solventes; no obstante, transcurrido un tiempo, una empresa solvente puede pasar a ser insolvente, por lo que, como hemos insistido, una empresa puede ver frus-

trada su previsión de cobro a uno o varios clientes. Por ello, el vendedor debe estimar qué importe del crédito concedido a clientes no va a ser cobrado.

La estimación puede llevarse a cabo analizando el comportamiento de cada cliente —cosa factible y no cara si se trata de un número relativamente pequeño de clientes— o bien tomando otras referencias, como puede ser qué porcentaje de ventas a crédito no se realizó, como término medio, en los últimos ejercicios o bien qué porcentaje de deuda a una fecha dada es la que no se ve satisfecha, si la empresa cuenta con un número muy elevado de clientes.

Es obvio que una estimación cliente a cliente y una estimación global son compatibles entre sí y aplicables conjuntamente. ¿Cuándo se utiliza una y otra y por qué? Si la empresa tiene esta composición de clientes:

Clientes	Deuda en u.m. al 31-12-19XX	%
Señor A	10.000	94
Señor B	8.000	
Señor C	7.000	
Señor D	6.500	
200 clientes, cuya deuda totaliza	2.000	6
Total deuda de clientes	33.500	100

parece lógico hacer una estimación individual para los clientes señores A, B, C y D y una global para los otros 200 clientes cuya deuda representa sólo el 6% del total.

Otra razón para usar los dos criterios conjuntamente, y que se produce con frecuencia en la realidad, es cuando una empresa tiene un número de clientes dado cuyo crédito medio no es dispar entre sí; es decir, todos los clientes tienen un riesgo similar en cuantía o circunstancias. En este caso, si la empresa rinde información mensual y pretende ofrecer un resultado mensual ajustado, debe utilizar una estimación global de la pérdida por falta de cobro, ya que resultaría largo y costoso hacer un análisis de todos y cada uno de los clientes. Por ello, hace una estimación global cada mes que posteriormente ajusta, por ejemplo, al final del período anual, mediante el estudio individualizado de los créditos contra todos sus clientes.

La teneduría debe adaptarse de manera que refleje de la mejor manera las situaciones que queremos representar. Si la pérdida se ha estimado individualmente, se han detectado qué clientes son los que presentan riesgo de falta de cobro o riesgo a cubrir o provisionar (riesgo se llama a toda la deuda del cliente), en tanto que si la estimación es global, en cualquiera de sus dos alternativas, no hay una segregación de clientes cuyo riesgo haya que cubrir o no. Así, supongamos que de la manera que vamos a ver más adelante, la empresa ha hecho un análisis individual y cuantifica el riesgo a cubrir en 1.000 u.m., siendo la deuda total de 20.000 u.m. En este caso, puede abrir cuentas distintas para recoger la deuda con riesgo no cubierto y la

deuda con riesgo cubierto o provisionado, llamando al primer grupo Clientes y al segundo Clientes de dudoso cobro.

Los asientos serán:

1.000	Cientes de dudoso cobro	a/	Cientes	1.000
-------	-------------------------	----	---------	-------

para reclasificar a los clientes en normales y de dudoso cobro.

El riesgo a cubrir o a provisionar se puede cargar a Ventas, puesto que representa, en el fondo, un menor ingreso, pero en la práctica se carga a una cuenta de gastos, para dar más información y por entender que es un gasto más que hay que soportar cuando las ventas son a crédito. Esta cuenta de gastos tiene como contrapartida una cuenta compensadora de Clientes de dudoso cobro, para no perder información. Así, el asiento será:

1.000	Pérdidas (no realizadas) en cobro de clientes	a/	Provisión para clientes de dudoso cobro (cuenta compensadora de Clientes de dudoso cobro)	1.000
-------	---	----	--	-------

La cuenta de cargo será regularizada con Pérdidas y ganancias.

En este caso, la cuenta de Clientes aparecerá en el Balance de situación, al fin del período:

Clientes	19.000	
Clientes de dudoso cobro	1.000	
Menos: Provisión para clientes de dudoso cobro	<u>-1.000</u>	<u>19.000</u>

Si la estimación se ha hecho de manera global, bien sea tomando como referencia las ventas o el saldo final de clientes, no existen clientes *en concreto* detectados como de dudoso cobro, por lo que no tiene sentido reclasificar las cuentas de clientes, debiendo contabilizar sólo la pérdida. En este caso, la cuenta de Clientes aparecerá así:

Clientes	20.000	
Menos: Provisión para clientes de dudoso cobro	<u>-1.000</u>	<u>19.000</u>

Por lo que respecta al cómputo de la provisión, tendremos:

- a) Si la provisión se estima de manera individualizada, ésta *debe ajustarse* al final de cada período en función del análisis de los saldos de cada cliente.
- b) Si la provisión se estima de manera global, tenemos:
  - b.1) Si se estima en función de un porcentaje sobre el saldo final de clientes, la provisión *debe ajustarse* al final del período para adecuarlo al importe requerido.

- b.2) Si se estima en función de un porcentaje sobre las ventas del período, la provisión *debe aumentarse* en el importe resultante.

De los tres procedimientos, el que respeta en menor medida el principio de correlación de ingresos y gastos es el visto en primer lugar, al poder detectarse la insolvencia en un período posterior. No obstante, se trata de estimar los resultados lo más razonablemente posible en todos los casos y no buscar exactitud, que no es posible ofrecer debido a la incertidumbre existente en el mundo de los negocios.

Veamos tres ejemplos para aplicar los tres procedimientos.

#### 5.5.4.2.1. Estimación individualizada

##### Enunciado

La empresa A presenta el 1 de enero de 2003 la siguiente situación de cuentas a cobrar (llamaremos genéricamente Clientes, para simplificar, pero de hecho pueden recoger otras cuentas como Deudores varios, Efectos comerciales a cobrar, etc.):

Clientes	5.000	
Menos: Provisión para clientes de dudoso cobro	<u>-500</u>	<u>4.500</u>

Durante 2003 vende a crédito 30.000 u.m., cobrando durante el ejercicio un total de 29.000 u.m. Igualmente, se han cancelado créditos provisionados por 450 u.m.

La empresa concede noventa días a los clientes para el pago de sus deudas. Después del vencimiento, la empresa estima que el riesgo a cubrir es un porcentaje que va fijando en función del tiempo transcurrido después del vencimiento de cada factura. A mayor tiempo transcurrido después del vencimiento, mayor es la posibilidad de insolvencia, con lo que el porcentaje es progresivo.

La estimación responde, por ejemplo, a estos porcentajes:

Demora de la deuda	% de riesgo a provisionar o cubrir
Vencida en dos meses	10
Vencida entre 2 y 4 meses	40
Vencida entre 4 y 6 meses	75
Vencida en más de 6 meses	100

La composición de saldos por antigüedad de los clientes es la siguiente, al 31 de diciembre de 2003:

Cliente	Total de la deuda	Deuda no vencida	Deuda vencida en 2 meses	Deuda vencida entre 2-4 meses	Deuda vencida entre 4-6 meses	Deuda vencida más de 6 meses
Sr. A	1.150	1.150	—	—	—	—
Sr. B	1.800	1.800	—	—	—	—
Sr. C	400	—	300	100	—	—
Sr. D	1.000	600	—	400	—	—
Sr. E	200	200	—	—	—	—
Sr. F	400	—	—	—	—	400
Sr. G	600	600	—	—	—	—
Totales	5.550	4.350	300	500	—	400

### Se pide:

Determinar la provisión a contabilizar al final del ejercicio 2003.

### Solución

En resumen, los asientos hechos durante 2003 son:

— Por las ventas:

30.000	Cientes	a/	Ventas	30.000
--------	---------	----	--------	--------

— Por los cobros:

29.000	Caja y bancos	a/	Cientes	29.000
--------	---------------	----	---------	--------

— Por las cancelaciones de saldos, al considerarlos totalmente incobrables:

Este apunte necesita una aclaración previa. Si la empresa no tuviera una provisión constituida, la pérdida se recogerá así:

Pérdidas	a/	Cientes
----------	----	---------

Puesto que la pérdida ya está contabilizada y se abonó una cuenta compensadora de Cientes, cuando se estime incobrable definitivamente la deuda, se cancela ésta y se destruyen todos los antecedentes que existen en la empresa respecto a la deuda del cliente, cosa que no se debería hacer antes de estimar el saldo totalmente incobrable. Así pues, el asiento no será el visto más arriba, sino éste:

450	Provisión para clientes de dudoso cobro	a/	Cientes	450
-----	---	----	---------	-----

Los saldos finales son:

Cientes		Provisión para clientes de dudoso cobro	
S.i.	5.000	Cancelaciones	450
Ventas	30.000	Cobros	29.000
	35.000		29.450
S.f.D.	5.550		
		S.i.	500
		S.f.A.	50

Al aplicar los porcentajes de estimación de pérdida a cada uno de los tramos de los saldos de clientes, tenemos:

Descomposición del saldo	4.350	300	500	—0—	400
Riesgo a provisionar (%)	—0—	10%	40%	75%	100%
Riesgo a provisionar (importe)	—	30	200	—	400

El riesgo a cubrir en total es:  
30 + 200 + 400 = 630

El riesgo cubierto al final del ejercicio es de = 50 (saldo cuenta)

Ajuste = 580

El ajuste será:

580	Pérdida (no realizada) en cobro de clientes	a/	Provisión para clientes de dudoso cobro	580
-----	---	----	---	-----

En el Balance de situación al 31 de diciembre de 2003, la cuenta de Cientes arrojará esta posición:

Cientes	4.920
Cientes de dudoso cobro	630
Menos: Provisión para clientes de dudoso cobro	—630
	4.920

5.5.4.2.2. Estimación global

**a) En función de un porcentaje sobre el saldo final de clientes**

**Enunciado**

La empresa B presenta el 1 de enero de 2003 la siguiente situación de cuentas a cobrar:

Cientes	6.000	
Menos: Provisión para clientes de dudoso cobro	<u>-600</u>	<u>5.400</u>

La empresa, de acuerdo con experiencia pasada, contrastada con las prácticas de otras empresas del sector, estima, a final de ejercicio, una provisión para cubrir riesgos de cobro equivalente al 10% del saldo de clientes a esa fecha.

Durante 2003 vende a crédito 36.000 u.m., cobrando durante el ejercicio 35.900 u.m. Igualmente, se han cancelado créditos provisionados por 500 u.m.

**Se pide:**

Determinar la provisión a contabilizar al final del ejercicio 2003.

**Solución**

En resumen, los asientos hechos durante 2003 son:

— Por las ventas:

36.000	<u>Cientes</u>	a/	<u>Ventas</u>	36.000
--------	----------------	----	---------------	--------

— Por los cobros:

35.900	<u>Caja y bancos</u>	a/	<u>Cientes</u>	35.900
--------	----------------------	----	----------------	--------

— Por las cancelaciones:

500	<u>Provisión para clientes de dudoso cobro</u>	a/	<u>Cientes</u>	500
-----	--	----	----------------	-----

Los saldos, antes de ajustes, al fin de 2003 serán:

Clientes		Provisión para clientes de dudoso cobro	
S.i. Ventas	6.000 36.000	Cancelaciones Cobros	500 35.900
	<u>42.000</u>		<u>36.400</u>
S.f.D.	<u>5.600</u>		

Saldos finales de clientes	<u>5.600</u>
Provisión estimada: 10% s/5.600	560
Saldo anterior de la provisión	<u>-100</u>
Ajuste	<u>460</u>

El ajuste será:

460 Pérdidas (no realizadas) en cobro de clientes	a/	Provisión para clientes de dudoso cobro	460
---	----	---	-----

En el Balance de situación al 31 de diciembre de 2003, la cuenta de Clientes arrojará esta posición:

Cientes	5.600	
Menos: Provisión para clientes de dudoso cobro	<u>-560</u>	<u>5.040</u>

**b) En función de un porcentaje sobre las ventas del ejercicio**

**Enunciado**

La empresa C presenta el 1 de enero de 2003 la siguiente situación de cuentas a cobrar:

Cientes	10.000	
Menos: Provisión para clientes de dudoso cobro	<u>-800</u>	<u>9.200</u>

La empresa, de acuerdo con la estadística de comportamiento de sus créditos en los últimos ejercicios y teniendo en cuenta, igualmente, la coyuntura por la que pasa el sector, estima como créditos fallidos del orden del 2,5% del importe de las ventas a crédito netas.

Durante 2003 vendió a crédito un total de 50.000 u.m., registrando posteriormente unas devoluciones, rebajas y descuentos por un total de 5.000 u.m. Durante el ejercicio se cancelaron créditos con provisión por 700 u.m. y se cobraron créditos por 43.000 u.m.

**Se pide:**

Determinar la provisión a contabilizar al final del ejercicio 2003.

**Solución**

En resumen, los asientos hechos durante 2003 son:

— Por las ventas:

50.000	Cientes	a/	Ventas	50.000
--------	---------	----	--------	--------

— Por devoluciones, etc.:

5.000	Devoluciones, rebajas, etc.	a/	Cientes	5.000
-------	-----------------------------	----	---------	-------

— Por los cobros:

43.000	Caja y bancos	a/	Cientes	43.000
--------	---------------	----	---------	--------

— Por las cancelaciones:

700	Provisión para clientes de dudoso cobro	a/	Cientes	700
-----	---	----	---------	-----

Los saldos antes de ajustes serán:

Clientes		Provisión para clientes de dudoso cobro	
S.i.	10.000	Cancelaciones	700
Ventas	50.000	Cobros	43.000
		Devoluciones	5.000
	60.000		48.700
S.f.D.	11.300		

Ventas netas:

Ventas brutas	50.000
Menos: Devoluciones etc.	-5.000
Provisión estima del período: 2,5% s/45.000	<u>1.125</u>

Ajuste:

1.125	Pérdidas (no realizadas) en cobro de clientes	a/	Provisión para clientes de dudoso cobro	1.125
-------	---	----	---	-------

**5.5.5. Cobro de una cuenta después de haber sido cancelada por incobrable**

Puede suceder que un crédito contra un cliente que se haya dado de baja o cancelado en Balance, porque la empresa lo consideró totalmente incobrable, se cobre con posterioridad a la cancelación.

El cobro puede registrarse de las tres maneras siguientes (supongamos que se cobran 100 u.m. de un cliente cuyo saldo había sido cancelado):

a)

100	Cientes	a/	Pérdidas (no realizadas) en cobro a clientes	100
-----	---------	----	--	-----

y

100	Caja y bancos	a/	Cientes	100
-----	---------------	----	---------	-----

b)

100	Cientes	a/	Provisión para clientes de dudoso cobro	100
-----	---------	----	---	-----

y

100	Caja y bancos	a/	Cientes	100
-----	---------------	----	---------	-----

c)

100	Cientes	a/	Ingresos por cobros de créditos ya cancelados	100
-----	---------	----	---	-----

y

100	Caja y bancos	a/	Cientes	100
-----	---------------	----	---------	-----

La manera de operar, en teoría, debe obedecer al procedimiento que se utilizó para constituir la provisión, que son los tres que acabamos de exponer.



Si la provisión se ha calculado bien de forma individualizada o por un procedimiento que tiene como base la deuda final de clientes, se podrá contabilizar de cualquiera de las formas que hemos visto de la a) a la c), por cuanto el importe del resultado del ejercicio o el de la provisión final no sufren modificación, al ajustarse ésta al final del período en función de saldos finales de clientes.

Por el contrario, si la provisión se calcula en función de un porcentaje sobre ventas, dependerá de esta doble circunstancia:

1. Si el porcentaje se calcula relacionando las ventas con pérdidas netas (pérdidas brutas, por falta de cobro menos posibles cobros u otras recuperaciones, por ejemplo mercancía), será más conservador abonar a la cuenta de Provisión, por cuanto la pérdida registrada es menor que si se hubiera calculado en base a las pérdidas brutas.
2. Si el porcentaje se calcula relacionando las ventas con pérdidas brutas, es decir, sin considerar posibles recuperaciones, será más lógico abonar a Ingresos, por haber sobrevalorado la provisión y, por ende, la pérdida.

## 5.6. Las ventas y los derechos de cobro en el Plan General de Contabilidad

Los ingresos por ventas se recogen en el grupo 7 de «Ventas e ingresos», con este desglose:

- 700. Ventas por mercaderías.
- 701. Ventas de productos terminados.
- 702. Ventas de productos semiterminados.
- 703. Ventas de subproductos y residuos.
- 704. Ventas de envases y embalajes.
- 705. Prestación de servicios.
- 708. Devoluciones de ventas y operaciones similares.
- 709. Rappels sobre ventas.

Las cuentas 700 a 705, ambas inclusive, nacen acreedoras y se saldan, al final del período, con abono a la 129. Pérdidas y ganancias. Por ser ingresos negativos, las cuentas 708 y 709 nacen deudoras y se regularizan, igualmente, al final del ejercicio, con cargo a la 129. Pérdidas y ganancias. En la 708 se recogen tanto devoluciones como rebajas por incumplimiento en las condiciones del pedido.

Según el PGC, en la contabilización de la venta de bienes se tendrán en cuenta las siguientes reglas:

- a) Las ventas se contabilizarán sin incluir los impuestos que gravan estas operaciones. Los gastos inherentes a las mismas, incluidos los transportes a cargo de la empresa, se contabilizarán en las cuentas

correspondientes del grupo 6, sin perjuicio de lo establecido en las reglas d) y e) siguientes.

- b) Los descuentos y similares incluidos en factura (*los habituales o comerciales, se entiende*) que no obedezcan a pronto pago se considerarán como menor importe de la venta.
- c) Los descuentos y similares que sean concedidos por la empresa por pronto pago, estén o no incluidos en factura, se considerarán gastos financieros, contabilizándose en la cuenta 665. Gastos financieros. Descuentos sobre ventas por pronto pago.
- d) Los descuentos y similares que se basen en haber alcanzado un determinado volumen de pedidos se contabilizarán en la cuenta 709.
- e) Los descuentos y similares posteriores a la emisión de la factura originados por defectos de calidad, incumplimiento de los plazos de entrega u otras causas análogas, se contabilizarán en la cuenta 708.
- f) La contabilización de los envases cargados en factura a los clientes, con facultad de su recuperación, se recogen en la cuenta 436. Envases y embalajes a devolver por clientes. Al controlar el PGC las existencias (entre ellas, los envases) por inventario periódico, los envases cargados se tratan como cuenta personal, contrapartida de la de Clientes, tal como vimos en el texto.

En la contabilización de ingresos por servicios, serán de aplicación las reglas a) a e).

Las cuentas a cobrar relacionadas con la actividad de la empresa se recogen en el PGC en el grupo 4, «Acreedores y deudores por operaciones de tráfico, subgrupos 43, 44 y 49».

- 43. Clientes
  - 430. Clientes.
  - 431. Clientes, efectos comerciales a cobrar.
  - 432. Clientes, empresas del grupo.
  - 433. Clientes, empresas asociadas.
  - 435. Clientes de dudoso cobro.
  - 436. Envases y embalajes a devolver por clientes.
  - 437. Anticipos de clientes.

Las cuentas 430 a 435 son de signo deudor, en tanto que la 436 es de signo acreedor, por ser compensadora, y la 437 es de signo acreedor, por constituir, en realidad, un pasivo para la empresa, tal como hemos visto en el texto.

- 44. Deudores varios
  - 440. Deudores.
  - 441. Deudores, efectos comerciales a cobrar.
  - 442. Deudores, empresas del grupo.
  - 443. Deudores, empresas asociadas.
  - 445. Deudores de dudoso cobro.
  - 449. Deudores por operaciones en común.

Representan créditos por venta de servicios que no constituyan la actividad principal de la empresa, como puede ser la prestación temporal de personal a otra empresa.

La cuenta 449. Deudores por operaciones en común recoge las cantidades a cobrar procedentes de negocios en participación y la contrapartida es una cuenta de ingresos, bien como tal o como menor pérdida, al transferirse parte de ésta a las otras empresas que participan en el negocio en participación. Su estudio detallado excede a los propósitos de este libro.

- 49. Provisiones para operaciones de tráfico.
- 490. Provisión para insolvencias de tráfico.
- 491. Provisión para insolvencias de tráfico de empresas del grupo.
- 494. Provisión para insolvencias de tráfico de empresas asociadas.
- 499. Provisión para otras operaciones de tráfico.

El contenido de este subgrupo en el PGC no es homogéneo, recogiendo cuentas compensadoras de clientes —de la 490 a la 494— de signo acreedor, por tanto, y que en el texto hemos denominado Provisión para clientes de dudoso cobro, y la cuenta 499, que es tanto una cuenta de pasivo exigible como de compensación. El componente de pasivo lo forman las garantías posventa y el componente de compensación en el que se recogen provisiones para devoluciones de ventas.

Las normas de valoración recogidas en el PGC respecto de las cuentas a cobrar se limitan a indicar que «deberán realizarse las correcciones valorativas que procedan, dotándose, en su caso, las correspondientes provisiones en función del riesgo que presenten las posibles insolvencias con respecto al cobro de los activos de que se trate».

Los procedimientos respecto al cómputo de la provisión son tratados por el PGC al indicar las causas de movimiento de la cuenta 490. Provisión para insolvencias de tráfico.

Estos procedimientos, tal como hemos visto en el texto, giran en torno a un cálculo global de la provisión o individualizado. En el caso de provisión global (no distingue si se calcula sobre ventas o sobre saldos finales), la teneduría del PGC es ésta:

- a) Se abonará, al final del ejercicio, por la estimación realizada, con cargo a la cuenta 694. Dotación a la provisión para insolvencias de tráfico [que, en el texto, hemos denominado Pérdidas (no realizadas) en cobro de clientes]. El asiento es:

(694) Dotación a la provisión para insolvencias de tráfico	a/ (490) Provisión para insolvencias de tráfico
--	---

- b) Se cargará, igualmente al final del ejercicio, por la dotación realizada al cierre del ejercicio precedente, con abono a la cuenta 794. Provisión para insolvencias de tráfico aplicada.

Vemos que, en lugar de hacer un ajuste para adecuar el saldo de la provisión (por diferencia) tal como hemos visto en el texto, el PGC anula la existente del año anterior, con abono a una cuenta de ingresos y crea, con cargo a gastos, la del período. Las cancelaciones por insolvencias definitivas no se cargan a la provisión en el PGC, sino en una cuenta de gastos denominada 650. Pérdidas de créditos comerciales incobrables. Entendemos que la teneduría del PGC es farragosa, si bien su incidencia en la situación económico-financiera de la empresa es la misma que hemos visto en el texto, como no podía ser de otra forma.

Veamos cómo contabilizaría la empresa B del texto las provisiones para clientes de dudoso cobro, si utilizara la teneduría del PGC.

— Por las ventas:

36.000	(430) Clientes	a/	(700) Ventas de mercaderías	36.000
--------	----------------	----	-----------------------------	--------

— Por los cobros:

35.900	(570) Caja, euros	a/	(430) Clientes	35.900
--------	-------------------	----	----------------	--------

— Por las cancelaciones:

500	(650) Pérdidas de créditos comerciales incobrables	a/	(430) Clientes	500
-----	--	----	----------------	-----

— Por el ajuste de las provisiones:

*Por el saldo anterior o inicial:*

600	(490) Provisión para insolvencias de tráfico	a/	(794) Provisión para insolvencias de tráfico aplicada	600
-----	--	----	---	-----

*Por el importe final:*

560	(694) Dotación a la provisión para insolvencias de tráfico	a/	(490) Provisión para insolvencias de tráfico	560
-----	--	----	--	-----

En el texto, la incidencia en el resultado del ejercicio de la empresa B venía dado por el importe del ajuste final (460 u.m.). Cuando la empresa regularizara, utilizando la teneduría expuesta en el texto, se limitaría a hacer:

460 Pérdidas y ganancias	a/ Pérdidas en cobro de clientes	460
--------------------------	----------------------------------	-----

En la teneduría del PGC se haría:

500 (129) Pérdidas y ganancias	xxx a/ (650) Pérdidas de créditos comerciales incobrables	500
560 (129) Pérdidas y ganancias	xxx a/ (694) Dotación a la provisión para insolvencias de tráfico	560
600 (794) Provisión para insolvencias de tráfico aplicada	xxx a/ (129) Pérdidas y ganancias	600

La incidencia en Pérdidas y ganancias es:

Pérdidas y ganancias			
(650)	500	(794)	600
(694)	560		
		Neto	600
			460 (como en el texto)
1.060			1.060

En el caso de provisión mediante un sistema individualizado, la teneduría del PGC es ésta:

- a) Se abonará, a lo largo del ejercicio, por el importe de los riesgos que se vayan estimando, con cargo a la cuenta 694, es decir, el asiento que antes se vio, pero no al final del período, sino a medida que se prevean los riesgos:

(694) Dotación a la provisión para insolvencias de tráfico	a/ (490) Provisión para insolvencias de tráfico
--	---

- b) Se cargará a medida que se vayan dando de baja los saldos de clientes y deudores para los que se dotó provisión individualizada, o cuando desaparezca el riesgo, por el importe de la misma, con abono a la cuenta 794. Provisión para insolvencias de tráfico aplicada.

Las cancelaciones se harán, igualmente, en la cuenta 650. Pérdidas de créditos comerciales incobrables.

La teneduría del PGC en este supuesto es la misma que la vista para la estimación global, lo que sucede es que la dotación se hace durante el ejercicio y no al final del mismo, es decir, cuando la empresa detecta el riesgo a cubrir, con lo que se incumple el principio de correlación de gastos e ingresos y se aproxima bastante a lo que en el texto hemos denominado «cancelación directa o específica».

Digamos, finalmente, que las diferencias de cambio en moneda distinta del euro se recogen en las cuentas:

668. Gastos financieros. Diferencias negativas de cambio.

768. Ingresos financieros. Diferencias positivas de cambio.

por las realizadas. Las positivas que se difieren (ingreso diferido), el PGC las recoge en la cuenta:

136. Ingresos a distribuir en varios ejercicios. Diferencias positivas en moneda distinta del euro.

## RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### 1. Conocer los criterios aplicados para el reconocimiento del ingreso por venta de bienes o por prestación de servicios

En la venta de bienes, el ingreso ha de reconocerse o contabilizarse cuando se ha transferido la propiedad y, por ende, el riesgo al comprador o cliente. En la prestación de servicios, el ingreso ha de reconocerse cuando el servicio ha sido prestado.

Todo cobro anterior a la transmisión de propiedad o a la prestación de servicios constituye el reconocimiento de un pasivo y no de un ingreso.

En la venta de bienes existen unas cláusulas contractuales (INCOTERMS) para delimitar la transmisión de propiedad o riesgo.

### 2. Conocer los componentes del ingreso bruto y del ingreso neto en ventas

El ingreso bruto es el importe facturado por la venta, deducido el impuesto en la venta (IVA). En el ingreso bruto no suelen incluirse los descuentos comerciales de tipo habitual, como los concedidos por los mayoristas a los minoristas. El ingreso neto es el ingreso bruto deducido cualquier tipo de devoluciones, rebajas o descuentos no habituales y repetitivos. En España el descuento de tipo financiero no se incluye como deducción del ingreso bruto, sino como coste financiero.

### 3. Saber contabilizar las diferentes situaciones de cuentas a cobrar materializadas en efectos

Una cuenta a cobrar materializada en una letra de cambio refuerza la situación del acreedor (vendedor) y, por ende, debe lucir en cuentas tal hecho. El efecto puede cobrarse a su vencimiento o encargar de su cobro a una entidad financiera. Si la empresa vendedora goza de crédito en un banco puede descontar o negociar el efecto (o papel, o papel comercial), con lo que obtiene un préstamo por el valor actual del efecto o, lo que es lo mismo, su valor nominal deducidos los intereses que el banco cobra y que se computan desde la fecha del descuento a la del vencimiento de la letra.

### 4. Saber valorar las cuentas a cobrar, aplicando los diferentes procedimientos

La empresa, para aplicar adecuadamente los principios de contabilidad del devengo y de especialización del ejercicio, debe estimar el valor de realización de sus cuentas a cobrar, bien individualizadamente o bien por estimaciones globales basadas en la experiencia.

## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

1. Para registrar un ingreso por ventas de bienes o cosas debe haberse producido la transmisión de \_\_\_\_\_.
2. El cobro a un cliente antes de haberle prestado el servicio implica un aumento del \_\_\_\_\_ y del \_\_\_\_\_ en la ecuación contable.
3. La entrada de una mercancía procedente de un cliente se registra como una \_\_\_\_\_.
4. El importe a cobrar esperado de una cuenta de Clientes constituye su valor de \_\_\_\_\_.
5. El importe bruto en ventas menos las devoluciones, rebajas y descuentos representa el importe \_\_\_\_\_ de ventas.
6. La empresa puede conceder a los clientes descuentos de tipo \_\_\_\_\_ y de tipo \_\_\_\_\_.
7. Cuando la empresa carga intereses al cliente por aplazamiento del pago, y estos intereses no figuran en contrato, se dice que los intereses son \_\_\_\_\_.
8. La bonificación concedida al cliente por volumen de consumo se denomina \_\_\_\_\_.
9. La concesión de un período de garantía al cliente tiene una repercusión en la ecuación contable de aumento del \_\_\_\_\_.
10. El descuento comercial de un efecto a cobrar constituye un \_\_\_\_\_ concedido por el banco a la empresa que negocia el efecto.
11. Cuando un efecto a cobrar es entregado por la empresa al banco, sin mediar negociación o descuento, se dice que este efecto está en \_\_\_\_\_.
12. Una cuenta titulada «Envases a devolver por clientes» es una cuenta \_\_\_\_\_ de la de Clientes, con un control de existencias por inventario \_\_\_\_\_.
13. Tras pasado el vencimiento de una cuenta a cobrar, se dice que la deuda está \_\_\_\_\_.
14. Las diferencias positivas y negativas en cambio ocasionadas por cuentas a cobrar en moneda extranjera pueden ser \_\_\_\_\_, si afectan a monedas convertibles en España.
15. La operación de contrastar el saldo de una cuenta a cobrar con el que ofrece la contabilidad del cliente, se denomina \_\_\_\_\_.

16. La contabilización de una provisión por clientes de dudoso cobro responde a los principios de contabilidad de \_\_\_\_\_ y de \_\_\_\_\_.
17. La cancelación específica de cuentas a cobrar implica la aplicación de un criterio de \_\_\_\_\_.
18. La estimación del valor de realización de las cuentas a cobrar puede hacerse de manera \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_.
19. El importe debido por un cliente mide el riesgo de la empresa vendedora, el importe de la provisión mide el riesgo \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_.
20. La provisión para insolvencias es una \_\_\_\_\_ de las cuentas a cobrar.
21. El importe del descuento de un efecto es igual al nominal  $\times$  tipo de interés  $\times$  \_\_\_\_\_.
22. Una factura emitida el día 11 de julio de 2003, con vencimiento a sesenta días, debe cobrarse el día \_\_\_\_\_.

## APÉNDICE

En este apéndice de Ventas y Cuentas a cobrar, vamos a tratar los siguientes temas:

- Ventas con cobro en especie.
- Ventas en consignación.
- Actualización de las cuentas a cobrar a largo plazo.

### 5.A.1. Ventas con cobro en especie

Hemos visto en el texto que una empresa que encuentra dificultades en cobrar a sus clientes puede llegar al acuerdo con ellos de cobrar en activos distintos al dinero. En este caso, el problema se planteaba en determinar la valoración a dar a los activos que se recibían en sustitución del dinero.

En el caso en que la empresa pacte desde un principio con el cliente el cobro en especie, es decir, en activos distintos al dinero, el problema se centra en la valoración de la cuenta a cobrar y, consecuentemente, en la valoración del ingreso.

El problema es similar al de las cuentas a cobrar en moneda distinta del euro, por lo que la AECA propugna, con evidente buen criterio, que «lo procedente será valorar estas partidas aplicando los precios vigentes al perfeccionarse el contrato y efectuar, al cierre de cada ejercicio, los ajustes necesarios para que los precios de referencia coincidan con los vigentes a la fecha de establecimiento del Balance».

Aplicando el principio de prudencia valorativa, el ajuste se contabilizará tal como vimos en el texto para las cuentas a cobrar en moneda distinta del euro, difiriendo el beneficio potencial y reconociendo la pérdida potencial.

Supongamos que una empresa vende a crédito el 1 de diciembre mercaderías con un coste de 1.000 u.m., a cobrar en mobiliario dentro de sesenta días. El valor de mercado del mobiliario a recibir es de 1.200 u.m. en la fecha del contrato. Los apuntes serán:

*Por el precio de venta:*

1.200	Clientes	a/	Ventas	1.200
-------	----------	----	--------	-------

*Por el precio de coste:*

1.000	Coste de ventas	a/	Mercaderías	1.000
-------	-----------------	----	-------------	-------

Ahora supongamos que al 31 de diciembre, fecha de establecimiento del Balance de situación, momento en que la cuenta a cobrar no ha vencido, el valor de mercado del mobiliario a recibir es de:

- a) 1.100  
b) 1.250

En el caso a), se haría:

100	Pérdida en cobro a clientes	a/ Clientes	100
		(1.200 - 1.100)	

En el caso b), se haría:

50	Clientes	a/ Ingresos diferidos	50
		(1.200 - 1.250)	

Llegado el vencimiento, y suponiendo que el valor de mercado del mobiliario se mantiene, los asientos serían:

En el caso a):

1.100	Mobiliario	a/ Clientes	1.100
-------	------------	-------------	-------

En el caso b):

1.250	Mobiliario	a/ Clientes	1.250
-------	------------	-------------	-------

y

50	Ingresos diferidos	a/ Ingresos varios	50
----	--------------------	--------------------	----

### 5.A.2. Ventas en consignación o comisión

En este caso, la empresa vendedora (comitente o consignador) envía a un intermediario (comisionista o consignatario) mercancía para que éste gestione su venta, satisfaciendo el vendedor una remuneración al comisionista (comisión). En la entrega al comisionista no se produce una transmisión de propiedad, por lo que la contabilidad debe reflejar tan sólo el hecho de que la mercancía no está en sus almacenes, sino en los almacenes del comisionista. Esto se puede reflejar de diversas formas: mediante asientos patrimoniales o asientos de orden o notas explicativas en la Memoria.

Si se quiere reflejar contablemente, los asientos dependerán de la forma en que la empresa controla sus mercaderías.

Si se controlan mediante un procedimiento de inventario permanente, la situación puede reflejarse simplemente cambiando de denominación la

cuenta de almacén, para expresar que la mercancía está en poder del comisionista. El asiento sería de este tipo:

Mercaderías en poder del comisionista	a/ Mercaderías	
	(Por el precio de coste)	

Si la empresa controla sus almacenes mediante un inventario periódico, como es el caso del PGC español, la cuenta de Mercaderías no podrá abonarse, por lo que se puede optar por hacer un apunte de orden o pro Memoria o una nota en la Memoria. Si se hace apunte de orden, éste podría ser de este tipo:

Comisionista por mercancía en comisión	a/ Mercancías enviadas al comisionista	
--	--	--

Este asiento puede valorarse a precio de coste o de venta, indistintamente, por afectar a cuentas que no son patrimoniales; así, la cuenta de cargo no es obviamente una cuenta a cobrar.

Veamos un ejemplo.

La empresa A tiene un comisionista en el sur de España, con quien tiene concertado un negocio de comisión, por lo que el comisionista cobra una remuneración del 10% del precio de venta al consumidor.

El 1 de marzo envía mercancías al comisionista, cuyo coste es de 500 u.m., indicándole que el precio de venta debe estar comprendido entre 700 y 750 u.m. La remuneración del comisionista es del 10% del importe facturado al cliente. El encargado del cobro (que no responsable) es el comisionista. El 1 de abril el comisionista comunica al comitente haber vendido al contado la mercancía a un precio de venta de 710 u.m.

### Inventario permanente

Al enviar la mercancía al comisionista, se hará:

500	Mercaderías en poder del comisionista	a/ Mercaderías	500
-----	---------------------------------------	----------------	-----

Al vender y cobrar el comisionista la mercancía, éste es deudor del comitente por el importe neto: precio de venta menos la comisión. El asiento será:

	639 Comisionista, cta. cte. (710 - 0,1 × 710)		
	71 Gastos de comisiones de venta (0,10 × 710)	a/ Ventas	710

y

	500 Coste de ventas	a/ Mercaderías en poder del comisionista	500
--	---------------------	--	-----

### Inventario periódico

Si se registra un asiento de orden al envío de la mercancía y éste se valora a precio de coste, tendremos:

	500 Comisionista, por mercancía en comisión	a/ Mercancías enviadas al comisionista	500
--	---	--	-----

Al vender y cobrar el comisionista, se anulará el asiento de orden y se registrará la venta:

	500 Mercancías enviadas al comisionista	a/ Comisionista, por mercancía en comisión	500
--	---	--	-----

y

	639 Comisionista, cta. cte. 71 Gastos de comisiones de venta	a/ Ventas	700
--	---	-----------	-----

El coste de la venta se computará al final del período, al llevarse un procedimiento de inventario periódico.

### 5.A.3. Actualización de las cuentas a cobrar a largo plazo

Si la empresa vendedora acuerda con el comprador el diferimiento del cobro a largo plazo (más de un año) y carga a éste un interés por diferimiento, este interés debe computarse como ingreso financiero durante el

tiempo que dura el crédito, por lo que en el momento de cargar la cuenta a cobrar debe abonarse un ingreso diferido por este concepto.

Si la empresa no ha cargado un interés explícitamente al cliente, sería recomendable *actualizar* la cuenta a cobrar para que afloren los ingresos por intereses, actualización (descuento) que debe hacerse al tipo de interés vigente en el mercado para operaciones de carácter similar.

El PGC indica a este respecto:

«Los intereses incorporados al nominal de los créditos por operaciones de tráfico con vencimiento superior a un año deberán registrarse en el Balance como ingreso diferido —“ingresos a distribuir en varios ejercicios”—, imputándose anualmente a resultados de acuerdo con un criterio financiero.»

Supongamos que la empresa realiza el 1 de enero de 2002 una venta de 1.000 u.m., a cobrar en dos anualidades constantes, cargando un interés del 12% anual.

El importe de la anualidad se deriva de la equivalencia financiera de tal manera que, denominando *a* a la anualidad, tenemos:

$$\begin{array}{c}
 \text{-----|-----|-----} \\
 \text{1-1-2002} \qquad \qquad \text{1-1-2003} \qquad \qquad \text{1-1-2004} \\
 \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad (a) \qquad \qquad \qquad \qquad (a) \\
 \\
 1.000 = \frac{a}{(1 + 0,12)} + \frac{a}{(1 + 0,12)^2}
 \end{array}$$

de donde:

$$a = 591,70$$

El total de la deuda es 591,70 + 591,70 = 1.183,4 u.m., compuesta por:

— Ingreso por venta	1.000
— Ingreso por intereses	183,4

El asiento en la venta será:

	1.183,4 Clientes	a/ Ventas	1.000
		a/ Ingresos a distribuir en varios ejercicios	183,4

La cuenta Ingresos a distribuir en varios ejercicios es una cuenta compensadora de la de Clientes.

Periódicamente, habrá que realizar un traspaso de la cuenta de Ingresos a distribuir en varios ejercicios a otra de Ingresos financieros, de esta forma:

Anualidad	Intereses	Principal
591,70	$1.000 \times 0,12 = 120$	$591,70 - 120 = 471,7$
591,70	$(1.000 - 471,7)0,12 = 63,4$	528,3

En el cobro de la primera anualidad, el asiento será:

591,70	Caja y bancos	a/	Cientes	591,70
--------	---------------	----	---------	--------

y, simultáneamente:

120	Ingresos a distribuir en varios ejercicios (cuenta de Balance)	a/	Ingresos financieros (cuenta de Resultados)	120
-----	---	----	--	-----

En el cobro de la segunda anualidad:

591,70	Caja y bancos	a/	Cientes	591,70
--------	---------------	----	---------	--------

y, simultáneamente:

63,40	Ingresos a distribuir en varios ejercicios	a/	Ingresos financieros	63,40
-------	--	----	----------------------	-------

# 6

## Existencias y costes de ventas

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Delimitar lo que se entiende por existencias.
2. Conocer los sistemas de control y registro de las existencias.
3. Conocer los costes de entrada de las diferentes existencias, de acuerdo con su origen.
4. Conocer los diferentes métodos para costear las salidas de existencias.
5. Saber aplicar la regla de coste o mercado, el más bajo.

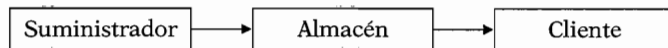


## 6.1. Las existencias. Contenido e importancia

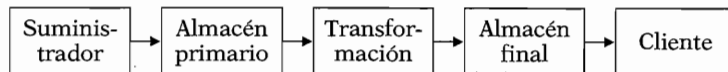
Dentro de las existencias se incluyen los bienes almacenables destinados al consumo, bien sea para venta directa, bien sea para la producción de bienes y servicios que, a su vez, son objeto de venta.

En una empresa comercial, las existencias son adquiridas para ser vendidas sin transformación. En una empresa industrial, las existencias adquiridas se someten a un proceso de elaboración, antes de venderse; proceso que puede ser más o menos largo y laborioso.

De lo anterior se deduce, pues, que en una empresa el ciclo comercial vendrá representado así:



En una empresa industrial, este ciclo tiene una fase intermedia:



Así, la problemática contable en un caso y en otro es diferente, siendo, obviamente, más compleja en el segundo, por cuanto el número de factores a tener en cuenta es mayor.

La importancia de esta rúbrica es obvia, por cuanto es el principal componente de los resultados del período. Los errores en el cómputo o en la valoración de los diferentes inventarios tiene una directa repercusión en el

cálculo del resultado de, al menos, dos períodos, dado que el inventario final de un período constituye, obviamente, el inventario inicial del siguiente.

La repercusión en la ecuación de Balance de lo que estamos diciendo es la siguiente:

*Adquisición, por ejemplo, a crédito*

$$\frac{\text{ACTIVO}}{\text{Aumenta}} + \text{GASTOS} = \frac{\text{PASIVO}}{\text{Aumenta}} + \text{NETO} + \text{INGRESOS}$$

*Consumo para la venta*

a) Por el precio de la venta (p.v.):

$$\frac{\text{ACTIVO}}{\text{Aumenta (p.v.)}} + \text{GASTOS} = \text{PASIVO} + \text{NETO} + \frac{\text{INGRESOS}}{\text{Aumenta (p.v.)}}$$

b) Por el precio de coste (p.c.):

$$\frac{\text{ACTIVO}}{\text{Disminuye (p.c.)}} + \frac{\text{GASTOS}}{\text{Aumenta (p.c.)}} = \text{PASIVO} + \text{NETO} + \text{INGRESOS}$$

En el caso de la empresa industrial, el gasto se registra no cuando se consumen los factores en la producción de los bienes, sino cuando éstos se venden a terceros. Por tanto, el consumo de existencias para la elaboración de otras existencias supone simplemente un cambio de activos, pero no un gasto.

*Consumo para producción*

$$\frac{\text{ACTIVO}}{\text{Aumenta}} + \text{GASTOS} = \text{PASIVO} + \text{NETO} + \text{INGRESOS}$$

Disminuye

Por lo que respecta a la repercusión en los resultados de dos períodos sucesivos de errores en la valoración de inventarios, recordaremos que el gasto por mercancía vendida o coste de ventas es igual a:

$$\text{Inventario inicial} + \text{Compras} - \text{Inventario final}$$

Veamos el siguiente ejemplo:

	<i>Incorrecto</i>	<i>Correcto</i>
<b>Año 1</b>		
Inventario inicial	1.000	1.000
Compras	10.000	10.000
Mercancías disponibles para la venta	11.000	11.000
Inventario final	<b>-2.000</b>	<b>-1.500</b>
Coste de ventas	9.000	9.500
Ventas	11.000	11.000
Beneficio	<b>2.000</b>	<b>1.500</b>
<b>Año 2</b>		
Inventario inicial	<b>2.000</b>	<b>1.500</b>
Compras	12.000	12.000
Mercancías disponibles para la venta	14.000	13.500
Inventario final	-1.000	-1.000
Coste de ventas	13.000	12.500
Ventas	16.000	16.000
Beneficio	<b>3.000</b>	<b>3.500</b>

El beneficio del año 1 está sobrevalorado en 500 y el del año 2 infravalorado en ese mismo importe. Es obvio que, al ser correcto el inventario final del año 2, los errores se compensan, pero se produce una traslación indeseable de resultados de un año a otro.

### 6.1.1. Control y registro de las existencias. Especial referencia a las existencias comerciales o mercaderías

En el punto anterior hemos cuantificado el coste de ventas como la diferencia entre el inventario inicial del período más las compras del mismo y el inventario final de ese período. Esta manera de operar pone el acento en la determinación del inventario final y residualmente se llega a calcular el coste de ventas. Otra manera de operar es poner el acento en el coste de la mercancía vendida y como dato residual obtener el inventario final. Cuando se opera de la primera forma, estamos ante un sistema de inventario perió-

dico y cuando se hace de la segunda forma, ante un sistema de inventario permanente<sup>1</sup>.

En resumen, y para el caso de las mercaderías, siendo

CV = Coste de ventas.  
II = Inventario inicial del período.  
C = Compras del período.  
IF = Inventario final del período.

Con un sistema de inventario periódico, tenemos:

$$II + C - IF = CV$$

y con un sistema de inventario permanente, tendríamos:

$$II + C - CV = IF$$

Para el caso de materiales que se usan o consumen en un proceso de producción, siendo

CC = Coste del material consumido en la producción.  
II = Inventario inicial del período.  
C = Compras del período.  
IF = Inventario final del período.

Con un sistema de inventario periódico tenemos:

$$II + C - IF = CC$$

y con un sistema de inventario permanente, tendríamos:

$$II + C - CC = IF$$

Vamos a recordar, brevemente, las características de ambos procedimientos, tomando como ejemplo las existencias comerciales.

<sup>1</sup> Véase Urías Valiente, J.: *Introducción a la Contabilidad. Aspectos técnicos*, EDIASA, Madrid, 2004, capítulo 6.

Inventario permanente	Inventario periódico
<b>1. Por las compras</b>	<b>1. Por las compras</b>
xxx _____ Mercaderías a/ Proveedores (o Caja y bancos) Por todos los costes de compras xxx _____	xxx _____ Compras de Mercaderías a/ Proveedores (o Caja y bancos) Por todos los costes de compras, o abriendo cuentas divisionarias para Gastos de transportes, seguros, etc. xxx _____
<b>2. Por las ventas</b>	<b>2. Por las ventas</b>
2.1. Por el precio de venta: xxx _____ Clientes (o Caja y bancos) a/ Ventas de mercaderías xxx _____	2.1. Por el precio de venta: xxx _____ Clientes (o Caja y bancos) a/ Ventas de mercaderías xxx _____
2.2. Por el precio de coste: xxx _____ Coste de ventas a/ Mercaderías xxx _____	2.2. Por el precio de coste: No se hace asiento, al carecer de control de inventarios
<b>3. En el cálculo del resultado periódico</b>	<b>3. En el cálculo del resultado periódico</b>
xxx _____ Ventas de Mercaderías a/ Pérdidas y ganancias xxx _____ Pérdidas y ganancias a/ Coste de ventas xxx _____	3.1. Ajuste previo del inventario <sup>2</sup> xxx _____ Variación de existencias a/ Mercaderías (Por el inventario inicial) xxx _____ Mercaderías a/ Variación de existencias (Por el inventario final) xxx _____ Ventas de Mercaderías a/ Pérdidas y ganancias xxx _____ Pérdidas y ganancias a/ Compras de Mercaderías a/ ± Variación de existencias (*) xxx _____

\* El signo ± indica que el saldo de esta cuenta puede ser de cualquier signo.

En definitiva, con un inventario permanente, la cuenta de Mercaderías arroja, en cualquier momento, el importe del inventario, a precio de coste, en tanto que en un inventario periódico esa cuenta sólo recoge el inventario inicial del período, dado que las entradas se registran en cuentas divisionarias y las salidas, a precio de coste, no son registradas.

Cuando la empresa lleva a cabo un control por inventario permanente puede ofrecer información intermedia, es decir, con una periodicidad inferior al año —por ejemplo, mensualmente— por cuanto conoce el coste

<sup>2</sup> Véase *op.cit.* En el capítulo 6 se muestran las diferentes alternativas que se pueden dar para ajustar los inventarios, ya que la cuenta Mercaderías, en este procedimiento, registra el inventario inicial.

de la mercancía vendida en cualquier período y el inventario al final de ese período.

Esto no sucede cuando la empresa utiliza un sistema de inventario periódico, por cuanto no conoce el inventario al final de un período intermedio y, por tanto, tampoco el coste de mercancía vendida, salvo que se lleve a cabo un inventario físico<sup>3</sup>. Si quiere rendir balances y cuentas de pérdidas y ganancias mensualmente, debería realizar un inventario físico mensualmente, lo cual es engorroso y muy caro, por cuanto realizar un inventario puede llevar un largo tiempo en empresas de cierto tamaño. Para estos casos, lo que se hace es una estimación en base al porcentaje medio de beneficio que utiliza la empresa en la fijación de sus precios de venta (margen bruto en ventas).

Supongamos, en un primer ejemplo, que la empresa vende un bien con un porcentaje de beneficio del 30% sobre el precio de venta. Si el inventario en 1 de enero es de 1.000 u.m., las compras hasta finales de marzo son de 5.000 u.m. y las ventas de esos tres meses alcanza un total de 8.000 u.m., el inventario al final del mes de marzo será:

Inventario inicial .....	1.000
Compras .....	5.000
Mercaderías disponibles para la venta .....	6.000
Menos: Ventas a precio de venta .....	8.000
Ventas a precio de coste .....	$8.000 \times 0,7$ 5.600
Inventario final (marzo) .....	400

Si operara con tres artículos, A, B y C, que tienen estos márgenes de beneficio sobre ventas, 30%, 40% y 20%, respectivamente, y la distribución de ventas fuera la siguiente:

25% de A; 45% de B; 30% de C

el margen medio sería:

$$\begin{aligned}
 0,25 \times 0,3 &= 0,075 \\
 0,45 \times 0,4 &= 0,18 \\
 0,30 \times 0,2 &= 0,06 \\
 \hline
 &0,315
 \end{aligned}$$

<sup>3</sup> Con ambos sistemas es necesario realizar un inventario físico, al final del período. La diferencia fundamental estriba en que con un inventario periódico, el inventario físico es necesario para determinar el importe de las existencias y el coste de la mercancía vendida (o material consumido), en tanto que con un inventario permanente, el inventario físico sirve no para evaluar las existencias, sino para verificar que las existencias contables son correctas o, en caso contrario, analizar las diferencias. Véase *Introducción a la Contabilidad...*, *op. cit.*, capítulo 6.

con lo que el cálculo sería:

Inventario inicial .....	1.000	
Compras .....	5.000	
Mercaderías disponibles para la venta .....	6.000	
Menos: Ventas a precio de venta .....	8.000	
Ventas a precio de coste .....	$8.000 \times 0,685$	5.480
Inventario final (marzo) .....		520

## 6.2. Alta en patrimonio

En este apartado, vamos a estudiar el importe por el que hay que contabilizar las entradas de existencias, haciendo hincapié en los criterios de valoración adecuados, ya que esto es lo sustantivo, con independencia del control que la empresa lleve y, por ende, con independencia de la teneduría que se estime más adecuada. Lo importante es la valoración de las existencias y en menor medida, cómo ésta se puede reflejar en cuentas, ya que el registro —como sabemos— puede ser muy diverso.

El alta en patrimonio de cualquier activo debe registrarse por su coste de adquisición, siendo éste el conjunto de desembolsos necesarios para dicha adquisición. Para el caso de existencias que se compran, se incluirán todos los costes necesarios hasta que el bien en concreto se halle en los almacenes de la empresa; estos costes reciben el nombre de *costes inventariables de compra*. Para el caso de existencias que la empresa produce, se incluirán todos los costes necesarios hasta que el bien haya llegado al grado de terminación que lo hace vendible; estos costes reciben el nombre de *costes inventariables de producción* o, simplemente, *costes de producción*.

En apartados finales trataremos el coste para adquisiciones especiales, como compras conjuntas, permutas, etc.

En el capítulo 5 analizamos el momento en que la empresa debía registrar un ingreso por venta. En éste, debemos contemplar cuándo se debe registrar la compra, por lo que los criterios son los mismos, pero ahora vistos desde el punto de vista del comprador. Con carácter general, la compra hay que registrarla cuando se adquiere la propiedad del bien o, dicho de otra forma, cuando se asume el riesgo de la misma. Dependiendo de la cláusula contractual, la propiedad se adquiere en un momento u otro del trayecto, siendo, *en resumen*, o a la salida del almacén del vendedor —FOB punto de embarque— o a la entrada en el almacén del comprador —FOB punto de destino<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Que resumen todas las cláusulas vistas en el capítulo 5.

Veamos estos dos ejemplos:

La empresa Z compra mercaderías por valor de 1.000 u.m. a la empresa Y el día 28 de diciembre de 2002, cláusula FOB punto de embarque. Las mercancías llegan a poder de la empresa el día 3 de enero de 2003, satisfaciendo 100 u.m. por gastos de transporte.

Los asientos en la contabilidad del vendedor y del comprador serán:

Vendedor		Comprador	
Día 28-12-2002		Día 28-12-2002	
1.000 Clientes	a/ Ventas 1.000	1.000 Mercaderías en camino	a/ Proveedores <sup>5</sup> 1.000
Día 3-1-2003		Día 3-1-2003	
		1.100 Mercaderías	a/ Mercaderías en camino 1.000
			a/ Caja y bancos 100

Si fuera con cláusula FOB punto de destino, los asientos serían:

Vendedor		Comprador	
Día 28-12-2002		Día 28-12-2002	
Ningún asiento		Ningún asiento	
Día 3-1-2003		Día 3-1-2003	
1.000 Clientes	a/ Ventas 1.000	1.100 Mercaderías	a/ Proveedores 1.000
			a/ Caja y bancos 100

### 6.2.1. Adquisición por compra

Las compras de mercaderías se valoran añadiendo al precio neto de factura del proveedor todos los gastos adicionales hasta que la mercancía esté en los almacenes de la empresa, tales como:

<sup>5</sup> La compra debe contabilizarse cuando se adquiere la propiedad, con independencia de si está o no la factura del proveedor en poder de la empresa. Para expresar una situación de este tipo, la cuenta de Proveedores se podría *apellidar* «por facturas pendientes de recibir —o formalizar—». Una vez recibida y conformada la factura, el asiento de reclasificación será de este tipo:

Proveedores, por facturas pendientes de recibir —o conformar	a/ Proveedores
--	----------------

- Transportes, fletes y comisiones.
- Seguros y aduanas.
- Impuestos a la compra, siempre que no sean repercutibles a terceros.
- Recepción y control de calidad.

Puede suceder que el precio de compra esté parcialmente subvencionado, en cuyo caso tal subvención se deducirá del precio de coste. Supongamos que la empresa A adquiere mineral a la empresa B, satisfaciendo 1.500 u.m. al suministrador, después de conceder un descuento de 100 u.m. Satisface, asimismo, 50 por gastos de transporte y 10 por impuestos. Esta mercancía está subvencionada por la Administración en un 5% de su precio neto de coste. La valoración sería:

Precio de coste .....	1.600
Menos: Descuentos .....	100
Subvención (0,05 × 1.500) .....	75 —(175)
Más: Transporte .....	50
Impuestos a la compra .....	10
Total coste de entrada .....	<u>1.485</u>

El registro será el siguiente, en uno u otro sistema:

Inventario permanente	Inventario periódico																														
<table> <tr> <td>1.485 Mercaderías</td> <td>xxx</td> <td></td> </tr> <tr> <td>75 Subvenciones a recibir</td> <td>a/ Proveedores</td> <td>1.500</td> </tr> <tr> <td></td> <td>a/ Impuestos a pagar</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td></td> <td>a/ Caja y bancos (transporte)</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td></td> <td>xxx</td> <td></td> </tr> </table>	1.485 Mercaderías	xxx		75 Subvenciones a recibir	a/ Proveedores	1.500		a/ Impuestos a pagar	10		a/ Caja y bancos (transporte)	50		xxx		<table> <tr> <td>1.425 Compras de mercaderías</td> <td>xxx</td> <td></td> </tr> <tr> <td>50 Gastos de compras</td> <td>a/ Proveedores</td> <td>1.500</td> </tr> <tr> <td>10 Gastos de impuestos</td> <td>a/ Impuestos a pagar</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>75 Subvenciones a recibir</td> <td>a/ Caja y bancos</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td></td> <td>xxx</td> <td></td> </tr> </table> <p>En este sistema, la mercadería sin vender quedaría valorada igual que en el procedimiento de inventario permanente, como es lógico. Otra alternativa hubiera sido contabilizar «Compras de mercaderías» por 1.485 u.m.</p>	1.425 Compras de mercaderías	xxx		50 Gastos de compras	a/ Proveedores	1.500	10 Gastos de impuestos	a/ Impuestos a pagar	10	75 Subvenciones a recibir	a/ Caja y bancos	50		xxx	
1.485 Mercaderías	xxx																														
75 Subvenciones a recibir	a/ Proveedores	1.500																													
	a/ Impuestos a pagar	10																													
	a/ Caja y bancos (transporte)	50																													
	xxx																														
1.425 Compras de mercaderías	xxx																														
50 Gastos de compras	a/ Proveedores	1.500																													
10 Gastos de impuestos	a/ Impuestos a pagar	10																													
75 Subvenciones a recibir	a/ Caja y bancos	50																													
	xxx																														

### 6.2.1.1. Importe bruto y neto de compras

Tal como vimos para los ingresos, el importe de la compra (y, por tanto, el coste de la mercadería)<sup>6</sup> puede verse disminuido por:

- Devoluciones y rebajas en el precio de compra.
- Descuentos en el precio de compra.

Las devoluciones implican salidas del almacén de la empresa al proveedor; es decir, es una compra negativa. Por su parte, las rebajas son una disminución en el precio de coste debido, fundamentalmente, a incumplimientos por parte del vendedor o a defectos en la mercancía; para evitar la devolución, el vendedor otorga una rebaja en el precio de coste.

Los asientos serán:

Inventario permanente		Inventario periódico	
<i>Por devoluciones</i>		<i>Por devoluciones</i>	
Proveedores	xxx	Proveedores	xxx
	a/ Mercaderías		a/ Devoluciones de compras
	xxx		xxx
<i>Por las rebajas</i>		<i>Por las rebajas</i>	
Proveedores	xxx	Proveedores	xxx
	a/ Mercaderías		a/ Rebajas en compras
	xxx		xxx

Los descuentos al precio de compra, al igual que para los ingresos, pueden ser de dos tipos:

- Descuentos comerciales.
- Descuentos financieros.

Los descuentos comerciales pueden ser, a su vez:

- Habituales, en factura.
- Por volumen de compra o «rappel».

Los descuentos comerciales habituales, en factura, constituyen un menor importe de la compra original al ser, en realidad, el margen con que rebaja el comprador, cuando el precio de compra es el que sirve de referencia como precio de venta; tal es el caso de los minoristas.

<sup>6</sup> Nos referimos a coste de proveedor, al que hay que añadir todos los gastos adicionales de compra.

Si, por ejemplo, el precio de venta al público es de 5.000 u.m. y éste figura en la factura que gira el vendedor y el margen para el comprador es del 30%, tendremos:

Precio de coste (catálogo) .....	5.000
Descuento comercial .....	-1.500
Precio de coste neto .....	<u>3.500</u>

En estos casos, parece lógico lucir en cuentas un único dato de entrada, cual es, en el ejemplo, 3.500 u.m. También se podría lucir un importe de 5.000 u.m. y una minoración de 1.500 u.m., pero sería una información engañosa.

También vimos al tratar el ingreso en ventas, que estos descuentos son reforzados con otros complementarios que el vendedor ofrece siempre que se supere un determinado volumen de compra. Estos descuentos, por razones obvias, no figuran en factura, sino que son contabilizados al final del período, cuando las condiciones de volumen de compras se han cumplido. Su registro será:

Inventario permanente		Inventario periódico	
Proveedores	xxx a/ Rappels en compras (o Mercaderías y Coste de ventas)	Proveedores	xxx a/ Rappels en compras
	xxx		xxx

Cualquiera que sea el sistema y, por ende, la teneduría, la valoración de la mercadería quedaría rebajada por el descuento por consumo o «rappel». Veamos un sencillo ejemplo, partiendo del primer año de vida de la empresa.

La empresa adquiere mercancías a un único suministrador a 100 u.m. por unidad, con un descuento comercial en factura del 30%. El contrato de compra especifica que si se adquieren más de 1.000 artículos, el vendedor otorga un rappel del 10% del importe de la compra. Sin tener en cuenta otros ingredientes del coste de entrada, veamos cómo se registrarían las operaciones de compra y cómo quedarían valoradas las unidades no vendidas al final del ejercicio, para lo cual supongamos que se han adquirido 1.100 unidades y que, a su vez, se han vendido a terceros 900 unidades, a un precio de venta unitario de 120 u.m.

Inventario permanente				Inventario periódico			
<i>Por la compra</i>				<i>Por la compra</i>			
77.000	Mercaderías	xxx a/ Proveedores (1.100 × 100 × 0,7)	77.000	77.000	Compra de mercaderías	xxx a/ Proveedores	77.000
		xxx				xxx	
<i>Por la venta</i>				<i>Por la venta</i>			
108.000	Clientes	xxx a/ Ventas de mercaderías (900 × 120)	108.000	108.000	Clientes	xxx a/ Ventas de mercaderías	108.000
		xxx				xxx	
63.000	Coste de ventas	xxx a/ Mercaderías (900 × 70)	63.000			0	
		xxx				xxx	
<i>Por la concesión del rappel</i>				<i>Por la concesión del rappel</i>			
11.000	Proveedores	xxx a/ Rappels en compras (1.100 × 100 × 0,10)	11.000	11.000	Proveedores	xxx a/ Rappels en compras	11.000
		xxx				xxx	
<i>Por la aplicación del rappel</i>				<i>Por la aplicación del rappel</i>			
Unidades compradas: <u>1.100</u>							
Unidades vendidas: 900							
Unidades en almacén: <u>200</u>							
Menor coste:							
De ventas: 900 × 100 × 0,10 = 9.000							
En almacén: 200 × 100 × 0,10 = <u>2.000</u>							
11.000	Rappels en compras	xxx a/ Coste de ventas a/ Mercaderías	9.000 2.000			0	
		xxx					
<i>Por la regularización</i>				<i>Por la regularización</i>			
108.000	Ventas de mercaderías	xxx a/ Pérdidas y ganancias	108.000	12.000	Mercaderías	xxx a/ Variación de existencias (200 × 70) - (200 × 10)	12.000
		xxx				xxx	
54.000	Pérdidas y ganancias	xxx a/ Coste de ventas	54.000	108.000	Venta de mercaderías		
		xxx		11.000	Rappels en compras		
				12.000	Variación de existencias	a/ Pérdidas y ganancias	131.000
						xxx	
				77.000	Pérdidas y ganancias	a/ Compras de mercaderías	77.000
						xxx	

Como no podía ser de otra forma, tanto el resultado como la valoración de la mercancía sin vender al final del período son idénticos, cualquiera que sea el sistema para control y registro.

Por lo que se refiere a lo que hemos denominado descuento financiero, las consideraciones a hacer son coincidentes con las expuestas cuando vimos la situación desde el punto de vista del vendedor, pero con un matiz importante, cual es que en el caso del vendedor, cualquiera que sea el tratamiento del descuento, no influye —como es obvio— en la valoración de la mercancía, factor que sólo tiene efecto para el comprador.

El descuento financiero o por pronto pago tiene lugar cuando el proveedor concede un plazo para satisfacer el montante de la compra descontando un cierto importe si se paga anticipadamente. Por ejemplo, el proveedor puede conceder a la empresa un plazo de sesenta días, desde la fecha de la factura, pero concede un 2% de descuento si la empresa reembolsa su deuda en los primeros diez días. Estos términos, que son habituales, supone un tipo de descuento efectivo muy alto, si lo elevamos a tipo de descuento anual.

El tipo anual será, en tanto por uno<sup>7</sup>:

$$0,02 = (1 - 0,02) \times \frac{(60 - 10)}{360} \times i$$

de donde:

$$i = 0,1469$$

o un 14,69% de interés anual, interés bastante elevado.

Existen varios criterios para reflejar la operación de compra cuando media un descuento por pronto pago. Estos criterios son:

- a) Considerar el descuento como un ingreso (de carácter financiero), cuando el descuento se aprovecha. No registrar ninguna incidencia cuando el descuento no se aprovecha. La debilidad de este planteamiento, que es el propugnado por el PGC español, es que un ingreso se obtiene cuando se vende y no cuando se compra. Una empresa puede comprar barato, pero no por ello obtener beneficio alguno más que cuando vende lo que compró barato. Por otra parte, cuando el proveedor concede un aplazamiento en el pago y ofrece un descuento por pronto pago es que implícitamente ha cargado un interés, con lo que si se opera de esta manera, la mercancía está valorada por el precio de compra neto más el interés de aplazamiento, añadiendo un componente al coste que no es necesario ni razonable. La manera de operar se expone seguidamente, suponiendo el siguiente ejemplo: una empresa adquiere mercancías con un coste de 10.000 u.m., a pagar a los sesenta días fecha factura. El proveedor concede un 2% de descuento, si la deuda se satisface en los diez primeros días.

<sup>7</sup> Figura en el denominador 360 días, que es el llamado «año comercial». También se podría computar 365 días.

Inventario permanente		Inventario periódico	
<i>Por la compra</i>		<i>Por la compra</i>	
10.000	Mercaderías a/ Proveedores 10.000	10.000	Compras de Mercaderías a/ Proveedores 10.000
	xxx		xxx
<i>Si se paga dentro del periodo del descuento</i>		<i>Si se paga dentro del periodo del descuento</i>	
10.000	Proveedores a/ Cajas y bancos 9.800	10.000	Proveedores a/ Caja y banco 9.800
	xxx		xxx
			a/ Ingresos financieros - Descuentos por pronto pago 200
	200		xxx
<i>Si se paga después del periodo del descuento</i>		<i>Si se paga después del periodo del descuento</i>	
10.000	Proveedores a/ Cajas y bancos 10.000	10.000	Proveedores a/ Cajas y bancos 10.000
	xxx		xxx

En este caso, la mercancía queda valorada a 10.000 u.m., cualquiera que sea la opción ejercida por la empresa.

- b) Contabilizar por el precio neto, es decir, deducido el posible descuento y hacer lucir un gasto financiero, por aplazamiento de pago, si tal descuento no se aprovecha.

Con el ejemplo de base anterior, la operatoria sería ésta:

Inventario permanente		Inventario periódico	
<i>Por la compra</i>		<i>Por la compra</i>	
9.800	Mercaderías a/ Proveedores 9.800	9.800	Compras de mercaderías a/ Proveedores 9.800
	xxx		xxx
<i>Si se paga dentro del periodo del descuento</i>		<i>Si se paga dentro del periodo de descuento</i>	
9.800	Proveedores a/ Caja y bancos 9.800	9.800	Proveedores a/ Caja y bancos 9.800
	xxx		xxx
<i>Si se paga después del periodo del descuento</i>		<i>Si se paga después del periodo de descuento</i>	
9.800	Proveedores xxx	9.800	Proveedores xxx
200	Gastos financieros a/ Caja y bancos 10.000	200	Gastos financieros a/ Caja y bancos 10.000
	xxx		xxx

En este caso la mercancía queda valorada a 9.800 u.m., cualquiera que sea la opción ejercida por la empresa que es, en nuestra opinión, lo correcto.

- c) Una alternativa al criterio anterior es considerar el descuento como un menor coste de la mercancía (en cuenta distinta o compensadora de la de Compras, si se lleva un control por inventario periódico) y registrar el gasto financiero, en el caso de que el descuento no se aproveche.

Con el ejemplo de base, la operatoria sería ésta:

Inventario permanente				Inventario periódico			
<i>Por la compra</i>				<i>Por la compra</i>			
10.000	Mercaderías	a/ Proveedores	10.000	10.000	Compras de mercaderías	a/ Proveedores	10.000
	xxx				xxx		
<i>Si se paga dentro del período de descuento</i>				<i>Si se paga dentro del período de descuento</i>			
10.000	Proveedores	a/ Cajas y bancos	9.800	10.000	Proveedores	a/ Caja y bancos	9.800
	xxx	a/ Mercaderías	200		xxx	a/ Descuentos en compras por pronto pago	200
					xxx		
<i>Si se paga después del período de descuento</i>				<i>Si se paga después del período de descuento</i>			
10.000	Proveedores	a/ Caja y bancos	10.000	10.000	Proveedores	a/ Caja y bancos	10.000
	xxx				xxx		
200	Gastos financieros por descuentos no obtenidos	a/ Mercaderías	200				
	xxx						

Como en el criterio anterior, la mercancía queda valorada en 9.800 u.m., cualquiera que sea la opción ejercida por la empresa.

### 6.2.1.2. Consideración de algunos costes inventariables

Hemos visto anteriormente que, además del precio neto de compra originado por el proveedor, existen otros gastos inventariables tales como los seguros, aduanas, transportes, etc. Estos gastos complementarios pueden pertenecer a la compra de un determinado bien, en cuyo caso no existe problema de valoración, por cuanto serán imputables al coste de ese bien en su totalidad. El problema aparece cuando esos gastos inventariables son comunes a la compra de bienes diferentes, en cuyo caso es necesario estable-

cer bases adecuadas de reparto, como puede ser en función de pesos, volúmenes, costes de proveedor, etc.

### 6.2.1.3. Impuestos en la compra

Si existen impuestos en la compra que no son repercutibles a terceros, constituirán mayor importe de la misma, tal como hemos apuntado en otro apartado anterior. En el caso de que sean deducibles, no constituyen mayor importe de las entradas.

En este último caso, el asiento de entrada será:

Inventario permanente		Inventario periódico	
Mercaderías		Compras de mercaderías	
Hacienda Pública, IVA soportado	a/ Proveedores	Hacienda Pública, IVA soportado	a/ Proveedores

### 6.2.1.4. Los embalajes y envases de compras

Los embalajes son envolturas generalmente no retornables al proveedor, por lo que constituirán mayor coste de la compra. Los envases son recipientes en los que se vende la mercancía, y éstos sí pueden ser retornables, con lo que no constituirán adquisición más que en el caso de que la empresa compradora opte por conservarlos en su poder.

Cuando el proveedor incluye el envase en factura, la deuda es el importe de ésta menos el importe del envase con posibilidad de devolución. Sólo cuando el envase queda en la empresa es cuando nace una deuda con el proveedor.

La teneduría puede ser de este tipo:

Inventario permanente		Inventario periódico	
<i>A la compra</i>		<i>A la compra</i>	
Mercaderías		Compras de mercaderías	
Envases a devolver a proveedores (cuenta compensadora de Proveedores)	a/ Proveedores	Envases a devolver a proveedores	a/ Proveedores



Inventario permanente		Inventario periódico	
<i>A la devolución</i>		<i>A la devolución</i>	
Proveedores	a/ Envases a devolver a proveedores	Proveedores	a/ Envases a devolver a proveedores
<i>Si la empresa se queda con ellos</i>		<i>Si la empresa se queda con ellos</i>	
Envases	a/ Envases a devolver a proveedores	Compra de envases	a/ Envases a devolver a proveedores

#### 6.2.1.5. Compra a proveedores en moneda distinta del euro

En el caso de adquisiciones a proveedores en moneda distinta del euro, las existencias se valorarán convirtiendo la deuda en divisas al cambio en el momento de formalizar la operación. Las diferencias en cambio que surjan con posterioridad serán un beneficio o pérdida, según el caso, que no será, en ningún caso, inventariable, es decir, el valor de la mercancía no se ve alterado por modificaciones posteriores en el tipo de cambio.

Tal como vimos para clientes, la actualización de deudas en moneda distinta del euro tiene este tratamiento:

- Si la diferencia de cambio —no realizada— es negativa, se reconoce como pérdida.
- Si la diferencia de cambio —no realizada— es positiva, se computa como ingreso diferido y se reconoce como ingreso en el momento del pago.

De igual modo, son compensables diferencias positivas y negativas provenientes de deudas con monedas convertibles en España. Si el importe neto es de pérdida, se contabiliza como pérdida; en caso contrario, se difiere el beneficio.

#### 6.2.2. Mercancías manufacturadas por la empresa

Todas las consideraciones que hemos hecho hasta aquí, por lo que se refiere a criterios para controlar y valorar las existencias a la entrada —es decir, cuando se dan de alta en patrimonio— son válidas bien sean mercaderías para revender bien sean materiales para transformar.

Una vez en almacén, la mercadería está destinada a la venta y el material (materias primas, materias auxiliares, etc.) está destinado a la producción.

Una vez transformado el material en producto terminado, mediante un proceso de acumulación de costes (de personal, energía, etc.), este producto terminado está, igualmente, destinado a la venta.

En el caso de bienes producidos por la empresa, el coste de éstos es el equivalente al coste de todos los factores que han intervenido en la producción, factores que suelen agruparse en tres categorías:

- Materias primas o material directo.
- Personal directo.
- Otros costes indirectos de fabricación.

En los casos en que el período de producción sea largo, por ejemplo, exceda del año, se admite como componente del coste de producción los intereses de deudas que financien la producción.

Dentro de materias primas o material directo se incluye el material principal sobre el que se opera para obtener el producto terminado.

En personal directo se computa el coste de personal directamente imputable al producto, lo cual quiere decir que hay una relación directa entre ese factor y la producción obtenida.

Finalmente, en costes indirectos se incluyen todos aquellos que son derivados de la actividad productiva, pero en los que no se puede fijar una relación directa entre su devengo y el coste del producto final. Como ejemplo, tenemos: personal indirecto, fuerza motriz, alquileres, seguros, etc.

Los inventarios que intervienen en un proceso de manufactura son los siguientes:

- *Materias primas*: Material directamente imputable al producto.
- *Otros aprovisionamientos*: Material indirectamente imputable al producto, es decir, no hay una medición directa entre el consumo y la producción. Ejemplos de otros aprovisionamientos son: colas, tornillería, barnices, pinturas, etc.
- *Productos en curso*: Son costes en formación o, lo que es lo mismo, productos pendientes de ser terminados. No han recibido, al final del período, todos los costes.
- *Productos semiterminados*: Son productos intermedios, es decir, han llegado a un grado de terminación que los hacen susceptibles de ser vendidos (cosa que no sucede con los productos en curso), si bien están destinados a formar parte del producto principal. Un ejemplo pueden ser los motores producidos por una empresa de fabricación de automóviles. Estos motores producidos pueden ser vendidos, si bien su destino normal dentro de la empresa es su ensamblaje en el producto final, en este caso, el automóvil.
- *Productos terminados*: Son los producidos por la empresa y destinados a la venta. Es la cuenta equivalente a la de Mercaderías en una empresa comercial.

Dentro de un ciclo productivo se puede obtener un producto o varios. En este último caso, estamos ante una *producción conjunta*, como es el caso del refino del petróleo donde, partiendo de una única materia prima (el crudo), se obtienen diferentes productos (gasolinas, gasóleos, material asfáltico, etc.).

Si de la producción conjunta se obtiene un producto que tiene una estimación en mercado muy superior a los demás productos obtenidos, se dice que hay un *producto principal* y el resto son *subproductos*. Si varios de los productos obtenidos tienen una apreciación similar en mercado, se dice que hay *coproductos* y el resto son *subproductos*. Por tanto, la distinción entre producto principal o coproductos y subproductos se hace en función de su apreciación en mercado. En el ejemplo que hemos puesto del refino de petróleo, la gasolina y el gasóleo son coproductos y el material asfáltico es subproducto (o residuo, tal como se define después), dado que los dos primeros tienen un precio de venta muy superior al último. En último lugar están los *residuos* que se obtienen de la producción, cuya apreciación en mercado es inferior a la del producto principal y a la del subproducto. A pesar de su bajo precio de venta, es lo suficientemente importante para ser controlado y, por tanto, ser inventariado, lo que implica asignarle un coste de entrada.

La secuencia de la formación de costes es la siguiente<sup>8</sup>:

Inventario inicial de productos en curso .....	XXX
Más: Costes del período:	
— Materia prima consumida:	
Inventario inicial .....	XXX
Más: Compras netas .....	XXX
Menos: Inventario final .....	(XXX) XXX
— Mano de obra indirecta .....	XXX
— Costes indirectos de fabricación .....	XXX XXX
Costes de producción del período acumulados .....	XXX
Menos: Inventario final de productos en curso .....	(XXX)
Costes de producción terminada del período .....	XXX

<sup>8</sup> En cuanto a la teneduría, véase Urías Valiente, J.: *Introducción a la Contabilidad. Aspectos teóricos, op. cit.*, capítulo 6.

### 6.2.3. Formas especiales de adquisición

Al igual que vimos para el inmovilizado, las existencias pueden darse de alta en patrimonio por vías distintas a las dos vistas, que son las habituales. Consideraremos las siguientes:

- Aportaciones a título de capital.
- Permuta.
- Donación.
- Recibidas en dación de pago.

#### Aportaciones a título de capital

En este caso, se valorarán por el precio que tengan en mercado. Cuando se dan de alta en patrimonio su registro tendrá como contrapartida la cuenta de capital.

Inventario permanente		Inventario periódico	
Existencias	a/	Compras de mercaderías	a/
Capital		Capital <sup>9</sup>	

#### Permuta

Por aplicación del principio de conservadurismo o prudencia valorativa, se valorarán por el menor de estos dos importes:

- Por el valor de mercado de las existencias que se reciben.
- Por el precio de coste del activo que se entrega.

Lo cual implica que no se debe contabilizar ningún beneficio, aunque sí es necesario contabilizar una pérdida, cuando ésta se produzca.

Supongamos el siguiente ejemplo: se adquieren existencias entregando a cambio valores mobiliarios cuyo coste para la empresa fue de 1.000 u.m. Las alternativas son: *a)* que el valor de mercado de las existencias que se reciben es de 900 u.m., y *b)* que ese valor de mercado es 1.050 u.m.

<sup>9</sup> En el caso de que la empresa ya esté constituida. En la constitución, el asiento coincidirá con el de inventario permanente.

La contabilización será:

Inventario permanente		Inventario periódico	
<i>Alternativa a)</i>			
900 Existencias		900 Compras	
100 Pérdidas extraordinarias	a/ Valores mobiliarios	100 Pérdidas extraordinarias	a/ Valores mobiliarios
	1.000		1.000
<i>Alternativa b)</i>			
1.000 Existencias	a/ Valores mobiliarios	1.000 Compras	a/ Valores mobiliarios
	1.000		1.000

### Donación

Se darán de alta por su valor de mercado, reconociendo un ingreso diferido que se transformará en ingreso cuando las existencias se vendan. Técnicamente, si las existencias recibidas en donación son materiales, sólo se reconocerá el ingreso cuando se venda el producto terminado en el que se incorpora el material recibido en donación.

En el caso de mercaderías, los asientos serían:

Inventario permanente		Inventario periódico	
Existencias	a/ Ingresos diferidos (cuenta de neto)	Compras de existencias	a/ Ingresos diferidos

### Recibidas en dación de pago

En este caso, se aplica el menor de estos dos valores:

- Importe del crédito.
- Valor de mercado.

Supongamos que un cliente debe a la empresa 500 u.m. que satisface, por falta de tesorería, en mercaderías. Aquí las alternativas son, igualmente: *a)* que el valor de mercado de las existencias que se reciben sea de 450 u.m., y *b)* que ese valor de mercado sea de 520 u.m.

La contabilización será:

Inventario permanente		Inventario periódico	
<i>Alternativa a)</i>			
450 Existencias		450 Compras	
50 Pérdidas en cobro a clientes	a/ Clientes	50 Pérdidas en cobro a clientes	a/ Clientes
	500		500
<i>Alternativa b)</i>			
500 Existencias	a/ Clientes	500 Compras	a/ Clientes
	500		500

## 6.3. Coste de las salidas de existencias

En el caso de existencias, las bajas pueden ser definitivas, por cuanto salen fuera de la empresa, como es la venta de mercaderías, o bien se pueden producir bajas o salidas porque las existencias cambien de naturaleza y, por tanto, de valor, como es el caso de las materias primas que se convierten, en principio, en productos en curso y éstos, finalmente, en productos terminados. Estos productos terminados salen cuando son vendidos a terceros, produciéndose una baja definitiva en patrimonio.

Las existencias que se han registrado han sido valoradas tal como hemos visto en apartados anteriores y con este valor permanecerán, en principio, en tanto no sean vendidas o consumidas en el proceso productivo.

El problema que se plantea es determinar qué valor se asigna a las salidas cuando ha habido diferentes costes de entrada. Con independencia de los diferentes métodos que se pueden aplicar, la aplicación de éstos dará diferentes resultados, en general, según que el control que lleva la empresa de sus existencias responda a un sistema de inventario permanente o de inventario periódico.

Anticipemos que el resultado en ambos sistemas es solo coincidente con los métodos de costear las salidas de identificación de partidas y FIFO, arrojando resultados distintos si los métodos son el precio medio ponderado o el LIFO.

Los métodos más utilizados y aceptados son:

- Identificación de partidas.
- Precio medio ponderado.
- Agotamiento de stocks:
  - FIFO, o primera entrada, primera salida.
  - LIFO, o última entrada, primera salida.

### Identificación de partidas

El primero de ellos implica que cada bien que entra en almacén es identificado con su precio, con lo que cuando sale se le asigna como coste de la salida (gasto o coste de producción, según se trate de bien para la venta o para el consumo en la actividad productiva) el de la entrada. Este método es válido cuando se trata de pocos bienes y éstos tienen un precio elevado, por lo que se aplicaría en el caso de venta de joyas, antigüedades, vehículos, etc.

Este método puede aparecer, en principio, como el más lógico, al enfrentarse al precio de venta del bien el coste específico del mismo. Sin embargo, este método puede arrojar resultados diferentes incluso en el caso de que los bienes sean idénticos, aunque con costes de entrada diversos. Otro problema que plantea este método es, tratándose de una cantidad elevada de artículos, su alto coste de control, por lo que puede resultar no recomendable.

Tal como comentamos más arriba, este método arroja iguales resultados (igual coste de salida) con un control por inventario permanente o con un inventario periódico. Supongamos que la empresa X adquiere, en su primer ejercicio económico, 6 vehículos de importación con los siguientes costes de entrada:

Vehículo	u.m.
1	1.000
2	1.200
3	900
4	1.100
5	1.150
6	1.250

vendiendo durante el ejercicio los vehículos 3, 4 y 5 a un precio de venta unitario de 3.000 u.m.

El registro de la venta y de su coste será el siguiente:

Inventario permanente				Inventario periódico			
<i>A la entrada</i>				<i>A la entrada</i>			
6.600	Mercaderías	a/ Proveedores	6.600	6.600	Compras de mercaderías	a/ Proveedores	6.600
<i>A la venta</i>				<i>A la venta</i>			
9.000	Clientes	a/ Venta de mercaderías (3 × 3.000)	9.000	9.000	Clientes	a/ Venta de mercaderías	9.000
3.150	Costes de ventas	a/ Mercaderías (900 + 1.100 + 1.150)	3.150	0			
<i>En la regularización</i>				<i>En la regularización (ajuste de existencias)</i>			
9.000	Venta de mercaderías	a/ Pérdidas y ganancias	9.000	3.450	Mercaderías	a/ Variación de existencias (1.000 + 1.200 + 1.250)	3.450
3.150	Pérdidas y ganancias	a/ Coste de ventas	3.150	9.000	Venta de mercaderías		
				3.450	Variación de existencias	a/ Pérdidas y ganancias	12.450
				6.600	Pérdidas y ganancias	a/ Compras de mercaderías	6.600

El inventario final queda valorado, con ambas modalidades de control, en 3.450 u.m. siendo, por tanto, el resultado idéntico: un beneficio de 5.850 u.m. En un control de inventario periódico, el inventario físico llevado a cabo al final del ejercicio habrá recontado los vehículos 1, 2 y 6. En un control de inventario permanente, se habrá computado la salida de los vehículos 3, 4 y 5, con igual resultado, obviamente.

### Precio medio ponderado

Hemos visto que, sea cual sea el método utilizado para costear las salidas, es necesario establecer algún tipo de supuesto o convención cuando estamos ante artículos iguales con diferentes costes de entrada.

Cuando se aplica el precio medio ponderado se supone que, tanto las existencias que quedan en almacén, como las salidas (insistimos, tanto para venta —mercaderías— como para consumo —materiales—) son igualmente representativas de las existencias compradas. Bajo este supuesto, lo lógico es aplicar el precio medio ponderado.

Este método arroja diferentes importes de inventario final y de coste de ventas (de ahora en adelante, vamos a centrar el problema en bienes desti-

nados a la venta) según que el control se lleve a cabo con un inventario permanente o con un inventario periódico.

Con un inventario permanente, se pueden ir calculando los diferentes precios medios en cada entrada y en cada salida, ya que esta información está registrada y, en este caso, se denomina al método *precio medio móvil*. Con un inventario periódico, el precio medio ponderado debe hacer referencia a todas las entradas y aplicar este cálculo al inventario físico final, dado que no se lleva, como sabemos, un registro de entradas y salidas.

Veamos un ejemplo que sirva para este método y para los que vamos a exponer después (agotamiento de stocks).

La empresa B inicia el ejercicio con unas existencias de 1.000 unidades valoradas a 10 u.m. cada una. Durante el ejercicio, las existencias registran el siguiente movimiento, consignando las fechas de entradas y salidas:

- Compra el 2 de enero 1.500 unidades a 11 u.m.
- Vende el 30 de enero 1.200 unidades
- Compra el 2 de marzo 1.300 unidades a 11,50 u.m.
- Compra el 30 de marzo 500 unidades a 10,50 u.m.
- Vende el 15 de abril 1.800 unidades
- Vende el 30 de mayo 500 unidades
- Compra el 20 de septiembre 1.000 unidades a 12 u.m.
- Compra el 20 de noviembre 400 unidades a 12,50 u.m.
- Vende el 15 de diciembre 1.000 unidades

Con un inventario permanente, el valor a precio de coste de las existencias finales y el coste de ventas del período se calculan como sigue:

FECHAS	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total
01-01 (inventario inicial)	1.000	10	10.000				1.000	10	10.000
02-01	1.500	11	16.500				2.500	10,60	26.500
30-01				1.200	10,60	12.720	1.300	10,60	13.780
02-03	1.300	11,50	14.950				2.600	11,05	28.730
30-03	500	10,50	5.250				3.100	10,9613	33.980
15-04				1.800	10,9613	19.730	1.300	10,9613	14.250
30-05				500	10,9613	5.481	800	10,9613	8.769
20-09	1.000	12	12.000				1.800	11,5383	20.769
20-11	400	12,50	5.000				2.200	11,7132	25.769
15-12				1.000	11,7132	11.713	1.200	11,7132	14.056
Entrada totales			63.700						
Coste de ventas						49.644			
Inventario final									14.056

Con este método aplicado a un inventario permanente, tenemos esta información:

Inventario inicial .....	10.000
Compras netas .....	53.700
Mercaderías disponibles para la venta .....	63.700
Coste de ventas .....	-49.644
Inventario final .....	14.056

La empresa realizaría un inventario físico para verificar la corrección del dato de inventario final —14.056 u.m.

Con un sistema de inventario periódico sólo podemos calcular un precio medio de entrada estático, dado que sólo registramos las entradas en la cuenta de Compras, pero no las salidas a precio de coste. El precio medio ponderado en este caso será:

$$\frac{(\text{Existencia inicial} + \text{Compras netas}) \text{ en u.m.}}{(\text{Existencia inicial} + \text{Entradas netas}) \text{ en u. físicas}}$$

$$\frac{10.000 + 16.500 + 14.950 + 5.250 + 12.000 + 5.000}{1.000 + 1.500 + 1.300 + 500 + 1.000 + 400} = 11,1754$$

Aplicado este coste medio a las existencias finales derivadas de un inventario físico que vamos a suponer coincidente con el documental o contable para el inventario permanente —es decir, 1.200 unidades físicas— tendremos:

$$1.200 \times 11,1754 = 13.410 \text{ u.m.}$$

Con un control de inventario periódico, el inventario final se valora en 13.410 u.m., con lo que, en este caso, el coste de ventas del período será:

Inventario inicial .....	10.000
Compras netas .....	53.700
Mercaderías disponibles para la venta .....	63.700
Inventario final .....	-13.410
Coste de ventas .....	50.290

**FIFO (First in, first out o «primera entrada, primera salida»)**

Con este método se pretende identificar el flujo económico de salida con el flujo físico, en el sentido de que la mercancía más antigua es la que primero se vende. Esto conlleva que en un período de alza de precios se van a enfrentar a los precios de venta unos costes más bajos que con otro supuesto. Si, por el contrario, la tendencia de costes de entrada es a la baja, a los precios de venta se van a enfrentar costes más altos. Desde un punto de vista de prudencia valorativa, sería aconsejable este método en el último supuesto y desaconsejable en el primero. No obstante, es necesario recordar que el aplicar un método u otro de salida tiene incidencia en la valoración de existencias y, por ende, en el cálculo del resultado periódico a corto plazo, dado que con perspectiva de largo plazo el método es indiferente, ya que a la larga todas las entradas saldrán.

Como decimos, con este método se aplica al coste de la salida el de las primeras entradas, quedando valorado el inventario final a los costes de las últimas entradas.

Con un control de inventario permanente, los cálculos serían los siguientes<sup>10</sup>:

FECHAS	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total
01-01 (inventario inicial)	1.000	10	10.000				1.000	10	10.000
02-01	1.500	11	16.500				1.000 1.500	10 11	10.000 16.500 26.500
30-01				1.000 200	10 11	10.000 2.000 12.200	1.300	11	14.300
02-03	1.300	11,50	14.950				1.300 1.300	11 11,50	14.300 14.950 29.250
30-03	500	10,50	5.250				1.300 1.300 500	11 11,50 10,50	14.300 14.950 5.250 34.500

<sup>10</sup> Vamos a suponer que, cualquiera que sea el método, el inventario inicial es siempre 10.000 u.m. para facilitar el cálculo, pero es obvio que dependería, igualmente, del método utilizado, no coincidiendo si ese método es FIFO o si es LIFO, por ejemplo.

FECHAS	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total
15-04				1.300 500	11 11,50	14.300 5.750 20.050	800 500	11,50 10,50	9.200 5.250 14.450
30-05				500	11,50	5.750	300 500	11,50 10,50	3.450 5.250 8.700
20-09	1.000	12	12.000				300 500 1.000	11,50 10,50 12	3.450 5.250 12.000 20.700
20-11	400	12,50	5.000				300 500 1.000 400	11,50 10,50 12 12,50	3.450 5.250 12.000 5.000 25.700
15-12				300 500 200	11,50 10,50 12	3.450 5.250 2.400 11.100	800 400	12 12,50	9.600 5.000 14.600
Entradas totales			63.700						
Coste de ventas						49.100			
Inventario final									14.600

Con un control de inventario permanente, el coste de ventas se calcula así:

Inventario inicial .....	10.000
Compras netas .....	53.700
Mercaderías disponibles para la venta .....	63.700
Coste de ventas .....	49.100
Inventario final .....	14.600

Tal como hemos visto en otros métodos, la empresa llevaría a cabo un inventario físico para verificar la corrección del inventario documental.

Con un sistema de inventario periódico, la empresa debería realizar un inventario físico para conocer las existencias finales, del que se deducirían

unas existencias físicas en almacén de 1.200 unidades, que valoraría acorde con los precios de coste de las últimas entradas. Es decir:

$$400 \times 12,50 = 5.000 \text{ (entrada del 20-11)}$$

$$800 \times 12 = 9.600 \text{ (entrada del 20-09)}$$

$$\underline{14.600}$$

con el mismo resultado, en este caso, que si hubiera llevado un control de inventario permanente.

Con un inventario periódico, el cálculo del coste de ventas sería:

Inventario inicial .....	10.000
Compras netas .....	<u>53.700</u>
Mercaderías disponibles para la venta .....	63.700
Inventario final .....	<u>-14.600</u>
Coste de ventas .....	<u>49.100</u>

**LIFO (Last in, first out, o «última entrada, primera salida»).**

En este método, el flujo de salidas se supone inverso al de entradas, de tal manera que se costean en primer lugar las entradas más recientes, dando así un resultado que sería más acorde con los costes actuales, permaneciendo en almacén las existencias que entraron en primer lugar. Las consideraciones, pues, que se pueden hacer a este método son las inversas a las expuestas para el método FIFO.

El modo de operar con un control de inventario permanente sería el siguiente:

FECHAS	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total	Unidades físicas	Coste unitario	Coste total
01-01 (inventario inicial)	1.000	10	10.000				1.000	10	10.000
02-01	1.500	11	16.500				1.000 1.500	10 11	10.000 16.500 <u>26.500</u>
30-01				1.200	11	13.200	1.000 300	10 11	10.000 3.300 <u>13.300</u>
02-03	1.300	11,50	14.950				1.000 300 1.300	10 11 11,50	10.000 3.300 14.950 <u>28.250</u>
30-03	500	11,50	5.250				1.000 300 1.300 500	10 11 11,50 10,50	10.000 3.300 14.950 5.250 <u>33.500</u>
15-04				500 1.300	10,50 11,50	5.250 14.950 <u>20.200</u>	1.000 300	10 11	10.000 3.300 <u>13.300</u>
30-05				300 200	11 10	3.300 2.000 <u>5.300</u>	800	10	8.000
20-09	1.000	12	12.000				800 1.000	10 12	8.000 12.000 <u>20.000</u>
20-11	400	12,50	5.000				800 1.000 400	10 12 12,50	8.000 12.000 5.000 <u>25.000</u>
15-12				400 600	12,50 12	5.000 7.200 <u>12.200</u>	800 400	10 12	8.000 4.800 <u>12.800</u>
Entradas totales			<u>63.700</u>						
Coste de ventas						<u>50.900</u>			
Inventario final									<u>12.800</u>

Con un control de inventario permanente, el coste de ventas se calcula así:

Inventario inicial .....	10.000
Compras netas .....	<u>53.700</u>
Mercaderías disponibles para la venta .....	63.700
Coste de ventas .....	<u>-50.900</u>
Inventario final .....	<u>12.800</u>

En este método, la empresa llevaría a cabo, igualmente, un inventario físico para verificar la corrección del inventario documental.

Con un sistema de inventario periódico, la empresa realizaría el inventario físico, al final del período, con objeto de conocer el mismo, valorándolo con los precios de coste de las primeras entradas. Es decir:

$$\begin{aligned}
 1.000 \times 10 &= 10.000 \text{ (inventario inicial)} \\
 200 \times 11 &= \underline{2.200} \text{ (entrada del 02-01)} \\
 &12.200
 \end{aligned}$$

Con un control de inventario periódico, el inventario final se valora en 12.200 u.m. y, consecuentemente, el coste de ventas del período será:

Inventario inicial .....	10.000
Compras netas .....	<u>53.700</u>
Mercaderías disponibles para la venta .....	63.700
Inventario final .....	<u>-12.200</u>
Coste de ventas .....	<u>51.500</u>

Como resumen, vamos a comparar los resultados de los diferentes métodos (salvo el de identificación específica) con un control de inventario permanente y de inventario periódico, resaltando que sólo con un método FIFO los datos son coincidentes, cualquiera que sea el procedimiento de control del inventario.

	Precio medio ponderado	FIFO	LIFO
<i>Inventario permanente</i>			
Coste de ventas	49.644	49.100	50.900
Inventario final	14.056	14.600	12.800
Total	63.700	63.700	63.700
<i>Inventario periódico</i>			
Coste de ventas	50.290	49.100	51.500
Inventario final	13.410	14.600	12.200
Total	63.700	63.700	63.700

## 6.4. Valoración de las existencias en la fecha de cierre

En los apartados anteriores hemos expuesto los criterios que configuran el coste de entrada de las diferentes existencias que forman el almacén de una empresa. Asimismo, hemos estudiado los diferentes métodos para costear las salidas y, en consecuencia, valorar las existencias en almacén al final de un período de tiempo dado. Hemos visto que esta valoración dependía de dos factores: el tipo de control ejercido (inventario permanente o inventario periódico) y los métodos para aplicar un coste a las existencias en el momento de salida del almacén (para venta o consumo) en un sistema de inventario permanente o para inventariar en uno de inventario periódico.

En cualquier caso, el almacén ha quedado valorado de acuerdo con costes de entrada (o costes históricos). Cuando se establece el balance final y se calcula el resultado del período, los activos deben ser valorados de acuerdo con la función que desempeñan en la empresa o, dicho de otro modo, en función de la utilidad que reporten. En el caso de bienes de cambio —como son las existencias— y, por aplicación del principio de prudencia valorativa o conservadurismo, estos activos deben ser valorados en función del flujo de entrada de dinero que se va a producir para la empresa cuando se desprenda de ellos, es decir, cuando los venda.

En el momento de cierre o de cálculo del resultados periódico, la empresa debe aplicar a sus existencias la menor de las dos siguientes valoraciones: coste o mercado, conociéndose este cálculo como aplicación de la regla de «coste o mercado, el más bajo».

Seguidamente expondremos lo que se entiende como precio de mercado, dado que el coste ya ha sido definido y tratado, pero anticipemos que si el *mercado* es inferior al coste, la empresa debe contabilizar una pérdida; por el contrario, si el coste es inferior al mercado, debe prevalecer el coste y no el mercado.

En principio, el término «mercado» o «valor de mercado» hacía referencia al coste de reemplazar el inventario, es decir, si a la fecha de cierre el



coste de reemplazar el inventario era inferior al que había costado adquirirlo, se entendía que los precios de venta bajarían, igualmente, con lo que había que contabilizar una pérdida. Esta acepción se conoce con el nombre de *mercado en función de valores de entrada*.

Posteriormente se vio que si las compras al por mayor, en un mercado dado, bajaban de precio para la empresa, esto *no* se traducían *necesariamente* en una baja del precio de venta que obtenía la misma al vender el bien, por lo que no habría que registrar pérdida alguna, ya que la empresa iba a recuperar el coste de compra mediante un precio de venta superior a éste. Se pasó, pues, a dar al término «mercado» una acepción de *valor de salida*, conociéndose como el *valor neto de realización* que la empresa obtendrá al vender el bien. Sólo si éste es inferior al coste procederá computar una pérdida, es decir, en el caso en que la empresa no recuperase, al menos, el precio de coste pagado al adquirir el bien o devengado al producirlo, si éste es el caso.

Veamos lo que se entiende como mercado, según el tipo de existencia.

Tipo de existencia	Acepción	Observaciones
Materiales para consumo.	Precio de reposición <sup>11</sup> .	Si el precio de coste se va a recuperar con certeza, junto con los otros costes de producción, al vender el producto terminado porque exista un contrato de venta en firme que cubra todos los costes, no se modificará la valoración, aunque el precio de reposición sea inferior al de coste.
Mercaderías, productos terminados, subproductos, residuos y material recuperado.	Valor neto de realización.	Para determinar el valor neto de realización se deducirán del precio de venta todos los gastos de comercialización involucrados <i>directamente</i> .
Productos en curso (y semiterminados).	Valor neto de realización del producto cuando esté terminado, deducidos todos los costes necesarios para terminarlo <sup>12</sup> .	La misma observación anterior, respecto a los gastos de comercialización.

<sup>11</sup> El PGC español da como valor de mercado para materiales para consumo el precio de reposición o el de realización, si éste fuera menor. Esto no procede más que en el caso de liquidación o cesión de la empresa, por cuanto los materiales —materias primas y otros aprovisionamientos— se acopian para su consumo y no para su venta.

<sup>12</sup> Los gastos de comercialización directamente involucrados se denominan *costes para vender*. Si estamos ante un producto no terminado, necesitaremos conocer, además de los costes para vender, los *costes para terminar*. A veces, este dato se ofrece conjuntamente, bajo la denominación genérica de *costes para terminar y vender*.

Dentro de costes para vender tenemos, a título de ejemplo:

- Descuentos sobre ventas que la empresa ofrezca.
- Comisiones de venta del producto en concreto.
- Desembolsos necesarios para llevar a cabo la venta, como pueden ser algún tipo de arreglo, reparación o trabajo, en general.
- Premios o regalos que se ofrezcan junto con el artículo vendido.

Vamos a desarrollar algunos ejemplos que tratan de aclarar la regla de «coste o mercado, el más bajo», a aplicar cuando se lleva a cabo el cálculo del resultado periódico.

Digamos que, a efectos pedagógicos, aquí vamos a presentar un número reducido de partidas. En teoría, la aplicación de la regla se puede hacer partida a partida, por grupos homogéneos de partidas o por inventarios totales de cada una de las rúbricas (materias primas, mercaderías, etc.). En la práctica, suele operarse por grupos homogéneos de partidas.

Al final del ejercicio, la empresa H arroja los siguientes inventarios finales, valorados a precio de coste:

Materias primas	Unidades	Coste unitario	Precio de reposición	Observaciones
Partida A	1.000	10	9	La empresa cuenta con un contrato en firme mediante el cual recuperará este coste.
Partida B	500	12	13	
Partida C	600	17	15	
Partida D	800	21	20	

Aquí debemos elegir como valoración final el valor de cada partida que sea la inferior entre coste de entrada y precio de reemplazo o valor de reposición (es decir, lo que costaría comprar esa partida).

*Solución*

Partida	Unidades	Coste	Mercado(*)	Valoración final	Coste	Depreciación
A	1.000	10	9	9.000	10.000	1.000
B	500	12	13	6.000	6.000	—
C	600	17	15	10.200	10.200	—
D	800	21	20	16.000	16.800	800
				41.200	43.000	1.800

(\*) En este caso, el valor de mercado es el precio de reposición, con la observación comentada respecto a la recuperación del coste.

La pérdida de 1.800 debe contabilizarse y ajustar la valoración de la rúbrica Materias primas, bajando su importe de 43.000 a 41.200 u.m. Para conservar la información del coste, en lugar de disminuir el saldo de la cuenta de Materias primas, crearemos una compensadora de ésta que denominaremos «Provisión por depreciación de materias primas». El asiento de ajuste será, pues, de este tipo:

1.800 Pérdidas (no realizadas) por depreciación de materias primas a/ Provisión por depreciación de materias primas 1.800

Productos terminados	Unidades	Coste unitario	Precio de venta unitario	Costes para vender unitarios
Producto H	5.000	100	120	30
Producto I	4.000	200	250	10
Producto J	3.000	250	300	60
Producto K	4.500	310	400	50

Solución

Producto	Unidades	Coste	Mercado (*)	Valoración final	Coste	Depreciación
H	5.000	100	90	450.000	500.000	50.000
I	4.000	200	240	800.000	800.000	—
J	3.000	250	240	720.000	750.000	30.000
K	4.500	310	350	1.395.000	1.395.000	—
				3.365.000	3.445.000	80.000

(\*) En este caso, el valor de mercado es el valor neto de realización o, lo que es lo mismo, el precio de venta deducidos los costes para vender.

El ajuste de valoración a hacer será computar una pérdida de 80.000 u.m., mediante un asiento de este tipo:

80.000 Pérdidas (no realizadas) por depreciación de productos terminados a/ Provisión por depreciación de productos terminados 80.000

Productos en curso de fabricación	Unidades	Coste acumulado unitario	Coste para terminar unitario
Producto H	500	80	25
Producto I	400	100	100
Producto J	250	150	110
Producto K	300	220	90

Solución

Producto	Unidades	Coste	Mercado (*)	Valoración final	Coste	Depreciación
H	500	80	120 - 25 - 30 = 65	32.500	40.000	7.500
I	400	100	250 - 100 - 10 = 140	40.000	40.000	—
J	250	150	300 - 110 - 60 = 130	32.500	37.500	5.000
K	300	220	400 - 90 - 50 = 260	66.000	66.000	—
				171.000	183.500	12.500

(\*) En este caso, el valor de mercado es el valor neto de realización que tiene en su estado o grado de terminación o, lo que es lo mismo, el precio de venta como producto terminado menos los costes para terminar y vender.

El ajuste de valoración a hacer será computar una pérdida de 12.500 u.m., mediante un asiento de este tipo:

12.500 Pérdidas (no realizadas) por depreciación de productos en curso a/ Provisión por depreciación de productos en curso 12.500

## 6.5. Las existencias y el coste de ventas en el plan general de contabilidad

Las existencias, de todo tipo, son recogidas en el grupo 3 del PGC con estos subgrupos abiertos:

30. Comerciales (Mercaderías).
31. Materias primas.
32. Otros aprovisionamientos.
33. Productos en curso.
34. Productos semiterminados.
35. Productos terminados.
36. Subproductos, residuos y materiales recuperados.
39. Provisiones por depreciación de existencias.

Los subgrupos 30 a 36 tienen saldo deudor o nulo, en tanto que el 39 lo tiene acreedor, por recoger cuentas compensadoras, de ajuste, correctoras o de regularización de valor.

El contenido de cada subgrupo ya ha sido analizado en el texto. Tan sólo advertir que dentro del subgrupo 32 se incluye la cuenta 328. Material de oficina, para el caso en que por su importancia necesite ser controlado como un almacén más. Si la importancia relativa de esta partida es pequeña, su adquisición se computa como gasto y la compra no consumida se lleva a Balance mediante un ajuste que haga lucir una cuenta de Gasto anticipado.

El PGC utiliza, en la contabilidad externa, un procedimiento de inventario periódico, por lo que utiliza cuentas múltiples para recoger el movimiento de mercaderías, no computando el coste de ventas o de consumo en cada operación, sino que el coste de ventas surge del cálculo

$$II + C - IF$$

que ya conocemos. Por ello, las cuentas de existencias sólo tienen movimiento al inicio y al final del período, ajustándose mediante el uso de cuentas de Variación de existencias; utilizándose el subgrupo 61 de Variación de existencias para las que se compran y el subgrupo 71 de Variación de existencias para las que la empresa produce, y recogiendo las entradas en el subgrupo 60, Compras. Los ajustes son, en cuanto a existencias que se compran:

xxx	
(610) Variación de existencias de mercaderías	
(611) Variación de existencias de materias primas	
(612) Variación de existencias de otros aprovisionamientos	
	a/ (30) Existencias comerciales
	a/ (31) Materias primas
	a/ (32) Otros aprovisionamientos
(Por el inventario inicial)	
xxx	
(30) Existencias comerciales	
(31) Materias primas	
(32) Otros aprovisionamientos	
	a/ (610) Variación de existencias de mercaderías
	a/ (611) Variación de existencias de materias primas
	a/ (612) Variación de existencias de otros aprovisionamientos
(Por el inventario final)	
xxx	

Los ajustes en cuanto a existencias que se producen por la empresa:

xxx	
(710) Variación de existencias de productos en curso	
(711) Variación de existencias de productos semiterminados	
(712) Variación de existencias de productos terminados	
(713) Variación de existencias de subproductos, residuo y materiales recuperados	
	a/ (33) Productos en curso
	a/ (34) Productos semiterminados
	a/ (35) Productos terminados
	a/ (36) Subproductos, residuos y materiales recuperados
(Por el inventario inicial)	
xxx	
(33) Productos en curso	
(34) Productos semiterminados	
(35) Productos terminados	
(36) Subproductos, residuos y materiales recuperados	
	a/ (710) Variación de existencias de productos en curso
	a/ (711) Variación de existencias de productos semiterminados
	a/ (712) Variación de existencias de productos terminados
	a/ (713) Variación de existencias de subproductos, residuos y materiales recuperados
(Por el inventario final)	
xxx	

Por lo que respecta al cómputo y valoración de las compras, se recoge en el apartado 17 de las reglas de valoración lo siguiente:

- a) Los gastos de compras, incluidos los transportes y los impuestos que recaigan sobre las adquisiciones, con exclusión del IVA soportado deducible, se cargarán en la respectiva cuenta del subgrupo 60.
- b) Los descuentos y similares incluidos en factura que no obedezcan a pronto pago, se considerarán como menor importe de la compra.
- c) Los descuentos y similares que le sean concedidos a la empresa por pronto pago, incluidos o no en factura, se considerarán ingresos financieros, contabilizándose en la cuenta 765. Descuentos sobre compras por pronto pago.
- d) Los descuentos y similares que se basen en haber alcanzado un determinado volumen de pedidos, se contabilizarán en la cuenta 609. Rappels por compras.
- e) Los descuentos y similares posteriores a la recepción de la factura originados por defectos de calidad, incumplimiento de los plazos de entrega u otras causas análogas, se contabilizarán en la cuenta 608. Devoluciones de compras y operaciones similares.
- f) La contabilización de los envases cargados en factura por los proveedores, con facultad de su devolución, queda expuesta en la cuenta 406. Envases y embalajes a devolver a proveedores.

La valoración de las existencias responde a los criterios vistos en el texto, tanto por lo que se refiere a coste de entrada (excepción hecha del tratamiento de los descuentos por pronto pago) como a la aplicación de la regla «coste o mercado, el más bajo».

Para la fijación de los flujos de coste, el PGC, en su norma 13.<sup>a</sup>, indica:

Cuando se trate de bienes cuyo precio de adquisición o coste de producción no sea identificable de modo individualizado, se adoptará con carácter general el método del precio medio o coste medio ponderado. Los métodos FIFO, LIFO u otro análogo son aceptables y pueden adoptarse, si la empresa lo considera más conveniente, para su gestión.

Por último, en esta regla 13.<sup>a</sup>, el PGC expone una excepción, cual es:

En casos excepcionales y para determinados sectores de actividad, se podrán valorar ciertas materias primas y consumibles por una cantidad y valor fijos, cuando cumplan las siguientes condiciones:

- a) Que se renueven constantemente;
- b) Que su valor global y composición no varíen sensiblemente, y
- c) Que dicho valor global sea de importancia secundaria para la empresa.

La aplicación de este sistema se especificará en la memoria, fundamentando su aplicación y el importe que significa esa cantidad y valor fijos.

Este método, denominado en la teoría contable como de «existencia base», será desarrollado en el Apéndice.

## 6.6. Contabilización del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

Una vez concluido el estudio de los circuitos de compras y ventas, vamos a hacer una somera descripción de los aspectos más relevantes de la incidencia del IVA en la contabilidad.

El IVA es un impuesto indirecto que grava, en general, las adquisiciones de bienes y servicios e importaciones. El impuesto grava todas las entregas de bienes y prestaciones de servicios que se generan en todas las fases de producción y comercialización pero, dado que la empresa se deduce del mismo, en la medida en que la ley establece una deducción, el impuesto grava únicamente el valor añadido por la empresa y que se incorpora en cada fase, de ahí el nombre que toma el impuesto. Lo anterior quiere decir que el IVA soportado por la empresa podrá ser deducido del IVA que se repercute sobre las entregas de bienes o la prestación de servicios que se realicen a terceros.

Ahora bien, no todo el IVA soportado es deducible; por ello, la norma 15.<sup>a</sup> de valoración del PGC establece que:

«El IVA soportado no deducible formará parte del precio de adquisición de los bienes de inversión o del circulante, así como de los servicios que sean objeto de las operaciones gravadas por el impuesto. En el caso de autoconsumo interno (producción propia con destino al inmovilizado de la empresa) el IVA no deducible se adicionará al coste de los respectivos bienes de inversión.»

En algunos casos, parte del IVA soportado en las operaciones tiene el carácter deducible y parte no, como consecuencia de la llamada «regla de prorrata».

Las cuentas previstas por el PGC para la contabilización del IVA (sin recoger los ajustes por aplicación de la regla de prorrata) son las siguientes:

- 472. Hacienda Pública, IVA soportado**, para recoger el IVA devengado con motivo de la adquisición de bienes y servicios y de otras operaciones comprendidas en el texto legal (se refiere a la Ley que regula el IVA, 32/1992, de 28 de diciembre) que tenga carácter deducible.
- 477. Hacienda Pública, IVA repercutido**, para recoger el IVA devengado con motivo de la entrega de bienes o de la prestación de servicios y de otras operaciones comprendidas en el texto legal.
- 4700. Hacienda Pública, deudor por IVA**, donde se computa el exceso, en cada período impositivo, del IVA soportado deducible sobre el IVA repercutido.

**4750. Hacienda Pública, acreedor por IVA**, donde, contrariamente al caso de la cuenta anterior, se recoge el exceso, en cada período impositivo, del IVA repercutido sobre el IVA soportado deducible.

El tipo impositivo general es el 16%, existiendo un tipo reducido del 7% y otro superreducido del 4%. Se devenga sobre las adquisiciones o sobre los posibles anticipos efectuados de esas adquisiciones.

Vamos a ver algunos esquemas de las situaciones más generales, anulándose en el caso en que las operaciones se anulen, en todo o en parte (devoluciones, descuentos, rappels, etc.).

Por las adquisiciones o anticipos efectuados:

(60) Compras (62) Servicios exteriores (2) Inmovilizado (407) Anticipos a proveedores (472) HACIENDA PÚBLICA, IVA SOPORTADO	a/ Contrapartidas (Tesorería, Proveedores, etc.)
---	---

Por las anulaciones, totales o parciales (recuérdese que los descuentos comerciales son deducidos de la cuenta 60. Compras, en el PGC):

Contrapartidas (Tesorería, Proveedores, etc.)	a/ (608) Devoluciones de compras y operaciones similares a/ (609) Rappels por compras a/ (765) Descuentos sobre compras por pronto pago a/ (2) Inmovilizado a/ (472) HACIENDA PÚBLICA, IVA SOPORTADO
--	--

Por los bienes vendidos o servicios prestados:

Contrapartidas (Tesorería, Clientes, etc.)	a/ (700) Ventas a/ (705) Prestaciones de servicios a/ (437) Anticipos de clientes a/ (477) HACIENDA PÚBLICA, IVA REPERCUTIDO
---	---

Por las anulaciones totales o parciales de los ingresos:

(708) Devoluciones de ventas y operaciones similares (709) Rappels sobre ventas (665) Descuentos sobre ventas por pronto pago (477) HACIENDA PÚBLICA, IVA REPERCUTIDO	a/ Contrapartidas (Tesorería, Clientes, etc.)
--	--

Para las anulaciones de ingresos provocadas por insolvencias de clientes y que exista una declaración judicial de quiebra o suspensión de pagos (siempre que el suspenso lo solicite, sin necesidad de atender a la autorización de la autoridad tributaria), tendríamos:

(435) Clientes de dudoso cobro (deuda sin IVA) (4700) HACIENDA PÚBLICA, DEUDOR POR IVA (por el IVA repercutido)	a/ (430) Clientes
--	-------------------

Si el crédito fuera total o parcialmente recuperado, se abonaría nuevamente a la cuenta (4700) en la parte proporcional correspondiente.

Para el caso de entregas no recurrentes, por ejemplo, de activos fijos, tendríamos:

Contrapartidas (Tesorería, Deudores, etc.) (28) Amortización acumulada del inmovilizado (29) Provisión del inmovilizado	a/ (2) Inmovilizado a/ $\pm$ (67-77) Resultados en venta de inmovilizado a/ (477) HACIENDA PÚBLICA, IVA REPERCUTIDO
--	---

Finalmente, en la liquidación, los asientos serán los siguientes:

1. Caso de que haya saldo a ingresar a Hacienda:

(477) HACIENDA PÚBLICA, IVA REPERCUTIDO	a/ (472) HACIENDA PÚBLICA, IVA SOPORTADO a/ (4750) HACIENDA PÚBLICA, ACREEDOR POR IVA
---	--

y, posteriormente:

(4750) HACIENDA PÚBLICA, ACREEDOR POR IVA	a/ (57) Tesorería
---	-------------------

2. Caso de que haya saldo a solicitar a Hacienda:

(477) HACIENDA PÚBLICA, IVA REPERCUTIDO (4700) HACIENDA PÚBLICA, DEUDOR POR IVA	a/ (472) HACIENDA PÚBLICA, IVA SOPORTADO
--	--

y, posteriormente:

(57) Tesorería	a/ (4700) HACIENDA PÚBLICA, DEUDOR POR IVA
----------------	--

La aplicación de la llamada «regla de prorratea», así como otras situaciones como autoconsumos, arrendamiento financiero, etc., exceden de las pretensiones de este libro en este campo.

## 6.7. Las Existencias en las NIC/NIIF del IASB

Los aspectos más relevantes son los siguientes (NIC n.º 2):

*Valoración (párr. n.ºs 6 y 7).*—Las existencias deben ser valoradas al coste o al valor neto realizable, según cual sea menor.

El coste de las existencias debe comprender todos los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros en los que se ha incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

*Valoración de las salidas. Tratamiento preferente. (párr. n.º 21).*—El coste de las existencias debe ser determinado usando las fórmulas de primera entrada, primera salida (FIFO) o coste promedio ponderado.

*Tratamiento alternativo permitido.*—El coste de las existencias debe ser determinado usando la fórmula última entrada, primera salida (LIFO).

*Reconocimiento como gasto del ejercicio (párr. n.º 31).*—Al ser vendidas las existencias, el importe en libros de las mismas se reconoce como gasto del mismo ejercicio en el que se registran los correspondientes ingresos. El importe de cualquier rebaja, hasta el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en las existencias, deben ser reconocidas en el ejercicio en que tiene lugar el deterioro. El importe de cualquier reversión de las rebajas de valor por deterioro de existencias, tras un incremento en el valor neto realizable, debe ser registrado como una reducción en el importe de las existencias que hayan sido reconocidas como gasto en el ejercicio en que la recuperación del valor tenga lugar.

El valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la explotación, menos los costes estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

## RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### 1. Delimitar lo que se entiende por Existencias

Son bienes almacenables (bienes de cambio) destinados a la venta o al consumo para producir bienes o servicios destinados a la venta.

La importancia de esta rúbrica es relevante en las empresas comerciales e industriales y prácticamente inexistente en las de servicios.

### 2. Conocer los sistemas de control y registro de las existencias

El control y registro de las existencias se puede llevar a cabo mediante un inventario permanente, donde se va computando el coste de las entradas y de las salidas, arrojando, de esta manera, la cuenta de Existencias el nivel en cada momento y registrando el coste de las salidas. Mediante un inventario periódico o de cuentas múltiples, las entradas se computan en una cuenta divisionaria de Existencias llamada Compras, no registrando el coste de las salidas. De esta manera, la cuenta de Existencias arroja sólo el saldo al inicio del período, por lo que es necesario realizar un inventario físico al final del mismo para determinar el nivel de existencias. Con un inventario permanente es igualmente necesario realizar inventarios físicos para contrastar la bondad de los inventarios contables o documentales y poder analizar las diferencias, caso de que se produzcan.

### 3. Conocer los costes de entrada de las diferentes existencias, de acuerdo con su origen

En el caso de existencias compradas, el coste de entrada está formado por el coste neto de proveedor más todos los gastos adicionales hasta que el bien se encuentra en los almacenes de la empresa. La normativa española considera los descuentos por pronto pago como ingreso financiero y no como menor coste de las existencias, postura con la que no estamos de acuerdo.

Para las existencias producidas por la empresa se computarán todos los costes necesarios para fabricarlas: materiales, personal directo y costes indirectos relacionados con la producción (amortizaciones de los activos fijos involucrados, energía, personal indirecto, etc.).

Se han contemplado otras formas especiales de adquisición que responden a los mismos criterios que los vistos para activos fijos.

### 4. Conocer los diferentes métodos para costear las salidas de existencias

Los métodos más usados son: identificación específica de partidas, precio medio ponderado, FIFO y LIFO. Cada uno de ellos tiene sus pros y sus contras. Tan sólo el método de identificación específica y el FIFO arrojan

los mismos datos con un inventario permanente y con un inventario periódico.

### 5. Saber aplicar la regla de «coste o mercado, el más bajo»

Para existencias de consumo (materiales) debe prevalecer el menor de estos dos costes: el de entrada y el de reposición (la normativa española también contempla el valor neto de realización). En el caso de que haya depreciación, ésta no se contabilizará si el producto final se vende con un margen suficiente para absorber esa depreciación.

Para las existencias destinadas a la venta, debe prevalecer el menor de estos dos valores: el coste de entrada y el valor neto de realización, entendiéndose por este último lo que la empresa recibe en el momento de su venta, deduciendo de su precio de venta todos los gastos de comercialización necesarios (comisiones, descuentos, etc.).

## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

1. Si la empresa utiliza un registro diario del saldo de existencias después de cada compra o venta, el procedimiento es el de \_\_\_\_\_.
2. Con un procedimiento de \_\_\_\_\_ las cuentas de existencias deben ajustarse al final de cada período.
3. El coste de ventas se deduce directamente con un sistema de \_\_\_\_\_.
4. En una época de precios al alza, una empresa que desee pagar menos impuestos sobre beneficios utilizará el método \_\_\_\_\_ para costear la salida de sus mercaderías.
5. El realizar un inventario físico es imprescindible en el caso de llevar un \_\_\_\_\_.
6. Si aflora en cuentas una rúbrica de Mercaderías en camino, la cláusula incoterms es, en general \_\_\_\_\_.
7. Con un inventario periódico, si se omite contabilizar una compra y esa mercancía se computa en el inventario final, el resultado del ejercicio estará \_\_\_\_\_.
8. Un error en la valoración final de existencias de mercaderías afecta al resultados de dos \_\_\_\_\_ consecutivos.
9. Con un inventario periódico se puede evaluar el inventario final, sin necesidad de llevar a cabo un inventario físico, utilizando el \_\_\_\_\_ en ventas.
10. Todos los desembolsos que configuran el coste de entrada de una existencia se denominan coste \_\_\_\_\_.
11. Las \_\_\_\_\_ de compras se distinguen de las rebajas en compras en que se produce una salida de almacén.
12. Un \_\_\_\_\_ en compras, cuando es habitual o comercial, deduce el coste de la entrada.
13. En España, el \_\_\_\_\_ se computa como ingreso financiero.
14. Un producto \_\_\_\_\_ se distingue de un producto en curso en que es susceptible de ser vendido.
15. La distinción entre un producto principal y un subproducto viene dada por su \_\_\_\_\_ en mercado.
16. Cuando el coste de ventas se determina mediante la fórmula  $\text{Compras} \pm \text{Variación de existencias}$ , el sistema llevado es el de inventario \_\_\_\_\_.

17. El término «mercado» se puede entender en función de valores de \_\_\_\_\_ y de \_\_\_\_\_.
18. Los desembolsos que recogen los gastos de comercialización y los costes pendientes para la terminación se conocen con el nombre de costes para \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_.
19. Cuando el inventario final es coincidente, se utilice un inventario periódico o un inventario permanente, el método para costear las salidas ha sido el de \_\_\_\_\_ o el \_\_\_\_\_.
20. El coste de mercancías disponibles para la venta es igual al inventario \_\_\_\_\_ más las \_\_\_\_\_.
21. El inventario inicial de 1998 es el mismo inventario \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.
22. Un descuento \_\_\_\_\_ en factura no se suele registrar en la contabilidad del comprador ni del vendedor.



## APÉNDICE

En este apéndice de Existencias y Coste de ventas vamos a exponer los siguientes temas:

- Método de existencia base.
- Método de control de los minoristas.
- Valoraciones tomando como base el precio de mercado.
- Gastos financieros en obras de larga duración.
- Métodos no aceptados para computar las salidas.

### 6.A.1. Método de existencia base

Este método se utiliza tanto para el caso que apunta el PGC como para aquellos casos en que la empresa deba mantener un mínimo de existencias de un artículo a lo largo del tiempo, con lo que esa inversión en existencias constituye, en realidad, una inversión fija, por lo que no parece lógico que su valoración se modifique. Si la existencia base se ve incrementada al final de un período (se dice que hay un *nuevo estrato*) ese incremento se fija por cualquier método, es decir, precio medio ponderado, FIFO, LIFO, etc. Si la existencia base disminuye (se dice que la existencia base *ha sido afectada*), este importe queda valorado al coste unitario de la existencia base y las modificaciones al alza posteriores se valoran aplicando los métodos conocidos.

Supongamos que la existencia base es 1.000 unidades a 5 u.m. cada una. Durante el ejercicio ha habido las siguientes entradas y salidas:

Entradas		Salidas	
1. <sup>a</sup>	2.000 a 6	1. <sup>a</sup>	2.800 unidades
2. <sup>a</sup>	1.500 a 5,50	2. <sup>a</sup>	1.600 unidades
3. <sup>a</sup>	1.000 a 5,40		
	<u>4.500</u>		<u>4.400</u>

Así pues, el inventario final será de:

$$1.000 + 4.500 - 4.400 = 1.100 \text{ unidades}$$

que quedarán valoradas si al estrato de 100 le aplicamos un método FIFO:

1.000 a 5 (existencia base)	5.000
100 a 5,40 (última compra)	540
	<u>5.540</u>

### 6.A.2. Método de control de los minoristas

Los minoristas, en especial las grandes superficies, controlan sus artículos en tienda a precio de venta, lo cual no quiere decir que se valoren a precio de venta. Lo que sucede es que cuando sale del almacén central o regulador de la empresa a la tienda, el artículo se marca a precio de venta. De esta manera, el inventario final (en estos casos suele utilizarse un inventario periódico) se calcula, en principio, a precio de venta, dado que los artículos están marcados a precio de venta. Este importe a precio de venta debe ser transformado a precio de coste, aplicándose un coste medio que resulta de esta relación:

$$\frac{\text{Existencias iniciales más Compras, a precio de coste}}{\text{Existencias iniciales más Compras, a precio de venta}}$$

Supongamos esta información relativa a una serie de artículos de unos grandes almacenes:

	A precio de coste	A precio de venta
Inventario inicial	700	1.000
Compras netas	5.000	6.600
Ventas		6.500

El inventario, calculado a precio de venta, será:

$$1.000 + 6.600 - 6.500 = 1.100$$

al que se le aplicará este coste medio o razón de coste:

$$\frac{700 + 5.000}{1.000 + 6.600} = 0,75$$

El inventario valorado a precio de coste será:

$$1.100 \times 0,75 = 825$$

que es el importe por el que debe figurar en balance, siendo el coste de ventas:

Inventario inicial	700
Compras netas	5.000
	<u>5.700</u>
Inventario final	-825
Coste de ventas	<u>4.875</u>

### 6.A.3. Valoraciones tomando como base el precio de mercado

Este criterio se aplica a dos tipos de productos:

- Los derivados de una producción conjunta, como el caso del refino del petróleo que vimos en el texto.
- Los extraídos de la tierra, del mar o del subsuelo, tratándose, igualmente, de bienes diversos.

En el primer caso, el coste conjunto se distribuye en proporción a los precios de venta ponderados.

Supongamos que los costes totales de producción son 60.000 u.m., obteniendo los siguientes productos:

<i>Producto</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio de venta unitario</i>
1	5.000	20
2	6.000	15
3	1.000	10

El precio de venta global es:

$$(5.000 \times 20) + (6.000 \times 15) + (1.000 \times 10) = 200.000$$

por lo que el coste medio respecto al precio de venta es:

$$\frac{60.000}{200.000} = 0,3$$

El precio de coste a asignar será:

<i>Producto</i>	
1	$100.000 \times 0,3 = 30.000$
2	$90.000 \times 0,3 = 27.000$
3	$10.000 \times 0,3 = 3.000$
	<u>60.000</u>

En el segundo tipo, se resta del precio de cotización del producto extraído los costes de comercialización y un margen normal de beneficios para llegar a fijar el precio de coste.

### 6.A.4. Gastos financieros en obras de larga duración

En el texto hemos indicado que no es admisible computar como coste de producción ningún tipo de gasto financiero. Pues bien, en el caso de producciones de larga duración, como puede ser la construcción de obras públicas, la industria forestal o determinada industria alimentaria, es admisible, de acuerdo con la práctica y la normativa internacional, la capitalización de gastos financieros, es decir, computar estos gastos como un mayor coste de producción.

### 6.A.5. Métodos no aceptados para computar las salidas

No son aceptables el precio medio simple, por razones obvias, el NIFO (*Next in, first out*) o coste de la próxima entrada (o de reposición), el HIFO (*High in, first out*) o valorar por la entrada de más alto precio la primera salida.

Parte Tercera

---

PASIVOS Y PATRIMONIO.  
EN LA EMISORA Y EN LA TENEDORA

# 7

## Pasivos

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Conocer cuáles son las fuentes de financiación ajenas.
2. Conocer las diferentes categorías de pasivos y su función en la empresa.
3. Conocer el valor del dinero en el tiempo y el significado de valor actual.
4. Contabilización de pasivos y amortización de gastos financieros diferidos, en sentido amplio.

## 7.1. La financiación de la empresa

Desde una óptica financiera, el pasivo de la empresa (en sentido amplio que agrupa al patrimonio neto) está constituido por las fuentes de financiación y el activo representa la inversión realizada con esa financiación. Dicho de otro modo, en el pasivo, en sentido amplio, registramos el origen de los recursos y en el activo consignamos la materialización de esos recursos.

De lo anterior se deduce que las fuentes de financiación las podemos dividir en tantos apartados o masas patrimoniales como titulares aportantes de esa financiación.

En una primera aproximación, podemos establecer dos apartados, agrupando a dichos titulares en:

- Propietarios de la empresa.
- Acreedores de la empresa.

Si, además, consideramos a la empresa como un ente diferenciado de sus propietarios, podemos ampliar la división anterior estableciendo tres categorías:

- Recursos aportados por los propietarios.
- Recursos aportados por la empresa.
- Recursos aportados por los acreedores.

Adelantando conceptos que desarrollaremos en el capítulo siguiente, digamos que los recursos aportados por la empresa tienen su origen cuando los ingresos que genera son superiores a los gastos necesarios para la consecución de esos ingresos (autofinanciación).

La decisión de cómo se financia una empresa implica un proceso complejo que se escapa a los propósitos de este texto. Digamos, no obstante, que, con carácter general, para los propietarios será beneficioso endeudar a la empresa (financiarse con pasivos, en sentido estricto) cuando el coste financiero de esa deuda sea inferior al rendimiento que se obtiene con esa financiación. Si un inversor individual recibe dinero prestado con un coste del 10% y lo invierte en valores que le rentan un 12%, obtiene un diferencial sin aportar nada o, lo que es lo mismo, sin arriesgar nada.

La principal ventaja de los pasivos es que su remuneración (interés) constituye para la empresa deudora un gasto, por lo que se pagan menos impuestos que si la financiación fuera propia, al ser este gasto de intereses deducible fiscalmente.

En este capítulo vamos a estudiar las fuentes de financiación ajenas o aportaciones de acreedores, haciendo especial hincapié en la financiación procedente de prestamistas y haciendo una pequeña exposición de otra financiación ajena, cuando hablemos del Plan General de Contabilidad.

## 7.2. El pasivo. Concepto y clases

El pasivo, entendido en sentido estricto como financiación ajena, está representado por las deudas u obligaciones surgidas de una transacción anterior entre deudor y acreedor, cuya cancelación supone el pago de dinero, la entrega de otro activo distinto al dinero o la prestación de servicios, por parte de la empresa deudora de esta obligación. Esto implica que el deudor (en este caso, la empresa titular de la contabilidad) ha de desprenderse de recursos que tengan valor.

Los orígenes por los que la empresa se endeuda son múltiples, yendo desde la deuda que tiene con sus empleados por los servicios prestados por éstos, hasta la emanada por la emisión de deuda formalizada en títulos con garantías y condiciones más o menos complejas.

Las diferentes clases de pasivos las podemos establecer, atendiendo a determinados factores y circunstancias, como sigue:

- Por la determinación del importe a satisfacer.
- Por el plazo de reembolso.
- Por el origen de la deuda.
- Por la existencia o no de garantías.

### 7.2.1. Por la determinación del importe a satisfacer

En unos casos, el importe a satisfacer para cancelar el pasivo está exactamente determinado en unidades monetarias. En este supuesto, hablamos de *pasivos ciertos*; tal es el caso de la deuda con un proveedor por el suministro de mercaderías o con un banco que concedió un préstamo.

En otros casos, existiendo igualmente un pasivo, su cuantificación está supeditada a determinadas estimaciones. En este caso, estamos ante pasivos no ciertos, sino *estimados*. Ejemplos de pasivos estimados son las garantías posventa a las que tiene que hacer frente una empresa derivadas de las ventas de sus productos o en el caso en que la empresa estimule la venta con servicios gratuitos bajo ciertas circunstancias o con la concesión de premios supeditados, igualmente, a determinadas circunstancias.

Es necesario en este punto distinguir entre pasivos estimados y pasivos *contingentes o potenciales*. Un pasivo contingente no es un pasivo, en sentido estricto, y no debe lucir en balance. Su conversión en pasivo viene dada por un hecho que la empresa no controla ni puede controlar. Un pasivo contingente tiene puntos de contacto con una *provisión de pasivo*. Un ejemplo puede venir dado por el hecho de que la empresa esté incurso en un litigio por responsabilidades derivado de una reclamación de un cliente. El inicio del litigio implica una *contingencia* para la empresa y, por ende, el nacimiento de un pasivo contingente. Sólo en el caso en que el litigio sea perdido por la empresa nace el pasivo, debiendo crear la empresa tal pasivo (denominado, generalmente, *provisión para responsabilidades*) aunque puede recurrir la sentencia. Lo anterior quiere decir que la diferencia entre una *contingencia* y una *provisión* es, a veces, una cuestión temporal. Lo que, en principio, nace como contingencia puede derivar en pasivo (*provisión*).

### 7.2.2. Por el plazo de reembolso

En consideración al plazo en el que los pasivos hayan de ser satisfechos, podemos distinguir:

- Pasivos circulantes, corrientes o a corto plazo.
- Pasivos fijos, no corrientes, no circulantes, a largo plazo o consolidados.

Los primeros deben reembolsarse o satisfacerse dentro del ejercicio económico siguiente a la fecha en que se establece el balance; es decir, si nos referimos a un balance cerrado el 31 de diciembre de 2003, serán pasivos circulantes aquellos cuyo vencimiento está comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2004. Si el período de maduración de la empresa fuese superior al ejercicio económico, se calificaría de circulante al pasivo que venciera dentro de ese período.

Por el contrario, el pasivo fijo es aquel cuyo vencimiento supera al ejercicio económico. En el ejemplo puesto, serían pasivos a largo plazo los que vencieran a partir del 1 de enero de 2005.

### 7.2.3. Por el origen de la deuda

La deuda puede nacer bien porque la empresa ha adquirido un bien o un servicio a crédito (*financiación afecta, de provisión o espontánea*) o bien por-

que haya solicitado dinero que después invierte en bienes o servicios (*financiación no afecta o negociada*).

Dentro de la financiación afecta debemos distinguir dos grandes apartados:

- La financiación que viene provocada por el ciclo de explotación de la empresa; es decir, pasivos directamente afectos a dicho ciclo de explotación.
- La financiación provocada por la adquisición de activos fijos o proveedores de inmovilizado.

La primera categoría suele ser financiación a corto plazo y la segunda financiación a largo plazo.

Cifándonos a una empresa comercial, el ciclo de explotación viene dado por la gestión derivada de la adquisición de mercancía, su almacenamiento, su venta y su cobro posterior. Por tanto, la financiación afecta al ciclo de explotación nace por la adquisición de bienes y servicios que conforman la explotación de la empresa. El suministrador de estos bienes y servicios puede ser una persona ajena a la empresa o bien una persona que forma parte de la plantilla de la misma. En el primer caso, podemos citar como ejemplos, la deuda a favor de proveedores, de suministradores de servicios exteriores, de Hacienda o de la Seguridad Social y en el segundo caso, la deuda a favor del personal, por remuneraciones pendientes de pago.

Una característica de la financiación afecta al ciclo de explotación es que, al ser a corto plazo, no suele tener un coste financiero explícito<sup>1</sup>. Por el contrario, la financiación afecta a inmovilizado suele ser a largo plazo, por lo que provoca un coste financiero o, lo que es lo mismo, es financiación *remunerable*.

Dentro de la financiación *no afecta o negociada*, podemos distinguir dos apartados:

- Los pasivos bancarios de funcionamiento.
- Los pasivos de financiamiento.

*Los pasivos bancarios de funcionamiento* surgen como consecuencia de necesidades transitorias de tesorería aunque, a veces, estas necesidades pueden tener el carácter de crónicas.

Dentro del ciclo de explotación, los activos destinados a la venta deberán, en principio, convertirse en dinero en cantidad suficiente y en tiempo oportuno para poder resarcir la deuda a los financiadores de ese ciclo (proveedores, personal, etc.). Si no es así, la empresa debe recurrir a financiación que cubra ese déficit, como es el caso de financiación bancaria a corto plazo por préstamos, créditos o descuento de efectos. La financiación deri-

<sup>1</sup> En el caso de proveedores u otros pasivos con terceros derivados de la explotación, a veces existe un coste explícito cuando se sobrepasa el plazo normal de crédito. Si no se sobrepasa, no hay interés explícito, sino implícito en el caso de no aprovechar el posible descuento por pronto pago.

vada del descuento o negociación de efectos —descuento comercial— fue tratada en el capítulo 5. La diferencia entre un préstamo (sea a corto plazo, como es el caso, o a largo plazo) y un crédito, en resumen, estriba en que en un préstamo, el prestatario (deudor) recibe una cantidad de dinero que ha de reembolsar en una fecha futura, además de satisfacer un coste por intereses. En el caso del crédito, quien lo obtiene tiene la posibilidad de disponer de una financiación hasta un límite dado (límite del crédito) y sólo satisface un interés por la parte dispuesta.<sup>2</sup> En este último caso, el pasivo va naciendo a medida que la empresa va disponiendo de ese crédito, en tanto que en el caso del préstamo no existe esta posibilidad y la empresa recibe, desde un principio, la totalidad de la deuda.

Los pasivos de financiamiento comprenden las deudas a largo plazo destinadas fundamentalmente (junto con la financiación propia) a la financiación de la estructura fija de la empresa, entendiendo por ésta la inversión permanente de la misma, que viene dada por:

- Activos fijos.
- Inversión permanente o mínimamente necesaria en circulante.

Esta financiación a largo plazo tiene dos modalidades principales:

- Obligaciones y bonos.
- Préstamos a largo plazo.

El desarrollo del capítulo está centrado, principalmente, en el estudio de esta financiación a largo plazo.

#### 7.2.4. Por la existencia o no de garantías

La financiación ajena de la empresa, tanto a corto como a largo plazo, puede haber sido obtenida mediante una garantía personal o mediante una garantía real. En este último caso, la garantía puede ser sobre bienes muebles (prenda) o inmuebles (hipoteca).

Dado que esta financiación tiene carácter preferencial sobre esos activos que sirven de garantía, es necesario que sean distinguidos en balance, donde se indique, con claridad, esta circunstancia.

### 7.3. El valor del dinero en el tiempo

Cuando alguien presta dinero y lo va a recibir nuevamente, transcurrido un plazo de tiempo, lo presta porque va a recibir mayor cantidad de la que prestó, es decir, va a recibir lo que prestó más unos intereses. Eso quiere de-

<sup>2</sup> También, en este caso, se suele satisfacer un coste por la parte no dispuesta, pero muy inferior al satisfecho por la parte dispuesta.

cir que 1 euro hoy vale el equivalente a 1 euro más un importe (interés) dentro de un tiempo. Visto el planteamiento a la inversa, 1 euro dentro de un tiempo vale hoy 1 euro menos un importe (descuento).

De esta manera, podemos presentar dos conceptos que tienen gran relevancia en el estudio de los pasivos:

- El valor futuro o final del dinero.
- El valor presente o actual del dinero.

*El valor futuro o final.* Una persona que deposita 1.000 u.m. en un banco a un plazo de tres años y el banco le remunera en un 8% de interés compuesto anual<sup>3</sup>, al final de los tres años habrá acumulado el siguiente importe:

Año	Importe al principio del año	Intereses ganados durante el año	Importe al final del año
1	1.000	$1.000 \times 0,08 = 80$	$1.000 + 80 = 1.080$
2	1.080	$1.080 \times 0,08 = 86,40$	$1.080 + 86,40 = 1.166,40$
3	1.166,40	$1.166,40 \times 0,08 = 93,31$	$1.166,40 + 93,31 = 1.259,71$

El importe final es igual a:

$$1.000 \times 1,08 \times 1,08 \times 1,08 = 1.000 \times 1,08^3$$

Para el depositante al 8% tienen el mismo valor 1.000 u.m. en el presente que 1.259,71 dentro de tres años.

*El valor presente o actual.* Visto el problema desde la perspectiva del valor presente o actual, la pregunta sería: ¿qué importe depositaría usted hoy para obtener 1.259,71 dentro de tres años, con capitalización del 8% anual?

Sería:

$$X \cdot 1,08^3 = 1.259,71$$

de donde:

$$X = \frac{1.259,71}{1,08^3} = 1.259,71 \cdot 1,08^{-3} = 1.000$$

El poseer dinero implica la posibilidad de invertirlo con ganancia. Cuando se calculan valores futuros o finales, la operación se denomina capitalización o acumulación. Cuando se calculan valores presentes o actuales, la operación se denomina descuento o actualización.

<sup>3</sup> Interés compuesto implica que el interés al principio del segundo período gira sobre el principal más los intereses ganados. Si el interés gira sobre el principal, sin acumulación de intereses, se dice que se aplica interés simple. Salvo que se indique lo contrario, en adelante entenderemos siempre interés compuesto.

### 7.3.1. Valor presente o actual de una anualidad

De acuerdo con lo anterior, supongamos ahora que se trata de calcular cuál es el valor presente o actual de una serie de desembolsos (o cobros) valorados, igualmente, al 8% anual. Supongamos que los importes cada año son, respectivamente, 1.000, 1.200 y 1.300.

Importe que se recibirá al final de cada año	Factor de actualización	Valor actual
1.000	$1,08^{-1} = 0,92592$	925,92
1.200	$1,08^{-2} = 0,85733$	1.028,81
1.300	$1,08^{-3} = 0,79383$	1.031,98
	Suma	<u>2.986,71</u>

Lo cual quiere decir que, valorado al 8%, un importe hoy de 2.986,71 equivale a percibir al final de cada uno de los tres años, 1.000, 1.200 y 1.300 u.m., respectivamente. Veamos que esto es así, calculando el valor al final de cada año, después de percibir (o pagar) los importes anuales.

Año	Importe final	Cobrado (o pagado)	Diferencia
1	$2.986,71 \times 1,08$	1.000	2.225,65
2	$2.225,65 \times 1,08$	1.200	1.203,70
3	$1.203,70 \times 1,08$	1.300	—

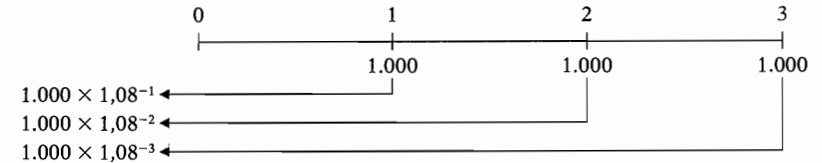
El problema se simplifica si la cantidad a percibir o desembolsar es constante (anualidad constante). Suponiendo una anualidad constante de 1.000 u.m., tendremos:

Importe que se recibirá al final de cada año (1)	Factor de actualización (2)	Valor actual (3) = (1) × (2)
1.000	$1,08^{-1} = 0,92592$	925,92
1.000	$1,08^{-2} = 0,85734$	857,34
1.000	$1,08^{-3} = 0,79383$	793,83
	Suma	<u>2.577,09</u>

Lo que es igual a:

$$1.000 (1,08^{-1} + 1,08^{-2} + 1,08^{-3})$$

Gráficamente, se representa así:



Generalizando, si denominamos  $i$  al tanto por uno de actualización, la suma del valor actual de una anualidad de 1 u.m. será:

$$\begin{aligned} \text{Año 1} &= (1+i)^{-1} \\ \text{Año 2} &= (1+i)^{-2} \\ \text{Año 3} &= (1+i)^{-3} \\ &\vdots \\ \text{Año } n &= (1+i)^{-n} \end{aligned}$$

cuya suma se designa así:  $a_{\overline{n}|i}$  siendo  $n$  el número de períodos e  $i$  el tanto por uno de actualización o interés.

La suma:

$$a_{\overline{n}|i} = (1+i)^{-1} + (1+i)^{-2} + \dots + (1+i)^{-n}$$

es la suma de  $n$  términos que forman progresión geométrica cuya razón es  $(1+i)^{-1}$  y cuyo primer término es, igualmente  $(1+i)^{-1}$ , y cuyo último término es  $(1+i)^{-n}$ .

La suma, por tanto, será igual a:

$$\frac{(1+i)^{-1} - (1+i)^{-(n+1)}}{1 - (1+i)^{-1}}$$

dividiendo el numerador y el denominador por  $(1+i)^{-1}$ , tendremos:

$$\frac{1 - (1+i)^{-n}}{(1+i) - 1} = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

fórmula que se puede utilizar más cómodamente con exponentes positivos, multiplicando el numerador y el denominador por  $(1+i)^n$ :

$$a_{\overline{n}|i} = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} = \frac{(1+i)^n - 1}{(1+i)^n i}$$



## 7.4. Valor nominal y actual de los pasivos

En el apartado 7.2 hemos expuesto una clasificación de pasivos tomando en consideración una amplia gama de referentes. Los pasivos que más nos interesan en este capítulo son los que hemos denominado fuentes negociadas (o pasivos financieros) que, con carácter general, podemos agrupar en:

- Préstamos y créditos.
- Empréstitos de obligaciones y bonos.

Un préstamo o un crédito es un pasivo derivado de una sola persona física o jurídica, denominada prestamista (acreedor). La persona —en nuestro caso, la empresa— que obtiene el préstamo se denomina prestatario (deudor).

Un empréstito de obligaciones es un préstamo materializado en títulos valores (y, por tanto, valores negociables o transferibles) donde, en lugar de un único prestamista, hay numerosos prestamistas que son aquellos que suscriben el título denominado obligación o bono. Estos prestamistas reciben el nombre de obligacionistas o bonistas. La diferencia entre un bono y una obligación es que el bono suele emitirse a un plazo de reembolso menor que el de la obligación.

Así pues, la diferencia entre préstamo y empréstito estriba en que el primero se materializa en un contrato de préstamo, donde se especifica el interés a satisfacer y el plazo o plazos de reembolso, en tanto que el empréstito se materializa en unos títulos valores que son negociables (se compran y venden) en el mercado de valores (Bolsa) adoptando, por tanto, cotizaciones en ese mercado que pueden diferir del valor nominal o facial del título. Así, una obligación emitida por un valor nominal de 1.000 u.m. puede cotizarse en mercado a 980 o a 1.010 u.m., por ejemplo. Esta última circunstancia no se produce en los préstamos obviamente, por lo que la complejidad contable de estos últimos es menor.

Los pasivos financieros deben contabilizarse por el valor de reembolso que en cada momento vaya adquiriendo ese pasivo, para lo que hay que tener presente lo visto respecto a la acumulación o descuento de intereses.

Con carácter general, los pasivos financieros, desde el punto de vista de su coste financiero, se suelen agrupar en:

- Pasivos con coste explícito.
- Pasivos con coste implícito.

A veces, se produce que el pasivo puede tener tanto un coste explícito como implícito, denominándose en este caso implícito a aquel coste financiero diferente al tipo de interés que se satisface (si lo contemplamos desde el punto de vista del deudor) o se recibe (si lo contemplamos desde el punto de vista del acreedor) periódicamente. Supongamos dos casos:

a) La empresa obtiene hoy un préstamo de 1.000 u.m. a satisfacer dentro de dos años por un importe de 1.254,4 u.m.

b) La empresa obtiene hoy un préstamo de 1.000 u.m. a satisfacer dentro de dos años, a un interés del 12% anual.

Tanto en un caso como en otro, la empresa satisface intereses al pagar más de lo que recibió. Sin embargo, en la jerga financiero-contable, en el primer caso se dice que existen intereses implícitos y en el segundo explícitos aunque, en el fondo, es lo mismo.

Veamos que en el primer caso recibe 1.000 y dentro de dos años satisface 1.254,4, lo que representa un interés del 12%:

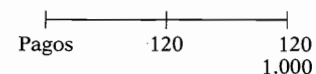
$$1.000 \times (1 + i)^2 = 1.254,4$$

$$i = 0,12$$

como en el segundo caso, que satisface estas cantidades:

Año 1: Intereses:	$1.000 \times 0,12 =$	120
Año 2: Intereses:	$1.000 \times 0,12 =$	120
Principal (deuda)	$=$	1.000
		1.240

financieramente, equivale también a un coste del 12% satisfaciendo menos importe, en total, por cuanto parte del reembolso se ha anticipado mediante el pago de los primeros intereses. Veamos que el valor actual de los pagos de esta segunda modalidad es, igualmente, 1.000:



Valor actual:

$$\frac{120}{1,12} = 107,14$$

$$\frac{120}{1,12^2} = 95,67$$

$$\frac{1.000}{1,12^2} = 797,19$$

$$\underline{1.000}$$

Tanto en un ejemplo como en otro, el valor actual del préstamo es 1.000 u.m., debiendo figurar por este importe en Balance. Ahora bien, puede suceder —y sucede con harta frecuencia— que el documento que se firma, como en el caso del préstamo a satisfacer al final junto con sus intereses, se firma por un importe que ya acumula los intereses (valor nominal del documento). En este caso, en contabilidad se suele registrar por el valor nominal, pero contabilizando una contrapartida que resta ese nominal y que lo convierte en valor actual.

En el ejemplo del préstamo caso *a*), la contabilización será ésta:

1.000	Caja y Bancos		
254,40	Gastos por intereses diferidos (cuenta compensadora de pasivo)	a/	Préstamos recibidos (cuenta de pasivo)
			1.254,40

En el ejemplo del préstamo caso *b*), la contabilización será ésta:

1.000	Caja y bancos		1.000
		a/	Préstamos recibidos

Para el cómputo de intereses, en el primer año del caso *a*) haremos:

120	Gastos por intereses		120
	(1.000 × 0,12)	a/	Gastos por intereses diferidos

En el segundo año del caso *a*) haremos:

— Por los intereses:

134,40	Gastos por intereses		134,40
	(1.120 × 0,12)	a/	Gastos por intereses diferidos

— Por el reembolso:

1.254,50	Préstamos recibidos		1.254,40
		a/	Caja y bancos

En el caso *b*) el cómputo de intereses será:

120 y (134,50)	Gastos por intereses		120 y (134,50)
		a/	Préstamos recibidos

y por el reembolso del principal

1.254,50	Préstamos recibidos		1.254,50
		a/	Caja y bancos

Ocioso es decir que el caso *a*), desde el punto de vista del prestamista, se contabilizaría así:

1.254,40	Préstamos concedidos (cuenta de activo)		1.000
		a/	Caja y bancos
		a/	Ingresos por intereses diferidos (cuenta compensadora de activo)
			254,40

## 7.5. Valor nominal y valor actual o de emisión de las obligaciones y bonos

En el caso de obligaciones y bonos, la diferencia entre valor nominal y valor actual es algo más compleja, al intervenir más posibilidades en los valores de emisión y en los valores de reembolso.

En una obligación o bono, el valor nominal es aquel que figura en el título y sobre el que gira el tipo de interés a satisfacer. Ese valor nominal coincidirá con el valor de emisión si el tipo de interés nominal coincide con el de mercado, es decir, con el tipo de interés que hace atractivo para el obligacionista (acreedor) la compra de ese título, ofreciendo así financiación a la empresa emisora (deudor).

Cuando la empresa emite un empréstito de obligaciones o bonos, la influencia en la ecuación del balance será:

$$\begin{array}{c} \text{ACTIVO} + \text{GASTOS} = \text{PASIVO} + \text{NETO} + \text{INGRESOS} \\ \text{Aumenta} \qquad \qquad \qquad \text{Aumenta} \end{array}$$

El importe por el que la empresa se endeuda coincidirá con el importe recibido tan sólo en el caso en que el interés para el acreedor (y, por tanto, para la empresa) coincida con el interés nominal.

Aquí entra en juego el concepto de valor actual que hemos expuesto antes.

Supongamos que la empresa emite un empréstito de obligaciones constituido por 1.000 obligaciones de 1.000 u.m. de valor nominal, a pagar dentro de tres años y que devengan un 10% de interés anual. Los pagos a realizar por título serán:

Años	0	1	2	3
Importes		1.000 × 0,10	1.000 × 0,10	1.000 × 0,10 + 1.000

En este caso, el valor actual será:

$$100 \times 1,10^{-1} + 100 \times 1,10^{-2} + 100 \times 1,10^{-3} + 1.000 \times 1,10^{-3} = \\ = 90,91 + 82,65 + 75,13 + 751,31 = \underline{1.000}$$

La incidencia en la ecuación contable será:

<u>ACTIVOS</u>	+ GASTOS =	<u>PASIVOS</u>	+ NETO + INGRESOS
Aumentan en 1.000 × 1.000		Aumentan en 1.000 × 1.000	

Ahora bien, si el interés nominal es el 10%, pero en el mercado prevalece un interés del 13%, por ejemplo, el importe por el que ha de emitirse la obligación ha de ser tal que implique, en efecto, un interés del 13% tanto para el deudor como para el acreedor. Ahora tenemos, pues, un interés nominal del 10% y un interés efectivo del 13%.

¿Cuál ha de ser ese valor de emisión (valor actual) para que el prestamista obtenga un interés efectivo o real del 13%, cuando el tipo nominal es el 10%?

Lo calcularemos así:

Año 1:	$100 \times 1,13^{-1} = 88,50$
Año 2:	$100 \times 1,13^{-2} = 78,31$
Año 3:	$100 \times 1,13^{-3} = 69,31$
	$1.000 \times 1,13^{-3} = 693,05$
Valor actual	$929,17$

El interés explícito es el 10%, el implícito el 3% y el total, real o efectivo, el 13%.

En este caso, la incidencia en la ecuación contable será:

<u>ACTIVOS</u>	+ GASTOS =	<u>PASIVOS</u>	+ NETO + INGRESOS
Aumentan en 929,17 × 1.000		Aumenta en 929,17 × 1.000	

Con carácter general, los pasivos lucen en cuentas por su valor de reembolso. Si el valor de reembolso final es superior a su valor actual, debe contabilizarse una contrapartida que ajuste tal valor de reembolso. En asiento de Diario, la emisión daría lugar a este asiento:

929.170	Caja y bancos (1.000 × 929,17)	
70.830	Gastos por intereses diferidos (descuento de emisión) (1.000 × 70,83) (cuenta compensadora de pasivo)	a/ Empréstito de obligaciones (cuenta de pasivo)  (1.000 × 1.000)
		1.000.000

En ocasiones, el título se emite por un importe inferior al nominal y, además, se reembolsa por encima del nominal, con lo que, obviamente, el tipo de interés efectivo es mayor que el nominal en un importe superior al que acabamos de ver.

Supongamos que la emisión que nos está sirviendo de ejemplo se hace a 929,17 por título, con un nominal de 1.000 y un precio de reembolso de 1.020.

En este caso, es obvio que el tipo efectivo es mayor que el 13% (recorde-mos que el tipo nominal es el 10%). El tipo efectivo vendrá dado por esta igualdad:

Años	0	1	2	3
Importes				
		100	100	100
				+
				1.020

$$929,17 = 100(1 + i)^{-1} + 100(1 + i)^{-2} + 100(1 + i)^{-3} + 1.020(1 + i)^{-3}$$

de donde:  $i = 0,1361$  o bien un 13,61%.

## 7.6. Contabilización de los préstamos, créditos y empréstitos

### 7.6.1. Préstamos

Tal como hemos apuntado, la incidencia en la ecuación contable de la obtención de un préstamo es la siguiente:

<u>ACTIVOS</u>	+ GASTOS =	<u>PASIVOS</u>	+ NETO + INGRESOS
Aumenta: dinero		Aumenta	

El apunte en Diario será:

Caja y bancos	xxx	Préstamos obtenidos a largo plazo (si es a más de un año)	xxx
	a/		

o bien:

Caja y bancos	xxx	Préstamos obtenidos a corto plazo (si es a menos de un año)	xxx
	a/		

Cuando la empresa ha obtenido un préstamo a reembolsar en períodos sucesivos, es aconsejable reclasificar la deuda a largo en deuda a corto, a medida que ésta va venciendo. Supongamos que la empresa obtiene el 1 de enero de 2002 un préstamo por 3.000 u.m. a reembolsar en cuotas iguales de 1.000 u.m. el día 1 de enero de 2003, 2004 y 2005. El interés a satisfacer es del 12% anual sobre el capital vivo (pendiente de reembolso), igualmente cada día 1 de enero.

El día 1 de enero de 2002 se hará este apunte, por la obtención del préstamo:

3.000	Caja y bancos	a/	Préstamos obtenidos a largo plazo	3.000
-------	---------------	----	-----------------------------------	-------

Por los sucesivos vencimientos y reclasificaciones, haremos:

**31-12-2002**

1.000	Préstamos obtenidos a largo plazo	xxx	Préstamos obtenidos a corto plazo	1.000
		a/		
360	Gastos por intereses	xxx	Intereses pendientes de pago	360
		a/		
			(3.000 × 0,12)	
		xxx		

**01-01-2003**

1.000	Préstamos obtenidos a corto plazo	xxx	Préstamos obtenidos a largo plazo	1.000
		a/		
360	Intereses pendientes de pago	xxx	Caja y bancos	1.360
		a/		

**31-12-2003**

1.000	Préstamos obtenidos a largo plazo	xxx	Préstamos obtenidos a corto plazo	1.000
		a/		
240	Gastos por intereses	xxx	Intereses pendientes de pago	240
		a/		
			(2.000 × 0,12)	
		xxx		

**01-01-2004**

1.000	Préstamos obtenidos a corto plazo	xxx	Préstamos obtenidos a largo plazo	1.000
		a/		
240	Intereses pendientes de pago	xxx	Caja y bancos	1.240
		a/		

**31-12-2004**

1.000	Préstamos obtenidos a largo plazo	xxx	Préstamos obtenidos a corto plazo	1.000
		a/		
120	Gastos por intereses	xxx	Intereses pendientes de pago	120
		a/		
			(1.000 × 0,12)	
		xxx		

**01-01-2005**

	xxx	
1.000 Préstamos obtenidos a corto plazo		
120 Intereses pendientes de pago	a/ Caja y bancos	1.120
	xxx	

En el caso en que se reembolse una cantidad anual constante que incluya tanto el reembolso de la deuda (principal) como el interés, habrá que calcular la anualidad, haciendo uso del concepto de valor actual que vimos en otro apartado.

Denominando  $\alpha$  la anualidad constante, el cálculo será:

Tiempo	0	1	2	3
Importe recibido:	3.000			
Importes a reembolsar:		$\alpha$	$\alpha$	$\alpha$

La anualidad constante incluye cuota de principal e intereses.

Por la igualdad que conocemos:

$$3.000 = \alpha(1 + 0,12)^{-1} + \alpha(1 + 0,12)^{-2} + \alpha(1 + 0,12)^{-3}$$

lo que es igual a:

$$3.000 = \alpha a_{\overline{3}|0,12}$$

obtendremos  $\alpha$ :

$$\alpha = \frac{3.000}{a_{\overline{3}|0,12}}$$

que se representa, igualmente, así:

$$\alpha = 3.000 a_{\overline{3}|0,12}^{-1}; \alpha = 1.249$$

Seguidamente, mostramos el cuadro (redondeando cifras) donde figuran tanto las cuotas de principal a reembolsar, como el interés a satisfacer:

Año	Deuda inicial (o capital vivo)	Anualidad constante	Interés sobre deuda inicial (o capital vivo)	Amortización (o reembolso) de deuda (o principal)
	(1)	(2)	(3) = (1) × i	(4) = (2) - (3)
2003	3.000	1.249	360	889
2004	3.000 - 889 = 2.111	1.249	253	996
2005	2.111 - 996 = 1.115	1.249	134	1.115
		3.747	747	3.000

La obtención de préstamos conlleva también el desembolso de una serie de gastos iniciales tales como impuestos, notaría, registros, etc., que hace que lo recibido sea inferior a lo que haya que desembolsar, presentándose, así, el mismo problema que hemos visto para el caso de la emisión de deuda por debajo de la par. En estos casos, lo que sucede es que, en realidad, se satisface un interés mayor que el que figura en la escritura del préstamo. Estos gastos, denominados genéricamente de *formalización de deudas*, tienen el carácter de gastos anticipados, a imputar a los ejercicios en que la empresa se beneficia del préstamo. Su tratamiento lo haremos cuando veamos los empréstitos, para no duplicar temas innecesariamente.

**7.6.2. Créditos**

Cuando una empresa obtiene un crédito, normalmente de una entidad financiera (banco), el pasivo va naciendo a medida que la empresa hace uso de ese crédito. La cantidad que la entidad financiera pone a disposición de la empresa constituye el *límite del crédito*. La empresa va disponiendo (endeudándose) de ese crédito a la medida de sus necesidades. La concesión del crédito no tiene influencia en la ecuación contable, por cuanto no nace pasivo ni se incrementa el activo. Ahora bien, esta información es de gran utilidad a los lectores de los estados financieros de la empresa involucrada, por lo que es necesario informar fuera de balance, mediante el uso de las llamadas *cuentas de orden* o mediante información en la Memoria o Anexo a los estados financieros.

Las cuentas de orden nacen en la teneduría de la partida doble pero no se suman a las cuentas patrimoniales. El juego contable puede ser el que sigue. Supongamos que una empresa obtiene una línea de crédito de 10.000 u.m. el 1 de enero de 2002, disponiendo del mismo de la siguiente forma:

	01-01-2002: 2.000
	01-05-2002: 5.000
	01-06-2002: 3.000
Reembolsos:	01-07-2002: 4.000
	01-09-2002: 2.500
Cancelación:	01-10-2002: 3.500

Fechas	Asientos en cuentas de orden		Asientos en cuentas patrimoniales	
01-01-2002	10.000	Crédito disponible a/ Crédito obtenido 10.000	————— 0 —————	
01-01-2002	2.000	Crédito dispuesto a/ Crédito disponible 2.000	2.000	Caja y bancos a/ Créditos bancarios 2.000 (cuenta de pasivo)
01-05-2002	5.000	Crédito dispuesto a/ Crédito disponible 5.000	5.000	Caja y bancos a/ Créditos bancarios 5.000
01-06-2002	3.000	Crédito dispuesto a/ Crédito disponible 3.000	3.000	Caja y bancos a/ Créditos bancarios 3.000
01-07-2002	4.000	Crédito disponible a/ Crédito dispuesto 4.000	4.000	Créditos bancarios a/ Caja y bancos 4.000
01-09-2002	2.500	Crédito disponible a/ Crédito dispuesto 2.500	2.500	Créditos bancarios a/ Caja y bancos 2.500
01-10-2002	3.500	Crédito disponible a/ Crédito dispuesto 3.500	3.500	Créditos bancarios a/ Caja y bancos 3.500
	10.000	Crédito obtenido a/ Crédito disponible 10.000		

Con independencia de estos asientos, se irá contabilizando el devengo y pago de intereses.

### 7.6.3. Empréstitos de obligaciones (o bonos)

Tal como hemos expuesto, la emisión del título puede ser por el nominal, bajo la par o sobre la par (poco frecuente). Por su parte, el reembolso puede ser sólo por el nominal o sobre la par<sup>4</sup>. El nominal (par) es el importe sobre el que gira el tipo de interés nominal o explícito. El descuento de emisión (emisión bajo la par) junto con la prima de reembolso (reembolso por encima de la par) forman la llamada *prima de amortización* (llamada, igualmente, prima de reembolso en la práctica).

La emisión puede conllevar unos gastos, al igual que los préstamos o créditos, como son gastos de colocación o intermediación financiera, notaría, registros, etc., que denominamos genéricamente «Gastos de formalización de deudas» o «Gastos de emisión» y que hace que el interés efectivo soportado por el deudor aumente.

Veamos el siguiente ejemplo:

La empresa A emite el 1 de enero de 2002, 1.200 obligaciones de 1.000 euros nominales cada una, a un precio de emisión de 959,08 euros, a reem-

<sup>4</sup> Véase Urías, J.: *Introducción a la Contabilidad. Aspectos teóricos*, EDIASA, Madrid, 2004.

bolsar a 1.010 euros cada una dentro de tres años, el 1 de enero de 2005. El tipo de interés anual es del 10% y los gastos de emisión han sido equivalentes a 34,19 euros por título.

En primer lugar, lo que hay que determinar es el importe neto que recibe la empresa por cada 1.000 euros nominales.

Precio de emisión .....	959,08
Gastos de formalización .....	34,19
Líquido percibido .....	<u>924,89</u>

Emisión	Nominal	Reembolso*
959,08	1.000	1.010
Descuento de emisión		Prima de reembolso
40,92		10
Prima de amortización		
50,92		

Los asientos de emisión y colocación de títulos serán de este tipo:

— Por la emisión:

1.200.000	Obligaciones emitidas (1.200 × 1.000)	xxx	
12.000	Prima de reembolso de obligaciones (o Gastos por intereses diferidos) (1.200 × 10) (cuenta compensadora de pasivo)	a/ Empréstito de obligaciones (cuenta de pasivo)	1.212.000
		xxx	

— Por la suscripción o colocación:

1.150.896	Obligacionistas (1.200 × 959,08)	xxx	
49.104	Descuento de emisión de obligaciones (o Gastos por intereses di- feridos) (1.200 × 40,92) (cuenta compensadora de pasivo)	a/	Obligaciones emitidas 1.200.000
		xxx	

— Por el desembolso por parte de los obligacionistas:

1.150.896	Caja y bancos	xxx	
		a/	Obligacionistas 1.150.896
	(1.200 × 959,08)	xxx	

— Por el pago de gastos de emisión:

41.028	Gastos de emisión (cuenta de Gastos antici- pados)	xxx	
		a/	Caja y bancos 41.028
	(1.200 × 34,19)	xxx	

Los pagos serán los siguientes:

Año	Intereses	Reembolsos	Total
1	1.200 × 100 = 120.000	—	120.000
2	1.200 × 100 = 120.000	—	120.000
3	1.200 × 100 = 120.000	1.200 × 1.010 = 1.212.000	1.332.000
	<u>360.000</u>	<u>1.212.000</u>	<u>1.572.000</u>

Los asientos serán de este tipo:

— Por el devengo de intereses al 31 de diciembre de cada año:

120.000	Gastos por intereses de obligaciones	a/	Intereses pendientes de pago 120.000
---------	---	----	---

— Por el pago el 1 de enero de cada año:

120.000	Intereses pendientes de pago	a/	Caja y bancos 120.000
---------	---------------------------------	----	-----------------------

— Por el vencimiento de la deuda el 31-12-2004:

1.212.000	Empréstito de obliga- ciones (pasivo a largo plazo)	a/	Obligaciones amortiza- das a reembolsar (pasivo a corto plazo) 1.212.000
-----------	---	----	--

— Por el reembolso el 1 de enero de 2005:

1.212.000	Obligaciones amortiza- das a reembolsar	a/	Caja y bancos 1.212.000
-----------	--	----	-------------------------

#### 7.6.4. Devengo o amortización de los Gastos por intereses diferidos (prima de amortización) y Gastos de formalización de deudas (gastos de emisión)

Sabemos que tanto unos como otros representan un interés efectivo para el deudor (empresa) y para el acreedor (obligacionistas) mayor que el interés nominal.

Esos costes diferidos deben volcarse en resultados durante la vida del empréstito, no pudiendo permanecer en balance por más tiempo que éste.

Los criterios de cómputo son, en resumen:

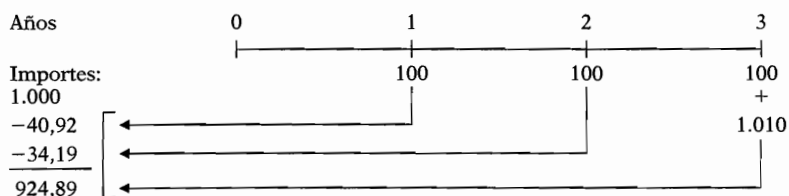
- Linealmente (es decir, una cantidad igual cada año, durante la vida del empréstito, en nuestro caso tres años).
- Proporcionalmente a la deuda reembolsada o amortizada (en el caso en que la deuda se reembolse por partes y no al final, como en el ejemplo).
- Proporcionalmente a la deuda pendiente de reembolso o deuda viva (en el caso, igualmente, de que la deuda se reembolse por partes).
- En función del tipo efectivo de interés para el prestatario.

Las dos últimas son las más aceptadas, siendo la última la que es más adecuada, desde un punto de vista matemático, y es la que aquí vamos a exponer:

Por título emitido tenemos:

Descuento de emisión	40,92
Gastos de emisión	34,19
	<u>75,11</u>
Prima de reembolso	10

Sabemos que para calcular el tipo efectivo, debemos utilizar el concepto de valor actual, que en el caso del ejemplo es como sigue, por obligación:



$$924,89 = 100(1+i)^{-1} + 100(1+i)^{-2} + 100(1+i)^{-3} + 1.010(1+i)^{-3}$$

de donde  $i = 0,135$  es decir el 13,5%.

El pasivo neto, en el momento de la emisión será:

Valor de reembolso .....	1.010
Menos: Prima de amortización .....	-50,92
	<u>959,08</u>

A efectos de dinero obtenido por la empresa, será:

Pasivo neto .....	959,08
Menos: Gastos de emisión .....	-34,19
Total .....	<u>924,89</u>

El gasto total es de 85,11 euros por título (50,92 euros por prima de amortización —o reembolso— y 34,19 euros por gastos de emisión).

Aunque, en principio, la naturaleza de ambos conceptos es distinta, lo más ortodoxo es su tratamiento conjunto, por cuanto ambas implican un coste financiero mayor para la empresa emisora de la deuda. La naturaleza es diferente por cuanto la prima de amortización se va devengando y reconociendo con el paso del tiempo, en tanto que los gastos de formalización se reconocen cuando se satisfacen y se imputan a lo largo del tiempo teniendo, así, un marcado carácter de gasto anticipado.

La amortización de ambas partidas será, por título:

Años	Pasivo neto inicial	Interés efectivo (pasivo neto $\times 0,135$ )	Interés nominal a pagar (nominal $\times 0,10$ )	Diferencia = prima de amortización —reembolso— y gastos de emisión a amortizar	Pasivo neto final
1	924,89	124,86	100	24,86	(924,89 + 24,86)
2	949,75	128,22	100	28,22	(949,75 + 28,22)
3	977,97	132,03	100	32,03	(977,97 + 32,03 = 1.010)
				<u>85,11</u>	

La amortización de cada partida será en proporción a los importes de las mismas, que deducimos así:

		%
Gastos por intereses diferidos	$\frac{50,92}{85,11}$	= 59,83
Gastos de emisión	$\frac{34,19}{85,11}$	= <u>40,17</u>
		<u>100</u>

Cada año, tendremos:

Años	Gastos por intereses diferidos	Gastos de emisión
1	14,87	9,99
2	16,89	11,33
3	19,16	12,87
	<u>50,92</u>	<u>34,19</u>

El devengo de ambas partidas es, en realidad, tal como hemos comentado, el devengo de un gasto financiero, por lo que, por ejemplo, el primer año el apunte será, por título:

24,86	Gastos financieros	a/	Gastos por intereses diferidos	14,87
			(descuento + prima de reembolso)	
		a/	Gastos de emisión	9,99

### 7.6.5. Compra de obligaciones y bonos por la empresa emisora

Al ser las obligaciones y bonos valores mobiliarios, éstos se pueden adquirir en el mercado secundario (Bolsa) a un precio de compra (cotización) que pueda suponer un beneficio para la empresa emisora de los mismos (deudor).



Sirviéndonos del ejemplo del apartado 7.6.4, vamos a suponer que al principio del segundo año, la empresa adquiere, en Bolsa, sus propias obligaciones a un precio de cotización del 90% de su precio de emisión nominal, es decir, a 900 euros por título.

En ese momento, el pasivo neto es el siguiente, por título:

Precio de reembolso .....	1.010
Gastos no devengados .....	60,25
Pasivo neto .....	949,75
Precio de compra .....	900
Beneficio por título .....	49,75

Los asientos serían de este tipo:

1.080.000	Obligaciones recogidas (cuenta compensadora de pasivo)	a/	Caja y bancos	1.080.000
			(1.200 × 900)	
1.212.000	Empréstito de obligaciones	a/	Obligaciones recogidas (1.200 × 900)	1.080.000
		a/	Gastos por intereses diferidos (1.200 × 36,05)	43.260
		a/	Gastos de emisión (1.200 × 24,20)	29.040
		a/	Beneficio en rescate de obligaciones (1.200 × 49,75)	59.700

## 7.7. Los pasivos en el Plan General de Contabilidad

A grandes rasgos, los pasivos se recogen en el PGC tanto por su origen como por su plazo.

Los pasivos financieros, incluyendo los proveedores de inmovilizado, están recogidos en el grupo 1 (Financiación básica) si son a largo plazo y en el grupo 5 (Cuentas financieras) si son a corto plazo. Los gastos diferidos derivados de pasivos se recogen en el grupo 2, subgrupo 27, «Gastos a distribuir en varios ejercicios», figurando en activo y no como compensadoras de pasivo.

Los pasivos derivados de operaciones de explotación están recogidos en el grupo 4 (Acreedores y deudores por operaciones de tráfico).

Por subgrupos, tenemos:

### Financieros a largo plazo:

15. Empréstitos y otras emisiones análogas.
16. Deudas a largo plazo con empresas del grupo y asociadas.
17. Deudas a largo plazo por préstamos recibidos y otros conceptos.
18. Fianzas y depósitos recibidos a largo plazo.

Por otra parte, en el grupo 1 se incluyen otros pasivos de naturaleza diversa en el subgrupo 14. «Provisiones para riesgos y gastos».

### Financieros a corto plazo:

50. Empréstitos y otras emisiones análogas a corto plazo.
51. Deudas a corto plazo con empresas del grupo y asociadas.
52. Deudas a corto plazo por préstamos recibidos y otros conceptos.
55. Otras cuentas no bancarias (con contenido muy diverso).
- 560/561. Fianzas y depósitos recibidos a corto plazo.

### Por operaciones de tráfico:

40. Proveedores.
41. Acreedores varios.
465. Personal (Remuneraciones pendientes de pago).
47. Administraciones Públicas (en las cuentas que recogen pasivos para la empresa).

Por lo que respecta a las Normas de valoración, la norma 7.<sup>a</sup> sobre Gastos a distribuir en varios ejercicios indica que deberán imputarse a resultados durante el plazo de vencimiento de las deudas, sin indicar un método en concreto, tal como veremos seguidamente.

Por lo que respecta a los pasivos financieros (Norma 11.<sup>a</sup>) indica:

«Figurarán en el balance por su valor de reembolso. La diferencia entre dicho valor y la cantidad recibida figurará separadamente en el activo del balance; tal diferencia debe imputarse anualmente a resultados en las cantidades que corresponda de acuerdo con un criterio financiero».

«Las deudas por compra de inmovilizado se valorarán por su nominal. Los intereses incorporados al nominal, excluidos los que se hayan integrado en el valor del inmovilizado, figurarán separadamente en el activo del balance, imputándose anualmente a resultados en las cantidades que corresponda de acuerdo con un criterio financiero».

«Las cuentas de crédito figurarán en el balance por el importe dispuesto, sin perjuicio de la información que deba suministrarse en la memoria en relación con el importe disponible».

## RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### 1. Conocer cuáles son las fuentes de financiación ajenas

Los activos son financiados por los propietarios (financiación propia) o por los acreedores (financiación ajena). Así pues, tanto los propietarios como los acreedores tienen interés en la marcha de la empresa, por cuanto de ésta depende que su financiación sea reembolsada (y remunerada). La elección entre financiación propia y ajena depende, fundamentalmente, del coste de esta última y del beneficio que obtenga la empresa con los activos financiados parcialmente por esta financiación ajena.

### 2. Conocer las diferentes categorías de pasivos y su función en la empresa

Dentro de las variadas categorías de pasivos que se pueden establecer, en este capítulo se ha hecho incidencia en aquella que pone el acento en la función que cumplen tales pasivos, distinguiendo entre financiación afecta o espontánea de la no afecta o negociada (pasivos financieros). La principal característica de la financiación negociada es que es remunerable, es decir, tiene un coste explícito.

### 3. Conocer el valor del dinero en el tiempo y el significado de valor actual

El dinero puede invertirse obteniendo con esta inversión un beneficio que incrementa el dinero poseído inicialmente. Por ello, el dinero tiene más valor en el presente que en el futuro o, dicho de otro modo, el valor actual del dinero es equivalente al valor futuro cuando éste se ve incrementado (interés).

Una serie de pagos en el futuro descontados a un tipo de interés dado equivalen a un valor presente o actual. A la inversa, un valor presente o actual que va acumulando intereses equivale a un valor futuro o final.

### 4. Contabilización de pasivos y amortización de gastos financieros diferidos en sentido amplio

Todo pasivo financiero devenga un tipo de interés que gira sobre el valor nominal de la deuda. Este interés constituye la remuneración de ese pasivo. Si la cantidad percibida por la empresa es igual a la cantidad que tiene que reembolsar (además, lógicamente, de los intereses), el interés nominal coincide con el interés efectivamente soportado. Si la empresa recibe menos de la deuda (sin interés) que tiene que reembolsar en el futuro, el interés soportado es mayor que el que figura como nominal. La diferencia entre el importe recibido y el importe a reembolsar (sin computar intereses) debe ser reconocida como mayor gasto financiero a lo largo de la vida de la deuda. Desde un punto de vista matemático (y contable) lo más ortodoxo es reconocer ese gasto en función del tipo de interés efectivo al que resulta la operación.

## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

1. En función del plazo de reembolso, los pasivos se clasifican en \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_.
2. Para la calificación de un pasivo como \_\_\_\_\_, se toma el año o el período de maduración, el \_\_\_\_\_ de los dos.
3. Las \_\_\_\_\_ y los \_\_\_\_\_ son pasivos a corto plazo que la empresa contrata con más de una persona.
4. Una ventaja de la financiación ajena es que el interés es un gasto \_\_\_\_\_ fiscalmente.
5. El interés pagado por una obligación o bono gira sobre su \_\_\_\_\_.
6. Si una obligación se emite bajo la par, el interés efectivo es \_\_\_\_\_ que el interés \_\_\_\_\_.
7. Si una obligación se coloca al 95% de su nominal, se dice que se ha emitido con \_\_\_\_\_.
8. La prima de amortización de una obligación es la suma de su descuento de \_\_\_\_\_ y su \_\_\_\_\_ de reembolso.
9. La amortización de la prima de amortización \_\_\_\_\_ el interés nominal.
10. El precio de reembolso de una obligación no puede ser \_\_\_\_\_ a su nominal.
11. Un pasivo cuya existencia depende de un hecho futuro no controlable por la empresa, es un pasivo \_\_\_\_\_.
12. Un pasivo financiero es una fuente de financiación \_\_\_\_\_.
13. Una hipoteca es un pasivo con garantía sobre bienes \_\_\_\_\_.
14. Un crédito bancario sólo es pasivo por la parte \_\_\_\_\_.

## APÉNDICE

En este apartado vamos a ver sólo los otros criterios utilizados en la teoría y práctica profesional para la amortización de gastos diferidos (prima de amortización o suma de descuento de emisión más prima de reembolso) y de los gastos de emisión o formalización de deudas, dejando claro que la operatoria vista en el texto (en función del tanto prestatario o interés efectivo) se utiliza, obviamente, en la práctica, y es la que responde de manera más fidedigna al fondo financiero del problema.

Estos criterios son los que siguen y vamos a exponerlos siguiendo un pequeño ejemplo:

- Linealmente.
- En proporción a la deuda amortizada cada año.
- En proporción a la deuda viva cada año (pendiente de reembolso).

Supongamos que la empresa A emite el siguiente empréstito:

- Número de títulos: 10.000.
- Valor nominal por título: 1.000 u.m.
- Precio de emisión: 980 u.m. por título.
- Gastos de emisión: 30 u.m. por título.
- Tipo de interés nominal: 10%.
- Número de años: 3.
- Reembolso: Por anualidad constante que recoja principal e intereses.

Lo primero que hay que establecer es el cuadro de amortización del empréstito, para ver la deuda viva y amortizada (a reembolsar) en cada ejercicio.

La anualidad constante será:

$$\alpha = 10.000 \times 1.000 \times a^{-1}_{3|0,10} = 4.021.148$$

El cuadro será el siguiente, redondeando importes:

Año	Deuda inicial (1)	Anualidad teórica (2)	Interés (3)	Deuda reembolsada (4)	Anualidad práctica (5) = (3) + (4)	Deuda final (6) = (1) - (4)
1	10.000.000	4.021.148	1.000.000	3.021.000	4.021.000	6.979.000
2	6.979.000	4.021.148	697.900	3.323.000	4.020.900	3.656.000
3	3.656.000	4.021.148	365.600	3.656.000	4.021.600	...

### 1. Amortización lineal

Este caso es el más simple de todos, por cuanto supone imputar un tercio de importe cada año.

Año	Descuento de emisión	Gastos de emisión
1	66.666	100.000
2	66.667	100.000
3	66.667	100.000
	200.000	300.000

### 2. En función de la deuda amortizada cada año

Año	Descuento de emisión	Gastos de emisión
1	$200.000 \times \frac{3.021}{10.000} = 60.420$	$300.000 \times \frac{3.021}{10.000} = 90.630$
2	$200.000 \times \frac{3.323}{10.000} = 66.460$	$300.000 \times \frac{3.323}{10.000} = 99.690$
3	$200.000 \times \frac{3.656}{10.000} = 73.120$	$300.000 \times \frac{3.656}{10.000} = 109.680$
	200.000	300.000

### 3. En función de la deuda viva al inicio de cada año

Año	Descuento de emisión	Gastos de emisión
1	$200.000 \times \frac{10.000}{10.000 + 6.979 + 3.656 = 20.635} = 96.922$	$300.000 \times \frac{10.000}{20.635} = 145.384$
2	$200.000 \times \frac{6.979}{20.635} = 67.643$	$300.000 \times \frac{6.979}{20.635} = 101.464$
3	$200.000 \times \frac{3.656}{20.635} = 35.435$	$300.000 \times \frac{3.656}{20.635} = 53.152$
	200.000	300.000

Digamos, finalmente, que ese último criterio es el que arroja unos importes a amortizar que más se acercan a los obtenidos aplicando el criterio del tanto prestatario o interés efectivo visto en el texto.

# 8

## Patrimonio neto. Sus componentes

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Conocer, superficialmente, las características de las empresas en función de la responsabilidad de sus propietarios.
2. Distinguir entre capital nominal o suscrito y patrimonio neto o capital contable, conociendo los integrantes de este último.

## 8.1. Patrimonio neto. Concepto

El patrimonio neto o neto —también llamado capital contable— es la diferencia entre las inversiones representadas en el activo y las aportaciones de acreedores. De la ecuación contable básica:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{NETO}$$

se deduce lo que estamos diciendo:

$$\text{NETO} = \text{ACTIVO} - \text{PASIVO}$$

La expresión contable del patrimonio neto depende fundamentalmente de dos factores o circunstancias: una, el grado de desarrollo que se pretende ofrecer en la información, como en cualquier otra magnitud o concepto contable, y otra, las exigencias de tipo jurídico que vengan impuestas por las leyes, dado que son cuentas que están muy influidas por la legislación, tanto mercantil como fiscal.

En una primera aproximación, podemos establecer una división del patrimonio neto en función del origen del mismo, como sigue:

- Patrimonio neto aportado por los propietarios.
- Patrimonio neto ganado por la propia empresa (autofinanciación).
- Patrimonio neto aportado por terceros, a título gratuito.

Igualmente en una primera aproximación, digamos que la división del patrimonio neto que viene condicionada por la legislación, la podemos establecer como sigue:

- Capital nominal.
- Resto de componentes.

El capital nominal es la cifra escriturada, es decir, recogida en las escrituras; es, pues, un concepto jurídico. Si su modificación, al alza o a la baja, requiere una serie de formalidades —como es el caso en las empresas sociales— entonces, mientras no se modifican las escrituras, los componentes que hacen que el patrimonio neto —que es un concepto contable— aumente o disminuya se consignarán en cuentas distintas a las del capital nominal. Esta separación no es tan necesaria en el caso de una empresa individual, por cuanto la modificación del capital nominal no requiere de ninguna formalidad.

## 8.2. Empresa individual y social. Características con influencia en la contabilidad

En la empresa individual, el titular o propietario es una persona física, en tanto que en la empresa social o sociedad, los titulares son varias personas físicas o jurídicas (aquí no contemplamos la figura de sociedad individual). Sus clases y características se exponen brevemente a continuación.

### 8.2.1. Empresa individual

La creación de la empresa no es necesario que sea inscrita en el Registro Mercantil, salvo que la actividad sea la naviera, en cuyo caso es obligatorio. Para la creación de la empresa sólo es necesario que el empresario tenga capacidad legal y realice la actividad habitualmente.

La aportación que el propietario haga a la empresa hace que se distinga del resto de sus bienes no afectos a la misma. Ahora bien, en caso de deudas que no se puedan cubrir con el activo afecto a la empresa, el propietario responde de ellas con su patrimonio particular no afecto o invertido en la empresa.

El capital que figura en la contabilidad no ha de ser determinado o específico, es decir, es la diferencia entre el activo y el pasivo exigible, sin más. La modificación del capital vendrá dada, independientemente de por aportaciones suplementarias, por los beneficios o pérdidas de la empresa menos los retiros que el propietario haga para sus necesidades particulares.

### 8.2.2. Empresas sociales

Contemplamos tan sólo las sociedades mercantiles.

De acuerdo con la responsabilidad que adquieren los socios respecto a las deudas sociales, se suelen agrupar en dos clases o tipos de sociedades:

- *Personalistas*, donde los socios responden de las deudas de la sociedad, de manera subsidiaria, con su patrimonio particular o no afecto —invertido— en la sociedad.

- *Capitalistas*, en las que los socios no responden de las deudas sociales más que en la medida de sus aportaciones realizadas o comprometidas.

Sus rasgos fundamentales para nuestros propósitos son:

#### 8.2.2.1. *Sociedad colectiva*

- No existe una cifra mínima de capital pudiendo ser ésta cualquiera. Los socios están obligados a aportar lo que se comprometieron en el contrato social.
- Las participaciones sólo son transmisibles con el acuerdo de todos los socios. La empresa no puede adquirir las participaciones de los socios.
- La responsabilidad frente a las deudas sociales por parte de los socios es subsidiaria (es decir, agotados los activos invertidos en la empresa), personal o ilimitada y solidaria entre sí.
- Los beneficios se repartirán, en general, en proporción a las aportaciones o por partes iguales, si no se indica nada en contrario. De igual modo, se soportan las pérdidas.

#### 8.2.2.2. *Sociedad comanditaria (o en comandita) simple*

- Hay dos tipos de socios: los colectivos, con las mismas obligaciones que en la sociedad colectiva, y los comanditarios, que limitan su responsabilidad a la cantidad aportada o comprometida a la sociedad.
- No existe, tampoco, una cifra mínima de capital.
- La gestión o administración está sólo a cargo de los socios colectivos.

#### 8.2.2.3. *Sociedades capitalistas*

##### 8.2.2.3.1. *Sociedad comanditaria por acciones*

- El capital está dividido en acciones.
- En este caso, los socios administradores (colectivos) responden de las deudas sociales de manera personal o ilimitada, solidaria entre sí y subsidiaria al patrimonio social.
- En cuanto al capital, tiene los mismos requisitos que en la sociedad anónima, que luego veremos. El beneficio se distribuye de acuerdo a las aportaciones.
- Al igual que en la simple, la gestión o administración está sólo a cargo de los socios colectivos, como hemos apuntado más arriba.

##### 8.2.2.3.2. *Sociedad de responsabilidad limitada*

- El capital está dividido en participaciones sociales indivisibles y acumulables, que no pueden estar representadas por títulos (no son negociables) ni denominarse acciones.
- El capital no puede ser inferior a 500.000 pesetas (3.005 euros) y ha de estar totalmente desembolsado. El beneficio se distribuye de acuerdo a las aportaciones.
- La responsabilidad de los socios se limita a la aportación efectuada o prometida.

##### 8.2.2.3.3. *Sociedad anónima*

- El capital está dividido en títulos negociables (acciones) y son indivisibles y acumulables.
- El capital nominal no puede ser inferior a 10.000.000 de pesetas (60.101 euros) y debe estar totalmente suscrito y desembolsado en un 25% por todos y cada uno de los socios (accionistas). Los beneficios se distribuyen de acuerdo a las aportaciones.
- La responsabilidad de los accionistas se limita a la aportación efectuada o comprometida.

## 8.3. Contabilización de las aportaciones en los diferentes tipos de sociedad

Cualquiera que sea el tipo de sociedad, se suelen distinguir dos pasos:

- Compromiso de aportación.
- Aportación.

En el caso de que la cifra nominal de capital esté dividida en partes alícuotas —como en el caso de las participaciones sociales en la sociedad de responsabilidad limitada— o de acciones —en la sociedad anónima y comanditaria por acciones—, se suele distinguir un paso anterior cual es el de emisión o puesta en circulación de esas partes alícuotas.

### 8.3.1. *Sociedad colectiva*

Al ser la sociedad personalista por excelencia, es recomendable que la cuenta de capital esté subdividida por socios. Así, tenemos:

El compromiso de aportación se podría contabilizar con apuntes de este tipo:

Sr. A, su compromiso de aportación	
Sr. B, su compromiso de aportación	
Sr. C, su compromiso de aportación	
...	
...	a/ Sr. A, su cuenta de capital
	a/ Sr. B, su cuenta de capital
	a/ Sr. C, su cuenta de capital
	...
	...

Por la aportación, si suponemos que aportan tanto activos como pasivos (compromisos), tendremos:

Edificios	
Maquinaria	
Existencias	
...	
...	a/ Sr. A, su compromiso de aportación
	a/ Sr. B, su compromiso de aportación
	a/ Sr. C, su compromiso de aportación
	...
	...
	a/ Proveedores
	a/ Préstamos bancarios
	...
	...

### 8.3.2. Sociedad comanditaria simple

Por el compromiso de aportación:

Sr. A, colectivo, su compromiso de aportación	
Sr. B, colectivo, su compromiso de aportación	
...	
...	
Sr. H, comanditario, su compromiso de aportación	
Sr. I, comanditario, su compromiso de aportación	
...	
...	a/ Sr. A, colectivo, su cuenta de capital
	a/ Sr. B, colectivo, su cuenta de capital
	...
	...
	a/ Sr. H, comanditario, su cuenta de capital
	a/ Sr. I, comanditario, su cuenta de capital
	...
	...

Por la aportación, en el mismo supuesto de existencia de aportación de pasivos:

Edificios Maquinaria Existencias ... ...	a/ Sr. A, colectivo, su compromiso de aportación a/ Sr. B, colectivo, su compromiso de aportación ... ... a/ Sr. H, comanditario, su compromiso de aportación a/ Sr. I, comanditario, su compromiso de aportación ... ... a/ Proveedores a/ Préstamos bancarios ... ...
--	--

No comentamos las aportaciones en la sociedad comanditaria por acciones, por ser coincidentes con la anónima.

### 8.3.3. Sociedad de responsabilidad limitada

Por la creación de las participaciones sociales, haremos un apunte de este tipo:

Participaciones sociales	a/ Capital social
--------------------------	-------------------

Por la suscripción de esas participaciones (compromiso de aportación):

Socios, su compromiso de aportación	a/ Participaciones sociales
-------------------------------------	-----------------------------

Por el desembolso de sus compromisos:

Cuentas de activos aportados	a/ Socios, su compromiso de aportación a/ Cuentas de pasivos aportados
------------------------------	---

Recordemos que el desembolso de los compromisos ha de ser total.

### 8.3.4. Sociedad anónima

Por la emisión de los títulos —acciones:

Acciones	a/ Capital social
----------	-------------------

Por la suscripción de los títulos por parte de los socios —accionistas—, suscripción que debe ser total:

Accionistas	a/ Acciones
-------------	-------------

Por las aportaciones, al menos en un 25%:

Cuentas de activos aportados	a/ Accionistas a/ Cuentas de pasivos aportados
------------------------------	---

Una vez vistas estas características primeras de una manera muy superficial, vamos a centrar el resto del capítulo en las sociedades anónimas, por ser las más interesantes desde un punto de vista contable. Recordemos, no obstante, que el alumno va a estudiar, en segundo curso, una asignatura donde se analizan con detalle los problemas contables teniendo en cuenta la naturaleza jurídica del sujeto —«Contabilidad de Sociedades».

Hemos apuntado al principio del capítulo una división del patrimonio neto que estimamos es válida para la comprensión de las diferentes cuentas que, en la realidad, se manejan para contabilizar el patrimonio neto. El número de cuentas es muy elevado y responde a la gran influencia que el Derecho tiene sobre la Contabilidad, de manera especial, en España.



## 8.4. Patrimonio neto aportado

Tal como hemos visto, en una sociedad anónima la cifra de capital (capital nominal o suscrito) está dividida en partes alícuotas, denominadas acciones. Estas acciones son, en general, transmisibles en el mercado de valores —Bolsa—. El Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, en su artículo 4.º, establece: «El capital social no podrá ser inferior a diez millones de pesetas y se expresará precisamente en esta moneda.»<sup>1</sup> En el artículo 12 establece, igualmente: «No podrá constituirse sociedad alguna que no tenga su capital suscrito totalmente y desembolsado en una cuarta parte, por lo menos, el valor nominal de cada una de sus acciones.»

Suscribir implica que un accionista se compromete a aportar el importe indicado. Sin ese compromiso, la sociedad no está constituida, no existe desde un punto de vista legal.

Las aportaciones de los socios pueden ser: a título de capital, cuando es a título de propiedad, es decir, como socio; o bien a título de acreedor, en cuyo caso actúa como un acreedor más y su financiación constituye un pasivo exigible.

Las aportaciones pueden ser en dinero —aportaciones dinerarias— o en especie —no dinerarias—. En este último caso, debe existir un informe de un experto que avale la valoración asignada a los bienes o derechos aportados.

Las aportaciones de los accionistas tienen como contrapartida para éstos la percepción de un título al que se le asigna un valor nominal que es la parte alícuota de capital nominal o suscrito. Por ejemplo, un capital de 10.000.000 de u.m. dividido en 10.000 acciones quiere decir que cada acción tiene un nominal de 1.000 u.m. La Ley, en su artículo 43, dispone que no se podrán emitir acciones por una cifra inferior a su valor nominal.

### 8.4.1. Aportación inicial

La influencia de este hecho en la ecuación contable, si suponemos, en un principio, la aportación tan sólo de activos, será:

$$\begin{array}{c} \text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETO} + \text{INGRESOS} \\ \text{Aumentan} \qquad \qquad \qquad \text{Aumentan.} \end{array}$$

Supongamos que se constituye la sociedad con un capital de 100.000.000 de u.m. en acciones de 1.000 u.m. de nominal.

El primer activo es el título, con lo que haríamos este apunte en Diario:

100.000.000	Acciones emitidas	a/	Capital social	100.000.000
-------------	-------------------	----	----------------	-------------

Como, para la constancia legal de la sociedad, el capital ha de estar íntegramente suscrito, haríamos casi simultáneamente (u obviando el primero visto):

<sup>1</sup> En la actualidad, en euros, 60.101.

100.000.000	Accionistas	a/	Acciones emitidas	100.000.000
-------------	-------------	----	-------------------	-------------

Las porciones que el accionista va aportando se denominan dividendos pasivos. El dividendo pasivo mínimo, como sabemos, es del 25% del nominal. Si es el único dividendo pasivo exigido, haríamos, suponiendo aportaciones dinerarias tan sólo:

25.000.000	Caja y bancos	a/	Accionistas	25.000.000
------------	---------------	----	-------------	------------

La constitución de la empresa conlleva una serie de desembolsos de tipo jurídico que estudiamos en el Capítulo 4 y que responden al título genérico de «Gastos de constitución». Supongamos que se satisface un importe de 5.000.000 de u.m. por este concepto. El apunte será:

5.000.000	Gastos de constitución	a/	Caja y bancos	5.000.000
-----------	------------------------	----	---------------	-----------

Por la aportación o desembolso de los sucesivos dividendos pasivos, haríamos:

Caja y bancos (o activos diferentes al dinero)	a/	Accionistas
---	----	-------------

hasta el desembolso total, si así lo estima conveniente la empresa.

### 8.4.2. Aportaciones posteriores

La cifra de capital nominal en una sociedad anónima viene recogida en la escritura de constitución, escritura que ha de estar inscrita en el Registro Mercantil. Asimismo, el importe del capital debe figurar en los Estatutos de la sociedad, que es la norma que ha de regir el funcionamiento de la misma.

La modificación, tanto al alza como a la baja, de esa cifra implica la modificación de los Estatutos y su inscripción en el Registro Mercantil.

Vemos, pues, que la modificación de la cifra de capital nominal tiene una serie de condicionantes que hace que no sea práctico realizar esa modificación cada vez que el capital contable o patrimonio neto aumente por el hecho de que la empresa haya obtenido beneficios o disminuya por pérdidas en la gestión<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Como veremos más adelante, según la Ley, cuando estas pérdidas alcanzan un determinado importe y se dan una serie de circunstancias, es obligatorio proceder a la reducción del capital nominal.

En el caso en que la empresa tenga pérdidas que haga que su patrimonio disminuya, puede llegar al acuerdo con los accionistas de que aporten cantidades suplementarias a las iniciales para absorber esas pérdidas y no verse abocados a la reducción del capital nominal.

Supongamos que, pasado un tiempo, la situación de la empresa es ésta (en miles de euros):

ACTIVO	Importes	PASIVO	Importes
Activo neto	120.000	Capital Pérdidas acumuladas Pasivos	100.000 -10.000 30.000
Total	120.000	Total	120.000

Si la empresa solicita a los accionistas un dividendo pasivo para enjugar las pérdidas acumuladas, haríamos este asiento:

10.000.000 Accionistas a/ Pérdidas acumuladas 10.000.000

y, posteriormente,

10.000.000 Caja y bancos a/ Accionistas 10.000.000

En este caso, la aportación de los accionistas implica un aumento del patrimonio neto (de 90 a 100 millones) pero no un aumento de la cifra de capital nominal, con lo que no habría que cumplir ningún requisito legal.

Si, en lugar de la situación anterior, nos encontramos ante la contraria, por ejemplo, ésta (en miles de euros):

ACTIVO	Importes	PASIVO	Importes
Activos netos	150.000	Capital Reservas o benef. acumulados Pasivos	100.000 20.000 30.000
Total	150.000	Total	150.000

implica que el patrimonio neto o capital contable (120.000.000 de euros) es superior al capital nominal (100.000.000 de euros).

Cuando el importe del capital no coincide con el del patrimonio neto, se dice que la acción tiene dos valores:

— Valor nominal:

$$\frac{\text{Capital nominal}}{\text{Número de acciones}} = \frac{100.000.000}{100.000} = 1.000 \text{ euros}$$

— Valor teórico (o teórico, según balance), matemático, efectivo o contable:

$$\frac{\text{Capital contable o patrimonio neto}}{\text{Número de acciones}} = \frac{120.000.000}{100.000} = 1.200 \text{ euros}$$

La sociedad ha acumulado beneficios por 20.000.000 de euros que no ha distribuido entre los socios o accionistas, con lo que un accionista que posea una acción hizo una aportación de 1.000 euros y ahora tiene un valor equivalente a 1.200 euros. Ocioso es decir que ese valor puede coincidir o no con el dinero que él podría obtener, en el mercado, por la venta de su acción.

Con independencia de lo anterior, si la acción cotiza en Bolsa tendrá, además, un valor de cotización.

Cuando, en una situación como la descrita, la sociedad decide ampliar capital mediante la entrada de nuevos accionistas, parece evidente que los nuevos accionistas deberán aportar una cantidad tal que haga que el valor efectivo que tiene la empresa y, por ende, la acción, no disminuya, es decir, que para el antiguo accionista su acción tenga un valor de 1.200 euros después de producirse la ampliación. En caso contrario, podría perder valor.

En el ejemplo que estamos utilizando están en circulación 100.000 acciones de 1.000 euros de valor nominal, cuyo valor contable o teórico es de 1.200 euros por acción.

Supongamos que la empresa emite 20.000 acciones de 1.000 euros de nominal que susciben nuevos accionistas. Después de la ampliación, la situación sería ésta (en miles de euros):

ACTIVO	Importes	PASIVO	Importes
Activos netos	170.000	Capital Reservas o benef. acumulados Pasivos	120.000 20.000 30.000
Total	170.000	Total	170.000

El valor nominal sigue siendo de 1.000 euros. Ahora, el valor teórico es:

$$\frac{140.000.000}{100.000 + 20.000} = 1.166,66 \text{ euros}$$

con lo que el antiguo accionista ha experimentado una pérdida de valor por acción de:

$$1.200 - 1.166,66 = 33,34 \text{ euros}$$

Para evitar esta pérdida de valor (dilución) la empresa debe emitir la acción por un importe real o de emisión superior al nominal, de tal manera que el nuevo accionista aporte:

- un nominal de 1.000 euros;
- un diferencial de 200 euros (prima de emisión).

De esta manera, la aportación afecta a la cifra nominal y a las reservas, dado que esa prima se computa como incremento de reservas, si bien no son beneficios acumulados por la empresa, como es evidente<sup>2</sup>.

Por tanto, el aumento vendrá contabilizado así:

24.000.000	Accionistas (20.000 × 1.200)	a/	Capital social (20.000 × 1.000)	20.000.000
		a/	Prima de emisión de acciones (20.000 × 200)	4.000.000

De esta manera, el balance ofrecerá esta situación (en miles de euros):

ACTIVO	Importes	PASIVO	Importes
Activos netos	174.000	Capital	120.000
		Reservas o benef. acumulados	24.000
		Pasivos	30.000
<b>Total</b>	<b>174.000</b>	<b>Total</b>	<b>174.000</b>

El valor teórico de la acción será ahora:

$$\frac{144.000.000}{100.000 + 20.000} = 1.200 \text{ euros}$$

tal como era antes de la ampliación.

Según el artículo 47 de la Ley de Sociedades Anónimas, la prima de emisión deberá satisfacerse íntegramente en el momento de la suscripción.

Digamos, por último, que toda operación de ampliación de capital implica unos desembolsos de igual naturaleza que los gastos de constitución, denominándose, en este caso, «Gastos de ampliación de capital».

<sup>2</sup> Insistimos que no son beneficios acumulados, sino aportaciones suplementarias para que no disminuya el valor efectivo de la acción anteriormente en circulación.

## 8.5. Patrimonio neto ganado. Autofinanciación

La empresa, como ente separado de sus propietarios, genera una financiación que proviene del éxito de su gestión. Cuando la empresa obtiene unos ingresos en un importe superior al de los gastos que son necesarios para la consecución de esos ingresos, obtiene un beneficio que incrementa los activos, incremento que no procede de aportaciones de los propietarios ni de acreedores. Por esta razón, esta fuente de financiación se denomina autofinanciación.

Supongamos que la sociedad anónima A comienza sus operaciones con la siguiente situación, expresada en unidades monetarias:

ACTIVO	Importes	PASIVO	Importes
Terrenos	1.000	Capital	21.000
Edificios	10.000		
Instalaciones y equipo	5.000		
Mercaderías	4.000		
Caja y bancos	1.000		
<b>Total</b>	<b>21.000</b>	<b>Total</b>	<b>21.000</b>

Las operaciones de su primer ejercicio han sido, en resumen, las siguientes:

1. Compra mercaderías, a crédito, por 3.000 u.m.
2. Vende mercaderías, a crédito, por 7.000 u.m., con un coste de 3.500 u. m.
3. Cobra el 50% de la venta.
4. Paga gastos varios por 1.000 u.m.
5. El activo fijo depreciable se amortiza a 500 u.m.

Tendremos la situación final siguiente:

ACTIVO	Importes	PASIVO	Importes
Terrenos	1.000	Capital	21.000
Edificios	10.000	Pérdidas y ganancias	2.000
Instalaciones y equipo	5.000	Proveedores	3.000
Amortización acumulada del inmovilizado material	-500		
Mercaderías	3.500		
Clients	3.500		
Caja y bancos	3.500		
<b>Total</b>	<b>26.000</b>	<b>Total</b>	<b>26.000</b>

El aumento neto del activo:  $26.000 - 21.000 = 5.000$ , ha sido financiado por:

— La empresa (autofinanciación) .....	2.000
— Proveedores .....	3.000
	<u>5.000</u>

Ese beneficio de 2.000 u.m.<sup>3</sup> se puede destinar a:

- Remunerar a los accionistas (*dividendo activo*).
- Dejarlo en la empresa, mediante la creación o dotación de reservas.

Supongamos que se acuerda que el beneficio se distribuya o aplique de la siguiente forma:

— A pagar dividendos (5% del capital) .....	1.050
— A reservas, el resto .....	950
	<u>2.000</u>

Después de este acuerdo, nace un pasivo, cual es la obligación de pago a los accionistas, siendo su incidencia en la ecuación o identidad contable la siguiente:

$$\text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \frac{\text{NETO}}{\text{Aumentan: 1.050}} + \frac{\text{INGRESOS}}{\text{Disminuye: 1.050}}$$

El asiento será de este tipo:

2.000 Pérdidas y Ganancias (cuenta de neto)	a/ Dividendo activo a pagar (o, simplemente, Dividendo a pagar) (cuenta de pasivo)	1.050
	a/ Reservas (cuenta de neto)	950

En ocasiones, la empresa ha distribuido «a cuenta» del beneficio del ejercicio un dividendo que tiene, obviamente, el carácter de menor patrimonio neto.

Su incidencia en la identidad contable es:

$$\frac{\text{ACTIVOS}}{\text{Disminuyen}} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \frac{\text{NETO}}{\text{Disminuyen}} + \text{INGRESOS}$$

<sup>3</sup> Suponemos que es después de haber satisfecho impuestos o, dicho de otra forma, haciendo abstracción del impuesto sobre beneficios o sociedades.

Supongamos que la empresa que nos ocupa haya satisfecho en septiembre de ese año un dividendo a cuenta del 2% del capital. El apunte habrá sido de este tipo:

420 Dividendo a cuenta ( $0,02 \times 21.000$ ) (cuenta compensadora de neto)	a/ Caja y bancos	420
---	------------------	-----

De esta forma, cuando la empresa distribuya el beneficio ha de tener en cuenta que, por un importe de 420, ese beneficio ya está distribuido, con lo que si decide *dotar* reservas igualmente por 950 u.m., sólo podrá remunerar, ahora, a sus accionistas por  $1.050 - 420 = 630$ .

El asiento de distribución será, pues, de este tipo:

2.000 Pérdidas y ganancias (cuenta de neto)	a/ Dividendo a cuenta (cuenta de neto)	420
	a/ Dividendo a pagar (cuenta de pasivo)	630
	a/ Reservas (cuenta de neto)	950

En ocasiones, la Contabilidad, por aplicación del principio de prudencia, no contabiliza beneficios por entender que existe un determinado riesgo en su consecución y, en este caso, difiere su reconocimiento o contabilización hasta el momento en que tal riesgo ha desaparecido, es decir, ha habido entrada o salida de efectivo. Éste es el caso de las diferencias positivas en cambio cuando se actualizan, a fin de ejercicio, deudas y créditos en moneda distinta del euro.

Por aplicación del principio de conservadurismo, las diferencias positivas de cambio afloradas al actualizar esas cuentas se dejan en balance sin volcar en resultados hasta que se produce el pago o el cobro, pero qué duda cabe que constituyen mayor patrimonio neto. Así pues, las diferencias positivas en cambio no volcadas en resultados constituyen un mayor patrimonio neto, computándose como ingreso diferido.

Supongamos que un cliente debe a la empresa 1.000.000 \$USA que se contabilizan a 1,30 euros/\$. Si el 31 de diciembre el cambio del dólar es de 1,40 euros, el asiento de actualización es:

10.000.000 Clientes en moneda distinta del euro [1.000.000(140 - 130)]	xxx	
	a/ Ingresos diferidos por moneda distante del euro (cuenta de neto)	10.000.000
	xxx	

### 8.5.1. Las reservas

La dotación o creación de reservas, es decir, beneficios no distribuidos, puede obedecer a diferentes causas o motivos, siendo en resumen, de dos tipos:

- De carácter obligatorio.
- De carácter voluntario o facultativo.

En el primer caso, la Junta de Accionistas, que es el órgano decisor, se ve obligada a destinar parte de los beneficios obtenidos en el año a dotar reservas o, lo que es lo mismo, no podrá distribuir dividendos en ese importe.

Esta obligatoriedad viene dada por:

- La Ley, en cuyo caso estamos ante reservas legales.
- Los estatutos de la sociedad, denominándose, en este caso, reservas estatutarias.
- Un contrato, como puede ser el de emisión de obligaciones. En este caso, se denominarán reservas contractuales.

Como veremos al estudiar el tratamiento del patrimonio neto en el PGC, estas reservas obligatorias no son disponibles más que en determinadas circunstancias. Una reserva es no disponible cuando sólo es aplicable a un fin establecido en la Ley. Lógicamente, las reservas voluntarias o facultativas son disponibles.

## 8.6. Patrimonio neto donado

Cuando hemos estudiado los activos en capítulos anteriores, hemos visto que un origen de los mismos podría ser la donación de un tercero o la subvención por parte, fundamentalmente, de la Administración.

Si se decide aflorar o lucir el activo en cuentas, no asignándole un coste cero, sino el valor venal en el caso de donaciones o el de coste, en el de las subvenciones, es obvio que es un incremento de activo que implica un incremento en el patrimonio neto, al no provocar su entrada el nacimiento de un pasivo exigible como contrapartida.

En ocasiones, las subvenciones son condicionadas, en el sentido de que su carácter de reintegrable (pasivo exigible) o no reintegrable (a fondo perdido, patrimonio neto) depende de una circunstancia posterior a la entrada del activo en la empresa. Este puede ser el caso, por ejemplo, de un ayuntamiento que subvencione la adquisición de terreno industrial a una empresa, condicionada a la creación de un determinado empleo estable. En caso contrario, la empresa deberá satisfacer el importe del terreno.

Lo prudente es catalogar como pasivo la financiación, en tanto no se cumplan los requisitos. Una vez cumplidos, debe considerarse como patrimonio neto.

## 8.7. Otras modificaciones de la cifra de capital

Con independencia de las ampliaciones por nuevas aportaciones que hemos visto anteriormente, vamos a hacer una enumeración de otras causas de modificación (aumento y disminución) con una exposición muy somera.

### 8.7.1. Ampliaciones de la cifra de capital

Además de nuevas aportaciones, pueden ser:

- Por conversión de crédito en capital. Estos créditos pueden ser préstamos, empréstitos de obligaciones o deudas por adquisición de activos.
- Por conversión de reservas en capital. En este caso, se dice que hay ampliación con cargo a reservas (o beneficios) o que se ha repartido un dividendo en acciones (acciones liberadas).

En el primer caso, la influencia en la ecuación o identidad contable será:

$$\underline{\text{ACTIVOS}} + \underline{\text{GASTOS}} = \underline{\text{PASIVOS}} + \underline{\text{NETO}} + \underline{\text{INGRESOS}}$$

Disminuyen      Aumenta

En el segundo caso, el neto permanece invariable. Los asientos serán de este tipo:

- En el primer caso:

	xxx	
Acciones emitidas	a/	Capital social
	xxx	

y

	xxx	
Pasivo (préstamos, proveedores, empréstito de obligaciones, etc.)	a/	Acciones emitidas
	xxx	

- En el segundo caso:

	xxx	
Acciones emitidas	a/	Capital social
	xxx	

y

	xxx	
Reservas	a/	Acciones emitidas
	xxx	

### 8.7.2. Reducciones de la cifra de capital

Los motivos pueden ser:

- Devolución de aportaciones a los accionistas.
- Condonación de dividendos pasivos.
- Constitución de reservas.
- Absorción de pérdidas.

Tan sólo en el primer caso existe una disminución del neto. Su repercusión en la identidad contable es:

$$\begin{array}{r} \text{ACTIVOS} + \text{GASTOS} = \text{PASIVOS} + \text{NETO} + \text{INGRESOS} \\ \text{Disminuyen} \qquad \qquad \qquad \text{Disminuye} \end{array}$$

El asiento será de este tipo:

Capital social	a/	Activos
----------------	----	---------

En los tres casos siguientes, el patrimonio permanece inalterado. Tan sólo se produce un cambio de cuentas.

- Condonación de dividendos pasivos:

Capital	a/	Accionistas
---------	----	-------------

- Constitución de reservas:

Capital	a/	Reservas
---------	----	----------

- Absorción de pérdidas:

Capital	a/	Pérdidas acumuladas
---------	----	---------------------

Digamos que, de acuerdo con el artículo 163 de la Ley de Sociedades Anónimas, «la reducción del capital tendrá carácter obligatorio para la sociedad cuando las pérdidas hayan disminuido su haber (patrimonio neto) por debajo de las dos terceras partes de la cifra de capital y hubiere transcurrido un ejercicio social sin haberse recuperado el patrimonio.

La reducción podrá realizarse mediante la disminución del valor nominal de las acciones, su amortización o su agrupación para canjearlas».

### 8.8. El patrimonio neto en el Plan General de Contabilidad

Lo que entendemos por patrimonio neto o neto, es decir, la diferencia entre el activo y el pasivo exigible, está recogido en el PGC de una manera dispersa y poco clara, estando tan sólo agrupadas parte de las cuentas que la componen y que el PGC denomina «Fondos propios».

El total del patrimonio neto se recoge en las siguientes cuentas:

10. Capital
11. Reservas
  110. Prima de emisión de acciones
  111. Reservas de revalorización
  112. Reserva legal
  113. Reservas especiales
  114. Reservas para acciones de la sociedad dominante
  115. Reservas para acciones propias
  116. Reservas estatutarias
  117. Reservas voluntarias
  118. Reservas por capital amortizado
12. Resultados pendientes de aplicación
  120. Remanente
  121. Resultados negativos de ejercicios anteriores
  122. Aportación de socios para compensación de pérdidas
  129. Pérdidas y ganancias
19. Situaciones transitorias de financiación
  190. Accionistas por desembolsos no exigidos
  191. Accionistas por desembolsos no exigidos, empresas del grupo
  192. Accionistas por desembolsos no exigidos, empresas asociadas
  193. Accionistas por aportaciones no dinerarias pendientes
  194. Accionistas por aportaciones no dinerarias pendientes, empresas del grupo.
  195. Accionistas por aportaciones no dinerarias pendientes, empresas asociadas
  196. Socios, parte no desembolsada
  198. Acciones propias en situaciones especiales
  199. Acciones propias para reducción de capital
  558. Accionistas por desembolsos exigidos
  557. Dividendo activo a cuenta
  550. Titular de la explotación (cuenta transitoria)
130. Subvenciones oficiales de capital
131. Subvenciones de capital
136. Diferencias positivas en moneda distinta del euro

Las subvenciones condicionadas, en tanto lo son y calificadas como pasivo exigible, se recogen en la cuenta 172. Deudas a largo plazo transformables en subvenciones.

Los subgrupos 10 y 11 tienen saldo acreedor (o nulo, en el caso del 11). En el subgrupo 12, las cuentas 120 y 122 tienen saldo acreedor o nulo. La 121, saldo deudor y la 129, cualquier signo.

El subgrupo 19 tiene saldo deudor o nulo, por ser una contrapartida del subgrupo 10.

La cuenta 558 tiene saldo deudor o nulo por ser, igualmente, contrapartida del subgrupo 10.

La cuenta 557 tiene saldo deudor o nulo, por ser una compensadora de beneficios.

Finalmente, la cuenta 550, al ser transitoria, finaliza el ejercicio con saldo nulo.

Las del subgrupo 13 tienen saldo acreedor o nulo.

## 10. Capital

Esta cuenta se divide en cuentas principales atendiendo a la figura jurídica que adopte la empresa.

100. *Capital social*. Para las empresas que revistan forma mercantil.

101. *Fondo social*. Para entidades sin forma mercantil.

102. *Capital*. Para las empresas individuales.

## 11. Reservas

110. *Prima de emisión de acciones*. Ya conocemos su contenido.

111. *Reservas de revalorización*. Son plusvalías de activos contabilizadas por la empresa al amparo de disposiciones legales. La última revalorización autorizada ha sido desarrollada por el Real Decreto 2607/1996, de 20 de diciembre.

Las reservas recogidas en las cuentas 112 a 116 y la 118 tienen carácter obligatorio y la 117, tal como indica su título, carácter facultativo.

112. *Reserva legal*. Está contemplada en el artículo 214 del Texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, que dice así: «1. En todo caso, una cifra igual al 10% del beneficio del ejercicio se destinará a la reserva legal hasta que ésta alcance, al menos, el 20% del capital social.»

«2. La reserva legal, mientras no supere el límite indicado, sólo podrá destinarse a la compensación de pérdidas en el caso de que no existan reservas disponibles suficientes para este fin.»

113. *Reservas especiales*. Las establecidas por cualquier disposición legal con carácter obligatorio, distintas de las incluidas en otras cuentas de este subgrupo.

Se incluye la reserva por participaciones recíprocas establecida en el artículo 84 de la Ley de Sociedades Anónimas. Dicho artículo establece que, cuando una empresa tiene una participación recíproca

con otra superior al 10% de la cifra de capital de las sociedades participadas, debe reducirse hasta ese 10%. Entre tanto no reduce la participación, deberá constituir una reserva por el exceso poseído.

114. *Reservas para acciones de la sociedad dominante*. Las constituidas obligatoriamente en caso de adquisición de acciones de la sociedad dominante y en tanto éstas no sean enajenadas, de acuerdo al artículo 79-3.º del Texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. Esta cuenta también recogerá, con el debido desglose en cuentas de cuatro cifras, las reservas que deban ser constituidas en caso de aceptación de las acciones de la sociedad dominante en garantía (art. 80.1 del texto refundido LSSAA). Mientras duren estas situaciones, dichas reservas serán indisponibles.

115. *Reservas para acciones propias*. Son las que obligatoriamente deben ser constituidas en caso de adquisición de acciones de la propia sociedad y en tanto éstas no sean enajenadas o amortizadas —reducción de capital— según el artículo 79-3.º del Texto refundido LSSAA. Esta cuenta también recogerá, con el debido desglose en cuentas de cuatro cifras, las reservas que deban ser constituidas en caso de aceptación de acciones propias en garantía (art. 80.1 del Texto refundido LSSAA). Mientras duren estas situaciones, dichas reservas serán indisponibles.

116. *Reservas estatutarias*. Tal como su nombre indica, son las que establezcan los estatutos de la sociedad.

117. *Reservas voluntarias*. Las constituidas libremente por la empresa.

118. *Reserva por capital amortizado*. Se dota cuando el nominal es reembolsado al accionista y este importe se hace con cargo a beneficios o reservas de libre disposición.

## 12. Resultados pendientes de aplicación

En este subgrupo se recogen cuentas de índole diversa y con el denominador común de que son cuentas relacionadas con el resultado.

La cuenta 129. *Pérdidas y ganancias*, es la cuenta resumen que conocemos y que recoge el beneficio o pérdida del ejercicio en curso.

La cuenta 121. *Resultados negativos de ejercicios anteriores*, se abre al ejercicio siguiente al que ha experimentado la pérdida. Suponga que el ejercicio 2002 se ha cerrado con una pérdida de 1.000 u.m. En el balance de situación referido al 31 de diciembre de 2002 figurará la cuenta 129 con signo deudor. En 2003 se hará este trasvase:

(121) Resultados negativos de ejercicios anteriores	a/	(129) Pérdidas y ganancias
---	----	----------------------------

Es una cuenta de marcado carácter fiscal, obligando esta normativa a desglosar la cuenta por años, en cuentas de cuatro cifras, al objeto de delimitar las pérdidas que son compensables fiscalmente.

La cuenta 122. *Aportaciones de socios para compensación de pérdidas* es una cuenta intermedia, antes de proceder a la absorción de pérdidas y que ya comentamos. Su juego es éste:

— Por la aportación:

(57) Caja y bancos	a/ (122) Aportación de socios para compensación de pérdidas
--------------------	---

— Por la compensación:

(122) Aportación de socios para compensación de pérdidas	a/ (121) Resultados negativos de ejercicios anteriores
--	--

La cuenta 120. *Remanente* surge en la distribución de los resultados del período como resto, ya que el dividendo se fija en unos euros sobre el nominal aportado de las acciones o, lo que es lo mismo, un porcentaje sobre ese nominal desembolsado.

Supongamos que una sociedad anónima con un capital de 5.000 u.m. ha obtenido unos beneficios de 1.120 u.m. Se acuerda distribuir un dividendo del 15% y dotar unas reservas de 350 u.m. El asiento de distribución será:

1.120 (129) Pérdidas y ganancias	a/ (525) Dividendo activo a pagar (5.000 × 0,15)	750
	a/ (11) Reservas	350
	a/ (120) Remanente	20

Cuando se deja un remanente, se dice que se hace un apunte «a cuenta nueva».

## 19. Situaciones transitorias de financiación

Recoge el compromiso no aportado por los socios y accionistas —dividendos pasivos— así como las acciones de la sociedad que ésta haya adquirido a título oneroso o gratuito. En este subgrupo se recogen los dividendos pasivos, en tanto éstos no han sido exigidos a los accionistas. Cuando se

produce esta exigibilidad, se trasvasa a la cuenta 558. *Accionistas por desembolsos exigidos*.

Suponga que una sociedad anónima se crea con un capital de 10.000.000 de u.m., exigiendo el mínimo legal a los accionistas (25%) y no especificando los plazos para exigir el resto. El asiento en resumen será (prescindiendo de aflorar la cuenta de acciones):

2.500.000 (57) Caja y bancos	7.500.000 (190) Accionistas por desembolsos no exigidos	a/ (100) Capital social	10.000.000
------------------------------	---	-------------------------	------------

Transcurridos unos meses, la sociedad solicita de sus accionistas un dividendo pasivo del 50%, concediéndoles un plazo de un mes para el desembolso.

— Por el anuncio, haremos:

5.000.000 (558) Accionistas por desembolsos exigidos	a/ (190) Accionistas por desembolsos no exigidos	5.000.000
--	--	-----------

Se trata, como se ve, de trasvasar un activo a largo plazo (cuenta 190) a otro a corto plazo (cuenta 558).

— Por el desembolso del dividendo pasivo reclamado se hará:

5.000.000 (57) Caja y bancos	a/ (558) Accionistas por desembolsos exigidos	5.000.000
------------------------------	---	-----------

La cuenta 557. *Dividendo activo a cuenta* ya ha sido comentada.

Finalmente, la cuenta 550. *Titular de la explotación* está prevista para su uso en empresas individuales y recoge tanto las aportaciones del propietario a la empresa durante el ejercicio, procedentes de su patrimonio personal, como los retiros que ha efectuado desde la empresa a su patrimonio particular. El saldo, al final del ejercicio, está previsto cancelarlo (trasvasarlo) a la cuenta de capital (cuenta 102) quedando, pues, con saldo nulo.

### 8.8.1. Algunas consideraciones para el cálculo del patrimonio neto

Al exponer las diferentes cuentas recogidas en el PGC que configuran el patrimonio neto de una sociedad, en especial de la anónima, hemos computado cuentas con saldo deudor que hemos considerado compensadoras



(que restan) de otras de signo acreedor. Surgen, así, dos magnitudes, a saber:

- Patrimonio neto total.
- Patrimonio neto desembolsado.

En el primero incluiremos estas cuentas:

$$PN = (10 + 11 + 120 - 121 + 122 \pm 129 + 130 + 131 + 136) - (198 + 199 + 557)$$

Cuando hacemos figurar sólo dos dígitos, significa que se computan todas las cuentas de estos subgrupos y cuando consignamos el signo  $\pm$  quiere decir que la cuenta puede tener signo + (acreedor) o - (deudor).

Para el cálculo del patrimonio neto desembolsado, restaremos al importe anterior las siguientes cuentas:

190, 191, 192, 193, 194, 195, 196 y 558

## RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### 1. Conocer, superficialmente, las características de las empresas en función de la responsabilidad de sus propietarios

En la empresa individual, el propietario responde personal o ilimitadamente de las deudas de la empresa, no revistiendo ninguna formalidad la cifra de capital, con lo que el capital no está determinado o prefijado, siendo la diferencia entre el activo y el pasivo (exigible). En este caso, el capital contable coincide con el capital nominal.

En las sociedades de tipo personalista (colectiva y comanditaria) unos socios responden de las deudas de la sociedad personal y solidariamente (socios colectivos), de manera subsidiaria y otros sólo responden hasta el límite de su aportación comprometida (socios comanditarios).

En las sociedades de tipo capitalista (de responsabilidad limitada y anónima) los socios sólo responden de las deudas sociales hasta la aportación que se comprometieron a realizar.

En las sociedades, la modificación de la cifra de capital nominal requiere de ciertas formalidades que es preciso tener en cuenta.

### 2. Distinguir entre capital nominal o suscrito y patrimonio neto o contable, conociendo los integrantes de este último

El capital nominal o suscrito es el que figura en las escrituras de la sociedad. El capital contable o patrimonio neto es la diferencia entre activo neto y pasivo exigible, incluyéndose tanto las aportaciones de los propietarios como la autofinanciación y las aportaciones de terceros a título gratuito.

Si existen compromisos de aportación no realizados, se restarán del patrimonio neto para calcular el patrimonio neto desembolsado.

## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

1. El capital nominal o suscrito es un concepto \_\_\_\_\_ y el patrimonio neto un concepto \_\_\_\_\_.
2. En la empresa individual, el importe de la cuenta de capital es coincidente con la magnitud \_\_\_\_\_.
3. En una sociedad \_\_\_\_\_, todos los socios responden subsidiaria, personal y solidariamente de las deudas sociales.
4. En una sociedad \_\_\_\_\_, hay socios que responden personal y solidariamente de las deudas sociales, en tanto que otros socios lo hacen de manera limitada a la aportación comprometida.
5. En una sociedad \_\_\_\_\_, el capital está dividido en acciones.
6. En una sociedad anónima, los importes pendientes de desembolsar por los accionistas se denominan \_\_\_\_\_.
7. La remuneración de los accionistas se denomina \_\_\_\_\_.
8. En una sociedad anónima, el capital debe estar totalmente \_\_\_\_\_ y desembolsado, al menos, en un \_\_\_\_\_.
9. Cuando el accionista ha de aportar una cantidad superior al nominal, la acción se emite con \_\_\_\_\_.
10. Las pérdidas \_\_\_\_\_ el patrimonio neto.
11. La prima de emisión debe desembolsarse \_\_\_\_\_.
12. Cuando el capital se aumenta con reservas, el patrimonio neto \_\_\_\_\_ su importe.
13. Cuando en balance aparece una cuenta de Accionistas, el capital está \_\_\_\_\_ desembolsado.
14. Los recursos generados por la empresa se denominan \_\_\_\_\_.
15. Cuando la empresa tiene reservas netas, es decir, un importe de reservas superior a la existencia de posibles pérdidas acumuladas, el valor \_\_\_\_\_ de la acción supera al valor \_\_\_\_\_.
16. Cuando una sociedad anónima obtiene beneficios debe dotar la reserva legal al menos en un \_\_\_\_\_ de esta cantidad hasta alcanzar el \_\_\_\_\_ de la cifra de capital.
17. La existencia de un dividendo a cuenta implica una \_\_\_\_\_ del patrimonio neto.
18. Cuando la empresa no distribuye parte de los beneficios entre sus accionistas, se dice que \_\_\_\_\_ reservas.

19. Cuando los accionistas realizan aportaciones para compensar pérdidas, el capital \_\_\_\_\_, en tanto que el patrimonio neto \_\_\_\_\_.
20. Las subvenciones no reintegrables forman parte del \_\_\_\_\_.
21. Si una sociedad anónima emitió 10.000 acciones y ha adquirido, posteriormente, 1.000, se dice que 9.000 acciones están en \_\_\_\_\_.
22. Un dividendo en dinero implica una \_\_\_\_\_ del patrimonio neto, en tanto que un dividendo en \_\_\_\_\_ no modifica el patrimonio neto.

# 9

## Inversiones financieras y tesorería

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Conocer los criterios de valoración de acciones y obligaciones cuando se dan de alta en patrimonio.
2. Conocer los criterios de contabilización de la cartera, según su finalidad, y de las correcciones valorativas.
3. Conocer los criterios para determinar el coste teórico de los derechos de suscripción y su valor de baja en el caso de acciones depreciadas.
4. Conocer los sistemas de cómputo de la tesorería y las conciliaciones bancarias.

## 9.1. Justificación

Hemos incluido en este capítulo las inversiones financieras junto al efectivo en caja y bancos —tesorería— por cuanto, como podremos ver más adelante, en ocasiones son bienes o activos intercambiables. Hay inversiones financieras realizadas a corto plazo, como puede ser la compra de valores muy líquidos, que se lleva a cabo para no mantener dinero ocioso (sin obtener beneficios) y estas inversiones, a su vez, se producen porque se pueden convertir en dinero, de manera inmediata, cuando las necesidades de la empresa así lo requieran.

Al igual que en otros capítulos, los razonamientos que se van a exponer en éste responden a una teoría contable que puede, en algunos casos, separarse de la normativa española contenida en el Plan General de Contabilidad. Como hemos hecho a lo largo de todo el texto, dedicaremos un último apartado a exponer las normas contenidas en el PGC respecto a estos activos.

## 9.2. Las inversiones financieras. Contenido

En los capítulos 7 y 8 hemos estudiado el pasivo global de la empresa, es decir, el pasivo como tal —pasivo exigible— y el patrimonio neto —pasivo no exigible—. Ese pasivo global constituye, para la empresa que lo contabiliza, las fuentes de financiación, es decir, la aportación de los propietarios y de los acreedores. Pues bien, esa magnitud —contemplada ahora desde el punto de vista del aportante de financiación— constituye su activo materializado en inversión financiera, denominada genéricamente *Cartera de valores*

si esta inversión está materializada en títulos (acciones y obligaciones, principalmente) o *cartera*, simplemente, si está formada por títulos y otros documentos.

Llamando emisora a la empresa que recibe la financiación y tenedora o inversora a la empresa que lo entrega, vemos que la financiación es reflejo de la inversión financiera, y a la inversa:

Balance de la empresa emisora		Balance de la empresa tenedora o inversora	
Activo o inversión	Pasivo o financiación	Activo o inversión	Pasivo o financiación
	Capital	→ Acciones	
	Empréstito de obligaciones	→ Obligaciones	
	Préstamos obtenidos	→ Préstamos concedidos	

Los asientos en Diario de la emisora y la tenedora serán, de manera resumida, los siguientes:

Emisora (sociedad E)	Tenedora (sociedad T)
<i>Por la constitución de capital:</i>	<i>Por la suscripción de acciones:</i>
Accionistas a/ Capital	Acciones de la sociedad E a/ Deudas por suscripción de acciones
<i>Por la aportación del capital, por ejemplo, en dinero:</i>	<i>Por el desembolso:</i>
Caja y bancos a/ Accionistas	Deudas por suscripción de acciones a/ Cajas y bancos
<i>Por la emisión de un empréstito:</i>	<i>Por la suscripción de obligaciones:</i>
Obligacionistas a/ Empréstito de Obligaciones	Obligaciones de la sociedad E a/ Deudas por suscripción de obligaciones
<i>Por el desembolso de obligacionistas</i>	<i>Por el desembolso:</i>
Caja y bancos a/ Obligacionistas	Deudas por suscripción de obligaciones a/ Caja y bancos
<i>Por la obtención de préstamos:</i>	<i>Por la concesión del préstamo:</i>
Caja y bancos a/ Préstamos obtenidos	Préstamos concedidos a/ Caja y bancos
Etcétera.	Etcétera.

Aclaremos, desde ahora, que las acciones emitidas por una sociedad que después vuelve a adquirir (acciones propias) o las obligaciones emitidas que vuelve a comprar (obligaciones recogidas o rescatadas) no se consideren inversiones financieras; como se recordará, el primer caso constituía un menor patrimonio y, el segundo, un menor pasivo exigible.

En este capítulo vamos a centrar nuestra atención fundamentalmente en el estudio de la inversión en acciones y en obligaciones, ya que los préstamos activos tienen las características de cualquier cuenta a cobrar y otros instrumentos financieros más sofisticados se escapan a las pretensiones de este texto.

Digamos, finalmente, que cualquier inversión llevada a cabo por una empresa para obtener una renta o beneficiarse por la posible plusvalía en el momento de su venta constituye, igualmente, una inversión financiera en sentido estricto, aunque no esté materializada en títulos. Una empresa que posee locales para arrendarlos a terceros o una empresa que invierte en una colección filatélica para su posterior venta con beneficio, tiene una inversión financiera, aunque no lo denomine, por razones obvias, cartera de valores.

### 9.3. Motivos para invertir en activos financieros

Cuando una empresa lleva a cabo una inversión financiera puede obedecer a una de estas tres razones o la combinación de ellas:

- a) Para obtener una renta que, de otra manera, no obtendría. Si una empresa tiene dinero en caja o depositado en banco en una cuenta corriente a la vista, es decir, de disponibilidad inmediata, no obtiene rentabilidad alguna —en el caso de caja— o muy reducida, casi nula —0,1% anual— si lo tiene en una cuenta corriente. Esta empresa invertirá en una cartera que le proporcione más rentabilidad y que, a su vez, pueda convertir en dinero de forma inmediata o con una pequeña penalización, llegado el caso. Invertirá, por ejemplo, en Fondos de Inversión de Activos del Mercado Monetario (FIAMM), en acciones u obligaciones de empresas que se puedan vender rápidamente en Bolsa o bien trasladará sus fondos de cuenta corriente a la vista en el banco a unos depósitos a plazo en ese banco que le rentarán bastante más que el 0,1% anual. Todas estas inversiones tienen una característica, y es que son de una gran liquidez, es decir, son cuasidinero. En este caso, se dice que nos encontramos ante una inversión financiera denominada *Cartera de renta*.
- b) En otras ocasiones, y como complemento a la intencionalidad anterior, se puede invertir en títulos para beneficiarse de las plusvalías que puedan experimentar en mercado. La empresa comprará, por ejemplo, acciones u obligaciones de una sociedad cuando están a un precio de cotización —de mercado— bajo, con la esperanza de re-

venderlas cuando la cotización haya subido. De esta manera, el título es poseído como una mercancía más. En este caso, se dice que nos encontramos ante una inversión financiera denominada *Cartera especulativa*.

- c) Finalmente, una empresa puede adquirir acciones de otra no con la intención fundamental de obtener renta a corto plazo, sino con la intención de ejercer una cierta influencia en las decisiones de la sociedad emisora. Para poder ejercer esta influencia es necesario poseer un número relativamente alto de acciones de la sociedad en cuestión y así ocupar puestos en el Consejo de Administración o tener una capacidad fuerte de decisión en la Junta General de Accionistas. Obvio es decir, por otra parte, que la influencia —al menos de una manera normal y no extorsionadora— sólo se puede ejercer adquiriendo acciones, es decir, siendo propietario y no obligaciones, es decir, siendo acreedor. En este caso, nos encontramos ante una inversión financiera denominada *Cartera de control*.

#### 9.3.1. Clasificación en función del tiempo de posesión

La intencionalidad que guía la inversión financiera puede tener influencia en el tiempo en que esa inversión va a permanecer en poder de la empresa inversora o tenedora. Así, tendremos:

- *La cartera de renta* suele ser una inversión a corto plazo<sup>1</sup>, denominándose inversión temporal o transitoria, de circulante o a corto plazo. Y decimos «suele ser» conscientemente, porque nada impide que una cartera de renta permanezca largo tiempo en una empresa. Supóngase el caso de una empresa que va a tener que hacer una fuerte inversión en instalaciones dentro de unos años. Si ahora dispone de tesorería excedente, la invertirá durante los años que median de hoy hasta la fecha de la inversión en instalaciones, para obtener una renta que agrande sustancialmente el importe de dinero líquido de que dispondrá en la fecha de la inversión en instalaciones. En este caso, dejará la inversión en depósitos a plazo en un banco, comprará obligaciones a largo plazo o cualquier otro activo que le rente durante ese tiempo. En este caso estaremos ante una inversión financiera permanente o a largo plazo.
- *La cartera de especulación* será, por razones obvias, una inversión a corto plazo, ya que se considera como una mercancía y puede estar formada por cualquier clase de títulos.
- *La cartera de control*, materializada sólo en acciones, tendrá un carácter de permanencia, ya que se ha adquirido para conseguir los objeti-

<sup>1</sup> Sabemos que la frontera entre corto y largo plazo es el año o, en caso excepcional, el período de maduración de la empresa, si éste es superior al año.

vos empresariales y, por tanto, como un activo estructural, como puede ser un edificio o una máquina. Ningún inversor desdeñará que su cartera de control le proporcione elevados dividendos, pero su intención última es tener influencia en la empresa emisora y así adaptar las decisiones en esta última a sus intereses. Las razones pueden ser múltiples. Supongamos una empresa importadora de alimentos que invierte en acciones de una cadena de supermercados de tal suerte que influya en éstos para que vendan los alimentos importados.

Aclaremos, por último, que si la inversión está representada por préstamos concedidos a una empresa, la clasificación como inversión a corto o a largo dependerá del plazo de reembolso, tomando, como sabemos, el año como frontera entre corto y largo, con carácter general.

### 9.3.2. Clasificación en función del tipo de rendimiento

- *Valores de renta fija.* Su rentabilidad está prefijada en el contrato de compra, como pueden ser los intereses de obligaciones y bonos.
- *Valores de renta variable.* Su rentabilidad está en función de los beneficios de la sociedad emisora y de la decisión de distribuirlos, como son los dividendos de las acciones.

## 9.4. Inversión en obligaciones

Para el estudio de la inversión en obligaciones y en acciones, vamos a dividir la exposición en tres apartados: *a)* alta en patrimonio; *b)* valoración en un corte de operaciones o fecha de establecimiento de la situación financiero-patrimonial, y *c)* baja en patrimonio.

Por otra parte, expondremos los criterios respecto al cómputo de intereses y dividendos.

### 9.4.1. Alta en patrimonio

Una empresa puede adquirir obligaciones emitidas por otra en dos fechas: *a)* en la de emisión por parte de la emisora, y *b)* en una fecha posterior.

#### a) En la fecha de emisión

En este caso, el precio que pagará el obligacionista será el de emisión fijado por la empresa emisora más los gastos derivados de la compra, como pueden ser gastos de intermediación, comisiones bancarias, corretajes, etc.

Supongamos que una empresa adquiere 10.000 obligaciones de 1.000 euros de nominal, derivadas de una emisión de 100.000 obligaciones al

90%. La inversora paga el 5% en concepto de gastos de compra o intermediación.

Los asientos en la emisora y en la inversora serán:

Emisora		Inversora	
90.000.000	Obligacionistas	9.450.000	Obligaciones
10.000.000	Descuento de emisión (Gastos financieros diferidos) a/ Empréstimo de obligaciones	[(10.000 × 1.000 × 0,9) × 1,05]	a/ Caja y bancos
	100.000.000		9.450.000

Si los gastos de compra o intermediación no son muy importantes, no habría inconveniente en computarlos como gastos del período, en cuyo caso el asiento sería:

9.000.000	Obligaciones		
450.000	Gastos financieros	a/	Caja y bancos
			9.450.000

En un título (acción u obligación) el valor nominal es el que figura en el mismo y sobre el que gira el dividendo —acción— o el interés —obligación—. El valor efectivo de compraventa equivale al nominal multiplicado por el tipo de cotización o cambio.

#### b) En una fecha posterior

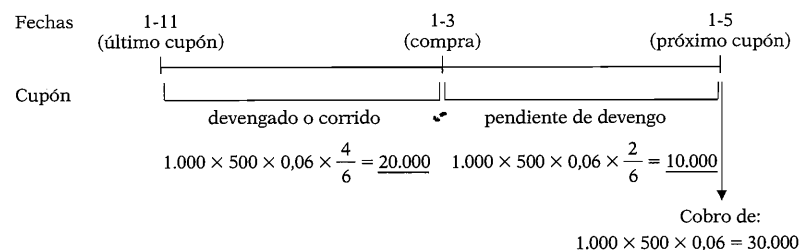
Un inversor puede adquirir obligaciones no en el momento de la emisión, sino posteriormente, por ejemplo, en Bolsa, que es el mercado donde se negocian —compran y venden— los valores mobiliarios. En este caso, deberá satisfacer al vendedor el precio marcado por él o fijado en la cotización del día en Bolsa más unos gastos de intermediación, como hemos visto anteriormente. El problema es, en principio, igual al que hemos visto aunque, probablemente, con otros importes.

Ahora bien, existe un problema añadido y es el hecho del devengo de intereses. Sabemos que las obligaciones devengan unos intereses que suponen un gasto para el emisor y un ingreso para el inversor.

Supongamos que la empresa compra el 1 de marzo de 2002, 1.000 obligaciones de 500 euros de nominal que devengan un interés del 12%, pagadero semestralmente el 1 de mayo y el 1 de noviembre de cada año. Si la empresa satisface al vendedor 475.000 euros y adquiere el derecho de cobrar los intereses del 1 de mayo —se dice *cupón* de mayo— es evidente que está adquiriendo dos activos:

- Una obligación.
- Un derecho de cobro.

Y el derecho de cobro que está adquiriendo y pagando es el devengado desde la fecha de pago del último cupón hasta la fecha de la compra, es decir:



El asiento de compra será, pues, de este tipo:

455.000	Obligaciones		
20.000	Intereses de obligaciones devengados y no vencidos (cuenta de activo)	a/	Caja y bancos
			475.000

De esta manera, cuando cobre el cupón de mayo, por 30.000 euros, sólo computará ingreso por 10.000 euros, por cuanto el resto lo satisfizo al vendedor. El apunte será de este tipo:

30.000	Cupón a cobrar	xxx	
		a/	Intereses de obligaciones devengados y no vencidos (cuenta de activo)
			20.000
		a/	Ingresos por intereses de obligaciones (cuenta de resultado)
			10.000
30.000	Caja y bancos	xxx	
		a/	Cupón a cobrar
		xxx	30.000

Obviamente, el cupón ya se va devengando a favor del nuevo propietario de la obligación, por lo que éste cobrará el cupón del 1 de noviembre y deberá periodificar el cupón corrido hasta el 31 de diciembre.

Así, por el cupón de noviembre<sup>2</sup>:

30.000	Caja y bancos	a/	Ingresos por intereses de obligaciones	30.000
--------	---------------	----	--	--------

Por el ajuste al 31 de diciembre:

10.000	Intereses de obligaciones devengados y no vencidos	a/	Ingresos por intereses de obligaciones	10.000
	$(1.000 \times 500 \times 0,06 \times \frac{2}{6})$			

#### 9.4.2. Valoración a la fecha del Balance

Cuando establecemos el Balance, sea éste final o de cierre de ejercicio o intermedio, sabemos que es necesario aplicar un criterio de valoración a los activos y esta valoración viene condicionada, como sabemos igualmente, por la función que tal activo cumple en la empresa.

En el caso de las obligaciones su valoración, después de su adquisición, que es a coste de compra como hemos visto, dependerá de si van a permanecer en la empresa hasta su vencimiento o bien si existe la intención de venderlas a corto plazo.

En el primer caso, constituye un activo fijo (inversión financiera permanente) y su valoración se irá acomodando según se vaya acercando el vencimiento, por cuanto en este momento tiene un valor prefijado y es el precio de reembolso.

En el segundo caso, es un bien de cambio que hay que valorar aplicando la regla de coste o mercado, el más bajo, al respetar el principio de prudencia valorativa.

Estos dos criterios de valoración influyen, obviamente, en el reconocimiento de ingresos y resultados durante el tiempo en que la obligación permanece en el activo de la empresa.

Vamos a partir de un ejemplo que aclare lo que estamos diciendo, advirtiéndole que ha de tenerse muy presente todo lo expuesto en el capítulo 7 sobre empréstitos de obligaciones, por cuanto es el mismo problema pero contemplado ahora desde el punto de vista del inversor. Utilizaremos el ejemplo propuesto en el capítulo 7.

<sup>2</sup> Ni en éste ni en otros casos estamos contemplando el efecto impositivo, es decir, el hecho de que la empresa emisora o pagadora del cupón detraerá un importe por el impuesto a pagar por el perceptor, para no hacer asientos farragosos que distraigan al alumno del problema principal.

Supongamos que la empresa Z emite el 1 de enero de 2002, 1.200 obligaciones de 1.000 euros nominales cada una a un precio de emisión de 959,08 euros, a reembolsar a 1.010 euros cada una dentro de tres años, el 1 de enero de 2005. El tipo de interés anual es del 10% y los gastos de emisión han sido equivalentes a 34,19 euros por título.

La empresa A adquiere, al precio de emisión, 500 obligaciones de Z como inversión a largo plazo, haciendo abstracción de otros gastos de compra.

Los asientos en la emisora y en la inversora serán de este tipo:

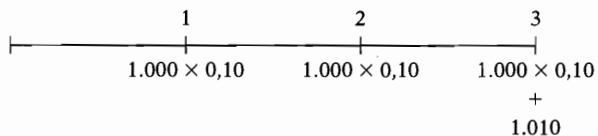
Emisora		Inversora	
1.150.896	Caja y bancos (1.200 × 959,08)	479.540	Obligaciones
49.104	Gastos financieros diferidos (Descuento de emisión) (1.200 × 40,92)		a/ Caja y bancos (500 × 959,08)
12.000	Gastos financieros diferidos (Prima reembolso) (1.200 × 10)		
	a/ Empréstito de obligaciones (1.200 × 1.010)	1.212.000	
			479.540

### Caso 1. Inversión financiera permanente

Dado que la empresa A va a mantener en su poder las 500 obligaciones de Z hasta su vencimiento, la valoración a dar a éstas estará en función de la fecha en que se valoran, con independencia del posible valor que éstas tengan en mercado, dado que el precio por el que se van a reembolsar está prefijado en 1.010 euros por obligación, dentro de tres años.

Tal como vimos en el capítulo 7, la diferencia entre los 1.010 euros de valor o precio de reembolso y los 959,08 euros de precio de emisión implicaba para la emisora un coste financiero (llamado implícito) suplementario al coste financiero nominal —10%.

Vimos que el coste financiero efectivo era el que igualaba los pagos futuros (cobros para el inversor) con el precio de emisión. Es decir, por obligación:



$$959,08 = 100(1 + i_e)^{-1} + 100(1 + i_e)^{-2} + 100(1 + i_e)^{-3} + 1.010(1 + i_e)^{-3}$$

de donde  $i_e = 0,12$  ó 12%, con lo que tenemos:

Interés nominal .....	10%
Interés implícito .....	2%
Interés efectivo .....	12%

Los 959,08 euros de coste por obligación tendrán un valor dentro de tres años de 1.010 euros, con lo que su valoración al vencimiento es de 1.010 euros. Esta diferencia constituye un beneficio por intereses que la empresa inversora debe ir reconociendo a lo largo de esos tres años y no en el momento del reembolso, si aplicamos correctamente el principio del devengo.

Operaremos de la misma forma que vimos para el emisor, con la diferencia de que al inversor no le afectan los gastos de emisión que tuvo que soportar aquél. Aclaremos, no obstante, que el ingreso se podría reconocer linealmente, aunque es más correcta la forma que vamos a ver.

La valoración de la obligación al final de cada uno de los tres períodos vendrá dada por la acumulación del interés implícito que va a cobrar al fin del tercer año. Vendrá dada así:

Año	Valor al inicio del año (2)	Interés efectivo devengado (3) = 0,12 × (2)	Interés nominal cobrado (4) = 0,10 × 1.000	Diferencia (5) = (3) - (4)	Valor al final del año (6) = (2) + (5)
1	959,08	115,09	100	15,09	974,17
2	974,17	116,90	100	16,90	991,07
3	991,07	118,93	100	18,93	1.010

Para la empresa emisora se opera igual, con la única diferencia de que los valores finales constituyen pasivo para ella y no activo, como para la empresa inversora.

La contabilización por el pago (cobro) de intereses nominales y el devengo del gasto (ingreso) por interés implícito, así como el reembolso del título, se contabilizará de esta forma en la empresa emisora y en la inversora, que es la que en este capítulo estamos contemplando, por lo que hacemos abstracción del devengo de los gastos de emisión visto en el capítulo 7.



Emisora		Inversora	
<b>Año 1: 31-12-2002</b>		<b>Año 1: 31-12-2002</b>	
120.000	Gastos por intereses de obligaciones a/ Intereses pendientes de pago (1.200 × 100)	50.000	Intereses pendientes de cobro a/ Ingresos por intereses de obligaciones (500 × 100)
120.000		50.000	
18.108	Gastos por intereses de obligaciones a/ Gastos financieros diferidos (compensadora de pasivo) (1.200 × 15,09)	7.545	Obligaciones <sup>3</sup> a/ Ingresos por intereses de obligaciones (500 × 15,09)
18.108		7.545	
<b>Año 1: 1-1-2003</b>		<b>Año 1: 1-1-2003</b>	
120.000	Intereses pendientes de pago a/ Caja y bancos	50.000	Caja y bancos a/ Intereses pendientes de cobro
120.000		50.000	
<b>Año 2: 31-12-2003</b>		<b>Año 2: 31-12-2003</b>	
120.000	Gastos por intereses de obligaciones a/ Intereses pendientes de pago (1.200 × 100)	50.000	Intereses pendientes de cobro a/ Ingresos por intereses de obligaciones (500 × 100)
120.000		50.000	
20.280	Gastos por intereses de obligaciones a/ Gastos financieros diferidos (1.200 × 16,90)	8.450	Obligaciones <sup>3</sup> a/ Ingresos por intereses de obligaciones (500 × 16,90)
20.280		8.450	
<b>Año 2: 1-1-2004</b>		<b>Año 2: 1-1-2004</b>	
120.000	Intereses pendientes de pago a/ Caja y bancos	50.000	Caja y bancos a/ Ingresos pendientes de cobro
120.000		50.000	
<b>Año 3: 31-12-2004</b>		<b>Año 3: 31-12-2004</b>	
120.000	Gastos por intereses de obligaciones a/ Intereses pendientes de pago	50.000	Intereses pendientes de cobro a/ Ingresos por intereses de obligaciones
120.000		50.000	
22.716	Gastos por intereses de obligaciones a/ Gastos financieros diferidos (1.200 × 18,93)	9.465	Obligaciones <sup>3</sup> a/ Ingresos por intereses de obligaciones (500 × 18,93)
22.716		9.465	
1.212.000	Empréstito de obligaciones a/ Obligaciones a reembolsar	1.212.000	
1.212.000		1.212.000	

Emisora		INVERSORA	
<b>Año 3: 1-1-2005</b>		<b>Año 3: 1-1-2005</b>	
120.000	Intereses pendientes de pago a/ Caja y bancos	120.000	Caja y bancos a/ Intereses pendientes de cobro
120.000		120.000	
1.212.000	Obligaciones a reembolsar a/ Caja y bancos (1.200 × 1.010)	1.212.000	Caja y bancos a/ Obligaciones <sup>3</sup> (500 × 1.010)
1.212.000		1.212.000	
La cuenta «Obligaciones» ha tenido este movimiento:			
		479.540	
		7.545	
		8.450	
		9.465	
	Saldo	505.000	

<sup>3</sup> A medida que se va reconociendo el devengo del interés implícito (prima de amortización), hemos cargado la cuenta de activo «Obligaciones».

Una alternativa a esta teneduría sería dejar esta cuenta valorada a su precio de coste (479.540 euros) y acumular el interés implícito en una cuenta representativa del derecho de cobro que se va devengando, al igual que hacemos para registrar los intereses explícitos, siendo, en este caso, el asiento de este tipo:

Intereses de obligaciones devengados y no vencidos (cuenta a cobrar —activo—)	a/ Ingresos por intereses de obligaciones		
De esta forma, el asiento de reembolso, en lugar del presentado de:			
505.000	Caja y bancos	a/ Obligaciones	505.000
podría ser éste:			
505.000	Caja y bancos	a/ Obligaciones	479.540
		a/ Intereses de obligaciones devengados y no vencidos	25.460

## Caso 2. Inversión financiera temporal

Si la empresa A hubiera adquirido las 500 obligaciones de Z como inversión a corto plazo, la valoración a dar a ese activo, en este caso, estaría en función del dinero que se estima se recuperará por la venta (próxima) del mismo, aplicando el principio de prudencia, ya que estaríamos ante un bien de cambio.

Ello quiere decir, como ya sabemos, que si el precio de realización es inferior al coste, habría que reconocer una pérdida —no realizada—, en tanto que si fuera superior se mantendría del precio de coste, tal como vimos para otros bienes de cambio, como las existencias.

El precio de realización vendrá dado por el de mercado si la obligación se cotiza en Bolsa o, en su defecto, habría que estimar cuál sería este precio probable de realización. En todo caso, nunca se podría valorar por encima del precio de coste.

Supongamos que el precio de cotización en mercado de las obligaciones de Z al 31 de diciembre de 2002 es del 105% del nominal. En esa fecha, el interés está totalmente devengado, por lo que en esa cotización se entiende que está incluido el cupón a satisfacer el 1 de enero de 2003, con lo que habrá que tener en cuenta la cotización ex-cupón. Ésta será:

Cotización: $1.000 \times 1,05$ .....	1.050
Menos: Cupón .....	-100
Cotización ex-cupón .....	-950
Precio de coste .....	959,08
Pérdida —no realizada— .....	9,08

Habría que dotar una provisión para reconocer la pérdida de 9,08 euros por título:

4.540 Pérdida (no realizada) en valores	a/ Provisión por deprecia- ción de obligaciones	4.540
	( $500 \times 9,08$ )	

Con lo que las obligaciones aparecerían así en el Balance de A:

<b>Activo</b>	
Obligaciones .....	479.540
Menos: Provisión por depreciación .....	-4.540
	475.000

Si la cotización vuelve a subir, habría que volcar la provisión creada en resultados.

### 9.4.3. Baja en patrimonio

Hemos visto ya cómo se computaría esta baja, en el caso de inversión permanente, cuando la empresa obligacionista esperara a la fecha de reembolso.

Vamos a ver ahora cómo se operaría en el caso de una inversión temporal o a corto plazo.

El resultado de la baja vendría dado por la diferencia entre el precio de venta y el de coste o el de coste deducida la provisión por depreciación, en su caso.

Siguiendo con el ejemplo, supongamos ahora que la empresa A vende los 500 títulos que tiene de Z el día 1 de julio de 2003, a un precio equivalente al de cotización del 102% del nominal. El resultado total de la venta vendrá dado así:

Precio de venta: $500 \times 1.000 \times 1,02$ .....	510.000
Precio de coste ajustado .....	475.000
Beneficio .....	35.000

Este beneficio hay que desglosarlo en dos componentes: uno, el cupón devengado del 1 de enero al 1 de julio —incluido en el precio de venta— habría que computarlo como ingreso financiero y el resto como beneficio en la venta.

El cupón devengado o corrido es:

$$500 \times 1.000 \times 0,10 \times \frac{6}{12} = 25.000$$

El asiento de venta será de este tipo:

510.000 Caja y bancos		
4.540 Provisión por deprecia- ción de obligaciones	a/ Obligaciones	479.540
	a/ Ingresos por intereses de obligaciones	25.000
	a/ Beneficios en venta de obligaciones	10.000

Cuando una empresa posee obligaciones emitidas por otra, con carácter temporal, no tiene ningún sentido que vaya periodificando el interés implícito que pueda existir, dado que no sería representativo, computando, como hemos visto, el resultado global en el momento de la venta del título.

Digamos, por último, que cuando se hacen adquisiciones a diferentes costes de entrada, la salida se puede costear aplicando cualquier criterio, es decir, FIFO, precio medio, etc.

## 9.5. Inversión en acciones

### 9.5.1. Alta en patrimonio

Al igual que hemos visto para el caso de las obligaciones, una empresa puede adquirir acciones emitidas por otra en dos fechas: a) en la de emisión por parte de la emisora, y b) en una fecha posterior.

a) *En la fecha de emisión*

A diferencia de lo visto en la compra de obligaciones, la emisión puede ser:

- a.1) Inicial o en la constitución de la empresa.
- a.2) Posterior a la constitución o por ampliación de capital por parte de la emisora.

a.1.) *En la fecha de constitución*

Como hemos visto en el capítulo 8, una sociedad anónima se constituye emitiendo acciones cuyo precio de colocación no puede ser inferior al nominal que figura en el título. Así pues, el coste para el accionista será, en este caso, el precio de emisión —nominal— más una serie de gastos de intermediación, como comisiones bancarias, corretajes, etc. Como en el caso de las obligaciones, si los costes de compra no son muy importantes, se pueden llevar a resultados del ejercicio y no capitalizarlos dentro del coste de los títulos.

a.2.) *En la fecha de ampliación de capital por parte de la emisora*

Cuando se produce una ampliación de capital en una sociedad anónima, la ley concede un derecho preferente de suscripción (compra) a los antiguos accionistas<sup>4</sup>. Si quien acude a la ampliación es un antiguo accionista, éste satisfará el importe de la ampliación que le corresponda, pero de igual manera puede renunciar a ese derecho, en todo o en parte, vendiendo el mismo a un tercero, quien tendrá que satisfacer el precio de emisión más el precio de este derecho, derecho que se materializa en un título que es, al igual que la acción, negociable en un mercado de valores (Bolsa).

Supongamos una sociedad anónima que tiene en circulación un capital representado por 100.000 acciones de 1.000 euros de nominal, y que amplía capital en 25.000 acciones de igual nominal. Esto quiere decir que un accionista antiguo debe poseer 4 acciones para suscribir una nueva (100.000/25.000 = 4) o, lo que es lo mismo, poseer 4 derechos por acción nueva<sup>5</sup>. Si un nuevo inversor (que no es accionista con anterioridad) desea suscribir una acción de las 25.000 que componen la ampliación, debería pagar este coste:

— Coste de la acción ..... 1.000  
 Más: — Coste de 4 derechos de suscripción .....

<sup>4</sup> De igual modo a los obligacionistas que hayan suscrito obligaciones que tengan la posibilidad de convertirse en acciones. Este importante problema excede de los propósitos de este libro. El alumno tendrá ocasión de estudiarlo en la asignatura «Contabilidad de sociedades».

<sup>5</sup> Cada acción representa un derecho.

¿Cómo se determina el precio del derecho de suscripción? El precio que el nuevo accionista debe pagar por cada derecho lo marcará, o bien el mercado (Bolsa) o el vendedor, como en el caso de cualquier otro activo. Supongamos que el vendedor toma como referencia el valor que ese derecho tiene en la Bolsa, por ejemplo, 50 euros. De esta forma, el nuevo accionista pagará por acción:

A la sociedad .....	1.000 euros
Al antiguo accionista: 4 × 50 .....	200 euros
<b>Total coste (sin computar otros gastos de compra) .....</b>	<b>1.200 euros</b>

Si queremos distinguir los dos pasos en la compra, haríamos estos asientos en la contabilidad del inversor, por cada acción:

	200 Derechos de suscripción	a/	Caja y bancos	200
		xxx		
	1.200 Acciones	a/	Caja y bancos	1.000
		a/	Derechos de suscripción	200

En tanto que la sociedad emisora computará lo siguiente, por acción emitida, en resumen:

	1.000 Caja y bancos	a/	Capital social	1.000
--	---------------------	----	----------------	-------

Avanzando en el razonamiento, nos debemos preguntar si el coste de esa acción para el antiguo accionista sería, igualmente, 1.200 euros más o menos o, simplemente, los 1.000 euros que debe satisfacer a la sociedad, puesto que él, si dispone de 4 acciones antiguas, puede comprar 1 acción, satisfaciendo, insistimos, sólo los 1.000 euros a la sociedad.

**Coste del derecho de suscripción para el accionista antiguo**

Acabamos de comentar que si un accionista nuevo quiere suscribir (comprar) acciones en la ampliación, debe pagar una cantidad por la acción y otra por cada uno de los derechos que le permiten la suscripción; en el ejemplo, 4. En este caso, existe un *coste explícito* del derecho que hemos cuantificado en el ejemplo anterior en 50 euros por derecho (llamado también privilegio o cupón de suscripción). El accionista antiguo que vendió sus derechos de suscripción a 50 euros, ¿cómo mide el beneficio de la operación? Pues, obviamente, comparando esos 50 euros con el coste que para él tenía el derecho que vendió.

La pregunta es: ¿ese derecho tiene un coste explícito o, dicho de otra forma, el antiguo accionista pagó por él? La respuesta es *no*, por cuanto el posible derecho que él pudo pagar cuando adquirió sus acciones no es el dere-

cho que ahora está vendiendo. Este nuevo derecho surge cuando la sociedad emisora amplía capital y le da derecho a participar en la ampliación de forma preferente.

Así pues, nos encontramos que un activo (la acción) se desdobra en dos activos cuando hay una ampliación, y esos dos activos son:

- El derecho de suscripción.
- La acción (en este caso se dice acción ex cupón).

Ello quiere decir que el coste que tuvo para el antiguo accionista la acción es, ahora, un coste conjunto. El coste, pues, que se asigna al derecho y a la acción no tiene más contraste que la suma, porque la suma de los dos sí es un coste explícito que fue lo que se desembolsó por la acción. Ahora, el coste de un activo y de otro será, en todo caso, un coste teórico.

Este coste teórico se calcula, generalmente, aplicando dos razonamientos: uno lo vamos a denominar «en función de precios o valores de cotización» y el otro «en función de baja de coste medio»:

— En función de valores de cotización

Para la exposición de uno y otro criterio o razonamiento, supongamos que el antiguo accionista compró la acción a 1.200 euros. Como hemos razonado antes, ese coste de 1.200 euros es un coste conjunto que hay que dividir entre coste de acción (ex cupón) y coste de cupón o derecho.

Siguiendo un principio de prudencia, un coste conjunto se asigna a los diferentes activos en función de sus precios de venta o cotización, tal como hemos visto en otros capítulos para compras de activos satisfaciendo un único importe.

Suponiendo que la acción con cupón se cotizara a 1.300 euros y el cupón, tal como vimos, en 50 euros (lo cual quiere decir cotización de la acción ex cupón de 1.250 euros), el coste conjunto de 1.200 euros se dividiría así:

$$\text{Coste de la acción: } 1.200 \times \frac{1.250}{1.300} = 1.154$$

$$\text{Coste del derecho: } 1.200 \times \frac{50}{1.300} = \frac{46}{1.200}$$

En este caso, por cada cupón vendido a 50 euros, el beneficio en la venta será:

Precio de venta .....	50
Precio de coste .....	46
Beneficio .....	4

En este supuesto y en otro cualquiera similar, cuando la acción no se cotee en Bolsa, en lugar del precio de cotización se tomará el valor teórico según Balance, tal como lo hemos calculado en el capítulo 8. De igual modo, cuando el derecho no se cotee, el precio de cotización será sustituido por el valor teórico, entendido éste como la baja de cotización de la acción tras la ampliación o, en su caso, la baja de valor teórico de la acción tras la ampliación, tal como veremos en un apartado posterior.

— En función de baja del coste medio de la acción

Aquí el razonamiento que se esgrime es éste.

Si la acción, antes de la ampliación, tiene un coste de 1.200 (lo cual implica coste de acción más coste del cupón) y después de ejercido el derecho tiene un coste diferente, la diferencia será el coste teórico asignado al derecho que se ha desgajado.

El coste medio de la acción, después de la ampliación, es el que sigue, sabiendo que por cada acción nueva a suscribir es necesario tener 4 derechos:

**Coste global por 5 acciones (4 antiguas más 1 nueva)**

4 acciones antiguas a un coste de 1.200 .....	4.800
1 acción nueva a un coste de 1.000 .....	1.000
5 acciones totales tienen un coste de .....	5.800

Cada acción tiene, pues, un coste medio de:

$$\frac{5.800}{5} = 1.160 \text{ pesetas}$$

Coste anterior .....	1.200
Coste después de aplicar o usar el derecho .....	1.160
Coste teórico imputable al derecho .....	40

En este caso, el beneficio por acción se fijaría así:

Precio de venta .....	50
Precio de coste .....	40
Beneficio .....	10

Así pues, de una manera ortodoxa, la acción nueva tiene un coste superior a los 1.000 euros satisfechos a la sociedad, sea para un accionista nuevo o para un accionista antiguo.

En el ejemplo, para un accionista nuevo el coste era:

$$1.000 + 50$$

Para un accionista antiguo, el coste es:

- o  $1.000 + 46$  (con un criterio)
- o  $1.000 + 40$  (con otro).

siendo el más utilizado el segundo que es, en principio, el que aquí manejaremos.

Así pues, un accionista que aplique sus derechos de suscripción a comprar acciones en lugar de venderlos, deberá contabilizar este hecho: el coste de la acción es lo pagado más el coste teórico de los derechos aplicados en su compra. Con los datos anteriores, la contabilización que debería llevar a cabo un antiguo accionista que posee 400 acciones antiguas cuyo coste fue de 1.200 euros, sería:

#### Por la segregación de los derechos

	16.000 Derechos de suscripción a/ Acciones (antiguas)		16.000
	(400 × 40)		

#### Por la compra de las acciones nuevas aplicando los derechos

Coste total:

$$\text{De acciones: } \frac{100}{4} = 100 \times 1.000 = 100.000$$

$$\begin{aligned} \text{De derechos:} & & & = 16.000 \\ & & & = \underline{116.000} \end{aligned}$$

Asiento:

	116.000 Acciones (nuevas)		16.000
	a/ Caja y bancos		100.000

#### a.2.1. Valor teórico del derecho de suscripción

En el capítulo 8 vimos el concepto de valor teórico o contable de una acción, que era la parte alícuota del patrimonio neto. Ese valor teórico puede coincidir o no (lo más probable es lo segundo) con el valor que esa acción tenga en Bolsa (cotización). El valor que tiene en Bolsa es producto de unos movimientos de oferta y demanda que nada tienen que ver con los valores contables, en la mayoría de los casos.

De igual modo, el derecho de suscripción tiene un valor teórico y otro de cotización. En el ejemplo que estamos utilizando, el valor de cotización del derecho lo fijamos en 50 euros.

¿Cómo se determina el valor teórico del derecho?

El valor teórico del derecho sería aquel valor que hiciera indiferente al antiguo accionista venderlo o ejercitarlo (comprar acciones). Este precio de indiferencia sería la baja del valor de cotización (no confundir con el precio de compra) que experimentaría, teóricamente, la acción después de la ampliación.

En el ejemplo anterior hemos supuesto que la cotización de la acción con cupón antes de la ampliación era de 1.300 euros. Si se emite una acción nueva por 1.000 euros, teóricamente el valor de cotización de la acción tras la ampliación será la media, es decir:

4 acciones antiguas a un coste de 1.300 euros .....	5.200
1 acción nueva emitida a 1.000 euros .....	<u>1.000</u>
5 acciones totales cotizarán a .....	<u>6.200</u>

Cada acción tendrá una cotización media posterior de:

$$\frac{6.200}{5} = 1.240 \text{ euros}$$

Con lo que la cotización ha bajado en:

$$1.300 - 1.240 = \underline{60}$$

que será el valor teórico del derecho, es decir, el valor que el accionista debería recibir para que le fuera indiferente vender los derechos (a ese precio) o suscribir las acciones. Veamos que esto es así:

	Si suscribe		Si no suscribe y vende los derechos
Valor que tiene:		Valor que tiene:	
En acciones: $5 \times 1.240 =$	6.200	En acciones: $4 \times 1.240 =$	4.960
Desembolsó =	<u>-1.000</u>	En dinero: $4 \times 60 =$	<u>240</u>
Valor neto	<u>5.200</u>	Valor neto	<u>5.200</u>

En otro apartado volveremos sobre estos temas.

#### b) Adquisición de acciones posterior a la emisión o a la ampliación

Cuando estudiamos la compra de obligaciones, discernimos entre la compra del título y la compra del interés devengado o cupón corrido. En el caso de acciones, el beneficio derivado de su tenencia no viene dado por una función temporal como el interés, sino por una decisión de la Junta General de Accionistas de la sociedad emisora, al acordar la distribución de un dividendo. Habiendo generado la sociedad beneficios suficientes para poder distribuir un dividendo, el beneficio puede destinarse, en su totalidad, a dotar reservas, reforzando así el patrimonio neto social.

Por tanto, cuando se adquiere una acción, se adquiere un título y un derecho de cobro sólo en el caso en que la compra lleve aparejado el derecho a cobrar ese dividendo o, dicho de otro modo, cuando la sociedad haya acordado un dividendo en fecha previa a la compra de la acción.

Si una empresa compra 100 acciones de la sociedad anónima K a un precio de 1.250 euros por acción y da derecho a cobrar un dividendo de 100 euros por acción, el asiento de compra será de este tipo:

115.000 Acciones			
10.000 Dividendo a cobrar (100 × 100)	a/	Caja y bancos (100 × 1.250)	125.000

Obviamente, cuando cobre el dividendo, el apunte será:

10.000 Caja y bancos	a/	Dividendo a cobrar	10.000
----------------------	----	--------------------	--------

En ejercicios futuros, el anuncio del dividendo por parte de la sociedad emisora provocará este asiento en la inversora:

Dividendos a cobrar	a/	Ingresos por dividendos de acciones
---------------------	----	--

### 9.5.2. Valoración a la fecha del Balance

Cuando llega la fecha de establecer el Balance, la valoración de las acciones dependerá, como tantas veces hemos repetido, del tipo de activo que represente para el tenedor.

Tenemos:

- Cartera de control      → Bien de uso (activo fijo)
- Cartera de renta      → Bien de cambio (activo circulante)
- Cartera especulativa ]

En el segundo caso (bien de cambio) se valorará comparando el precio de coste por el que se dio de alta en patrimonio con el de mercado en la fecha del Balance, adoptando el menor de los dos, en aplicación del principio de prudencia (coste o mercado, el más bajo).

Al valor de cotización se restará, en su caso, el dividendo acordado. Supongamos una empresa que posee en cartera 500 acciones de 1.000 euros nominales de la sociedad anónima J adquiridas al 150%. Al 31 de diciembre de 2002, la cotización de las acciones era del 160%, estando acordado un dividendo de 150 euros por acción.

La cotización neta será:

1.000 × 1,6 .....	1.600
Menos: Dividendo acordado .....	-150
	<u>1.450</u>
Precio de coste .....	1.500
Depreciación .....	50

Habría que contabilizar una pérdida —no realizada— de 50 euros por título.

25.000 Pérdida (no realizada) en valores	a/	Provisión por depreciación de acciones	25.000
		(500 × 50)	

Figurando en Balance al 31-12-2002 de esta forma:

ACTIVO	
Acciones S. A. J .....	750.000
Menos: Provisión depreciación .....	-25.000
	<u>725.000</u>

Con la cartera de renta y especulación materializada en acciones, el beneficio en la inversión se va computando o registrando a medida que los órganos decisores de la emisora acuerdan la distribución de un dividendo. Con una cartera de control, cuando se tiene un poder de decisión en la sociedad emisora, al poseer un número de acciones suficiente, la política de dividendos viene marcada por el inversor cuya contabilidad estamos analizando. En este caso, el dividendo no es, necesariamente, indicativo del éxito de la inversión. Supongamos que, habiendo beneficios acumulados, no se reparten dividendos durante varios años y se reparten en un ejercicio en que se han producido pérdidas.

Con lo anterior queremos demostrar que en el caso en que una empresa tenga una capacidad de decisión importante sobre otra, el criterio de valoración de las acciones no debe ser el coste o mercado, sino el valor que el patrimonio de la emisora va experimentando. Por otra parte, cuando una empresa posee un paquete importante de acciones de otra, aunque esta acción se cotice, su cotización no será representativa por ser muy limitada, dado el pequeño número de acciones que cotizan.

Tanto en la práctica profesional como en la legislación española, se distinguen dos tipos de inversión en acciones constitutivas de cartera de control:

- Cuando se ejerce una influencia notable sobre la emisora. Se entiende que esto se produce cuando se tiene, al menos, el 20% de las acciones<sup>6</sup>.
- Cuando se ejerce un dominio sobre la emisora. Se entiende que esto se produce cuando se tiene más del 50% de las acciones<sup>7</sup>.

Cuando estamos ante una «influencia notable» (sociedad asociada), la contabilización y, por tanto, la valoración de las acciones en la fecha del Balance debe responder al criterio de «valor actual». Cuando es una posición de dominio (sociedad del grupo), lo lógico es integrar el Balance de la participada en el de la inversora, sustituyendo la cuenta de acciones por lo que, en realidad, representa, como es la proporción en el conjunto de activos y pasivos de la participada. Esto último implica *consolidar* los estados financieros, cuestión que el alumno verá en la asignatura de «Consolidación de estados financieros».

#### 9.5.2.1. Valor actual (puesta en equivalencia o método patrimonial, «equity method»)

El contabilizar —y valorar— las acciones por el método de «valor actual» implica, como su nombre indica, *actualizar* el valor de la cartera para acomodarlo al valor patrimonial de la emisora. Esta forma de valorar y contabilizar tiene dos alternativas que vamos a exponer apoyándonos en un ejemplo numérico.

Supongamos que la sociedad anónima E se constituye el 1 de enero de 2002, emitiendo 10.000 acciones de 1.000 euros de nominal. Un 30% de esas acciones es suscrito por la sociedad T.

Sabemos que los asientos en la emisora y en la inversora o tenedora son los siguientes, suponiendo un desembolso total:

Emisora (E)		Inversora o tenedora (T)	
10.000.000	Caja y bancos a/ Capital	3.000.000	Acciones S. A. E a/ Caja y bancos
	10.000.000		3.000.000

<sup>6</sup> Según la legislación española, es cuando se posee al menos el 20% de las acciones si no son cotizadas en Bolsa o, al menos, el 3% si son acciones cotizadas en Bolsa. La sociedad participada se llama «asociada».

<sup>7</sup> Según esa misma legislación, cuando se tenga la mayoría del capital o de los votos, denominándose sociedad «dependiente» y a la inversora sociedad «dominante», formando ambas un «grupo de sociedades».

Supongamos, igualmente, que la sociedad E presenta esta situación al final de ejercicio, 31-12-2002:

Balance S. A. E			
A			P
Activos totales:	15.000.000	Capital	10.000.000
		Pérdidas y ganancias	3.000.000
		Pasivos totales	2.000.000
	<u>15.000.000</u>		<u>15.000.000</u>

Al ser el patrimonio de E 13.000.000 de euros, el valor de la participación de T (30%) será:

0,3 × 13.000.000 .....	3.900.000	(valor actual)
Coste .....	<u>3.000.000</u>	
Incremento de valor .....	<u>900.000</u>	

Este incremento de valor puede registrarse en la sociedad T respondiendo a dos criterios: *a)* registrándolo como ingreso, y *b)* registrándolo como reserva por revalorización. Antes de ver cada una de ellas, supongamos que la sociedad anónima E decide distribuir un dividendo del 10%, dotando reservas por el resto, con lo que su situación es, ahora, ésta:

Balance S. A. E			
A			P
Activos totales:	15.000.000	Capital	10.000.000
		Reservas	2.000.000
		Pasivos totales:	
		Antes	2.000.000
		Dividendo a pagar	<u>1.000.000</u>
			3.000.000
	<u>15.000.000</u>		<u>15.000.000</u>

pasando a un patrimonio neto de 12.000.000 de euros y el valor de la cartera en T a  $0,3 \times 12.000.000 = 3.600.000$  euros, con una baja de 300.000 euros, importe del dividendo.

#### Alternativa a)

900.000	Acciones S. A. E	a/	Ingresos en sociedades participadas (cuenta de resultados)	900.000
---------	------------------	----	--	---------

Al anunciarse el dividendo, parte del valor de la acción se convierte en un derecho de cobro:

300.000	Dividendo a cobrar	a/	Acciones S. A. E	300.000
---------	--------------------	----	------------------	---------

Al cobro del dividendo:

300.000	Caja y bancos	a/	Dividendo a cobrar	300.000
---------	---------------	----	--------------------	---------

Este criterio tiene el inconveniente de dar en la sociedad T por realizado un beneficio sobre el que no tiene total capacidad de decisión.

**Alternativa b)**

900.000	Acciones S. A. E	a/	Reserva por revalorización de acciones (cuenta de neto)	900.000
---------	------------------	----	---	---------

Al anunciarse el dividendo, haremos como antes:

300.000	Dividendo a cobrar	a/	Acciones S. A. E	300.000
---------	--------------------	----	------------------	---------

y, simultáneamente:

300.000	Reserva por revalorización de acciones	a/	Ingresos por dividendos de acciones	300.000
---------	--	----	-------------------------------------	---------

al convertir una reserva en ingreso realizado proveniente del derecho de cobro a los dividendos.

Supongamos la situación contraria, siendo el caso el que sigue:

Al 31-12-2003, la situación de la S. A. E es ésta:

A	Balance S. A. E		P
Activos totales:	11.900.000	Capital	10.000.000
		Reservas	2.000.000
		Pérdidas y ganancias	-2.600.000
		Pasivos	2.500.000
	11.900.000		11.900.000

El ajuste, en esa fecha, en la contabilidad de T sería:

**Alternativa a)**

780.000	Pérdidas en sociedades participadas (cuenta de Resultados)	a/	Acciones S. A. E	780.000
---------	--	----	------------------	---------

con lo que la cuenta de Acciones tendría este saldo: 2.820.000 euros.

**Alternativa b)**

600.000	Reserva por revalorización de acciones	a/	Acciones S. A. E	600.000
180.000	Pérdidas (no realizadas) en acciones	a/	Provisión por depreciación de acciones	180.000

con lo que la inversión se mostraría así:

Acciones S. A. E .....	3.000.000
Menos: Provisión por depreciación .....	-180.000
	<u>2.820.000</u>

**9.5.3. Baja en patrimonio**

La venta de acciones de otra sociedad provocará un resultado equivalente a la diferencia entre el precio de venta y el de coste (o coste ajustado por depreciación). De igual modo, la venta de derechos de suscripción (que es una parte del valor de la acción) provoca un resultado equivalente a la diferencia entre su precio de venta y su coste (o coste ajustado por depreciación).

Para no alargar en exceso la exposición, vamos a partir de un ejemplo que abarque tanto la venta de acciones como de derechos de suscripción en dos situaciones distintas: *a)* sin provisión por depreciación, y *b)* con provisión por depreciación; ambas situaciones para cartera de renta y especulativa, por cuanto entendemos que la de control no está destinada a la venta. No obstante, los problemas serían idénticos a los que vamos a ver, sólo que teniendo en cuenta que la llevanza de la cartera es por valor actual o puesta en equivalencia.



**EJEMPLO 1**

La empresa Q tiene en su cartera 2.000 acciones de la sociedad anónima R de 500 euros de nominal, adquiridas al 125%, que representan el 10% del capital de esta última. La sociedad R anuncia una ampliación de capital, emitiendo 5.000 acciones de 1.000 euros de nominal, a la par.

La sociedad Q ejercita el 80% de sus derechos, vendiendo el resto al 110% de su coste teórico.

Posteriormente a esta operación, Q vende la mitad de su cartera de acciones al 120% de su coste.

*Solución*

En primer lugar, vamos a determinar el número de acciones de R de 1.000 euros de nominal que Q puede suscribir:

$$\frac{5.000}{20.000} \times 2.000 = 500 \text{ acciones de 1.000 euros.}$$

lo cual quiere decir que la relación de ampliación es:

$$4 \text{ acciones de 500 euros por 1 acción de 1.000}$$

Homogeneizando nominales, tendríamos (1 de 1.000 = 2 de 500):

$$4 \text{ acciones de 500 euros por el equivalente a 2 de 500}$$

Q tiene 2.000 derechos de suscripción, que aplica así:

$$0,8 \times 2.000 = 1.600 \text{ para suscribir 400 acciones de 1.000}$$

$$0,2 \times 2.000 = 400 \text{ para vender al 110\% de su coste teórico}$$

¿Cuál es el coste teórico de los derechos de suscripción para Q? Utilizando la fórmula más aplicada en la profesión, cual es la de baja de coste medio, tendríamos:

4 antiguas de 500 × 1,25 (625) .....	2.500
2 nuevas de 500 (equivalente a 1 de 1.000) .....	1.000
<u>6 acciones de 500 tienen un coste de .....</u>	<u>3.500</u>
Coste medio de la acción equivalente de 500 euros después de la ampliación (3.500/6) .....	583,33
Coste medio antes de la ampliación .....	625
Coste teórico del derecho de la acción de 500 euros ....	<u>41,67</u>

Los asientos serán:

Por la segregación de los derechos de las acciones:

83.340	Derechos de suscripción	a/ Acciones S. A. R	83.340
		(2.000 × 41,67)	

Por la compra de 400 acciones, aplicando 1.600 derechos o cupones:

466.672	Acciones S. A. R	a/ Caja y bancos	400.000
		(400 × 1.000)	
		a/ Derechos de suscripción	66.672
		(1.600 × 41,67)	

Por la venta de los cupones:

18.335	Caja y bancos	a/ Derechos de suscripción	16.668
	(400 × 41,67 × 1,1)	(400 × 41,67)	
		a/ Beneficio en venta de derechos	1.667
		(400 × 41,67 × 0,1)	

La T de la cuenta de «Acciones S. A. R» tendrá esta composición y saldo:

Acciones S. A. R	
Saldo inicial:	83.340
2.000 × 500 × 1,25 =	1.250.000
Compra	466.672
	<u>1.716.672</u>
Venta de derechos	83.340
Saldo final:	1.633.332
	<u>1.716.672</u>

El saldo final de 1.633.332, se justifica así:

2.000 acciones de 500 a un coste medio de 583,33 =	1.166.666
400 acciones de 1.000 a un coste medio de (583,33 × 2) =	466.666
	<u>1.633.332</u>

Al vender la mitad de la cartera al 120% de su coste, tendríamos un apunte de este tipo:

980.000	Caja y bancos (1.633.332 × 1/2 × 1,2)	a/	Acciones S. A. R	816.666
		a/	Beneficio en venta de acciones	163.334

### EJEMPLO 2

Supongamos el mismo ejemplo anterior, añadiendo esta información:

La sociedad Q había constituido una provisión por depreciación de acciones, dado que la cotización de las acciones de R en mercado era del 110% del nominal. En fecha anterior a la ampliación, la cotización era de 108% del nominal.

### Solución

La situación de la cartera es la siguiente, antes de la ampliación:

Acciones S. A. R	
2.000 × 500 × 1,25 =	1.250.000
Provisión por depreciación de acciones	
	2.000 × 500 × 0,15 = 150.000

Lo primero que es necesario hacer es acomodar o ajustar la cartera a la cotización de 108%:

20.000	Pérdida (no realizada) en acciones	a/	Provisión por depreciación de acciones	20.000
	(2.000 × 500 × 0,02)			

En este caso, el coste de la cartera es del 125% de nominal y su valor de cotización o valor teórico es de 108%. De igual modo, el derecho de suscripción tiene un coste teórico (41,67 pesetas) y un valor teórico que viene dado en función de la baja de cotización.

El valor teórico del derecho será:

4 antiguas de 500 al 108% (540) .....	2.160
2 nuevas de 500 al 100% .....	1.000
6 acciones de 500 tienen un valor teórico de .....	3.160
Valor teórico de la acción de 500 pesetas nominales después de la ampliación (3.160/6): .....	526,67
Valor teórico de la acción antes de la ampliación .....	540
Valor teórico del derecho de la acción de 500 euros ....	13,33

En resumen, tenemos:

	Valor teórico (depreciado)	Precio de coste	Depreciación
Acción	526,67	625	98,33
Derecho	13,33	41,67	28,34

Los asientos en este supuesto serán:

### Por la segregación de los derechos de las acciones

83.340	Derechos de suscripción	a/	Acciones S. A. R	83.340
			(2.000 × 41,67)	

### Por la compra de 400 acciones, aplicando 1.600 derechos o cupones

466.672	Acciones S. A. R	a/	Caja y bancos	400.000
		a/	Derechos de suscripción	66.672

Por la venta de los cupones, habrá que dar de baja el coste y su depreciación:

18.335	Caja y bancos (400 × 41,67 × 1,1)			
11.336	Provisión por depreciación de acciones (derechos) (400 × 28,34)	a/	Derechos de suscripción	16.668
		a/	Beneficio en venta de derechos	13.003

Las T de las cuentas de Acciones y Provisión tienen este saldo:

Acciones S. A. R		Provisión por depreciación de acciones	
1.250.000	83.340	11.336	150.000
466.672			20.000
	s.f. 1.633.332	s.f. 158.664	
1.716.672	1.716.672	170.000	170.000

El coste es, obviamente, coincidente con el visto en el ejemplo 1. El valor teórico o de cotización será la diferencia entre el coste y la provisión, es decir:

$$1.633.332 - 158.664 = 1.474.668$$

cuya composición es:

2.000 acciones de 500 a una cotización media (valor teórico) de 526,67 .....	1.053.334
400 acciones de 1.000 a una cotización de (526,67 × 2)...	421.334
	<u>1.474.668</u>

Al vender la mitad de la cartera al 120% de su coste, deberíamos cancelar la mitad del saldo de las dos cuentas —Acciones y Provisión—. El asiento sería de este tipo:

980.000	Caja y bancos (1.633.332 × 1/2 × 1,2)		
79.332	Provisión por depreciación de acciones (1/2 × 158.664)	a/ Acciones S. A. R	816.666
		a/ Beneficio en venta de acciones	242.666

## 9.6. Dividendo en acciones

Uno de los motivos de ampliación de la cifra nominal del capital en las sociedades anónimas es mediante la capitalización de reservas, es decir, convertir la cuenta de Reservas en la cuenta de Capital. Esto conlleva la emisión de acciones que no suponen entrada de fondos en la emisora ni salida de fondos para el accionista, denominándose la percepción de acciones —denominadas, en este caso, *acciones liberadas*— «dividendo en acciones». El efecto para el accionista es que tiene mayor número de acciones con un

coste medio inferior, no reflejándose asiento alguno, o bien reflejando el importe del coste de los derechos de suscripción que aplica<sup>8</sup>.

Supongamos que la empresa P tiene 1.000 acciones de 1.000 euros nominales de la sociedad anónima R, adquiridas al 120%. Esta última sociedad capitaliza unas reservas equivalentes al 10% de la cifra de capital o, dicho de otro modo, distribuye un dividendo en acciones del 10%.

Para la empresa P, antes de la ampliación, las acciones de R tenían un coste de 1.200 euros cada una. Después de la ampliación, el coste medio será:

$$\frac{1.000 \times 1.200 + 100 \times 0}{1.000 + 100} = 1.090,91 \text{ euros}$$

## 9.7. La tesorería. Componentes

La tesorería —o disponible, o efectivo— está formada por los medios líquidos de disponibilidad inmediata, es decir, el dinero en caja o depositado en bancos, pero, como decimos, con disponibilidad inmediata. Lo anterior significa que la empresa puede tener depositado dinero en el banco, pero a plazo. Este dinero es disponible igualmente para la empresa, pero su disponibilidad tiene una penalización, con lo que no figuraría dentro de Tesorería.

### 9.7.1. Dinero en caja

En la actualidad, las empresas no suelen tener dinero líquido en caja más que en pequeñas cantidades para pagos imprevistos de poco importe.

Si la empresa cuenta con varias cajas, se establece lo que se llama un *fondo fijo de caja o caja chica* para mejor control. Esta caja chica no admite más cobros que los de la tesorería central de la empresa y sólo realiza pagos. La denominación de «fondo fijo» viene dada porque el responsable de esa caja debe responder siempre de la cantidad fija asignada, bien en dinero o bien en justificantes de pago. Regularmente, el fondo fijo se repone contabilizando los gastos correspondientes.

Supongamos que en una de las factorías de la empresa L se establece un fondo fijo de 100 euros. El asiento será:

<sup>8</sup> Los asientos serían:

Derechos de suscripción	a/ Acciones
Acciones	a/ Derechos de suscripción

100 Fondo fijo de caja	a/ Tesorería (Caja central, por ejemplo)	100
------------------------	---	-----

Pasado un mes, se efectúa un recuento del dinero de ese fondo fijo (ese recuento recibe el nombre de *arqueo* de caja), dando como resultado la siguiente situación:

— Dinero en billetes y monedas .....	40
— Justificantes de gastos varios .....	<u>60</u>

Los apuntes serán:

— Por el registro de gastos:

60 Gastos varios	a/ Fondo fijo de caja	60
------------------	-----------------------	----

— Por la reposición del fondo:

60 Fondo fijo de caja	a/ Tesorería (Central)	60
-----------------------	---------------------------	----

### 9.7.2. Dinero en bancos

El control del dinero depositado en bancos con disponibilidad inmediata se realiza contrastando el saldo en los libros de la empresa con el saldo que el banco comunica a la empresa mediante una información de movimientos, denominada *extracto bancario*. La empresa contrasta sus registros con los del banco, operación denominada *conciliación*. De esta conciliación puede surgir la necesidad de hacer algún ajuste en la contabilidad de la empresa por movimientos no registrados.

Lo anterior implica que existen estos saldos:

- Saldo según libros de la empresa antes de la conciliación.
- Saldo *conciliado*, que es el que coincide con el suministrado por el banco.
- Saldo *ajustado*, que es el que debe figurar tras asentar movimientos no registrados con anterioridad y que surgen de la conciliación.

A estos efectos, es necesario dejar claro que el saldo de la empresa no tiene por qué coincidir forzosamente con el del banco. La empresa debe contabilizar los movimientos de bancos por sus propios documentos y recoger aquellos movimientos (partidas de ajuste) cuya única fuente de información fiable es la suministrada por el banco y no se hubieran recogido con anterioridad.

Veamos un ejemplo.

La contabilidad de la empresa H arroja, al 31-12-2002, un saldo a su favor en el banco M de 6.000 u.m. Recibido el extracto de cuenta del banco a esa fecha, éste arroja un saldo favorable a la empresa de 5.000 u.m.

Realizada la conciliación, a continuación se detallan los motivos de diferencia (*partidas de conciliación*):

— Efectos que fueron descontados y devueltos por los librados .....	2.200
— Gastos cargados por los efectos devueltos .....	100
— Talones expedidos por la empresa a proveedores y que aún no habían hecho efectivos .....	1.000
— Cobrado de clientes .....	500
— Cargado erróneamente por el banco .....	600
— Abonado por el banco, desconociendo el origen .....	400

La conciliación será de este tipo:

	Saldo, según empresa .....	6.000
Más:	Partidas de conciliación positivas (aquellas por las que el banco arroja más saldo que la empresa):	
	(1) Talones a proveedores no cobrados por éstos .....	1.000
	(2) Cobrado a clientes .....	500
	(3) Abonado sin conocer el origen .....	400
	<u>7.900</u>	
Menos:	Partidas de conciliación negativas (aquellas por las que el banco arroja menos saldo que la empresa):	
	(4) Efectos descontados devueltos más gastos .....	2.300
	(5) Cargado por error .....	600
	<u>2.900</u>	
	Saldo según el banco .....	<u>5.000</u>

De esas partidas de conciliación, tan sólo son de ajuste las que la empresa no ha contabilizado:

	Saldo según empresa .....	6.000
Más:	Partida (2) .....	500
	Partida (3) .....	400
Menos:	Partida (4) .....	<u>-2.300</u>
	Saldo ajustado .....	<u>4.600</u>

Los asientos de ajuste serán de este tipo:

	900 Bancos c/c	xxx	a/ Clientes	500
			a/ Partidas pendientes de aplicación	400
		xxx		
	2.200 Deudas por efectos descontados			
	100 Gastos bancarios		a/ Bancos c/c	2.300

La cuenta «Partidas pendientes de aplicación», cuyo título está muy extendido en la profesión, es una cuenta transitoria usada mientras no se conozca el origen del abono realizado por el banco. Supongamos que, finalmente, se conoce que es el dividendo de unas acciones. El asiento final sería:

	400 Partidas pendientes de aplicación		a/ Ingresos por dividendos de acciones	400
--	---------------------------------------	--	--	-----

## 9.8. Las Inversiones financieras y la Tesorería en el Plan General de Contabilidad

Las inversiones financieras están recogidas en el grupo 2, si son a largo plazo, y en el grupo 5, si son a corto. Igualmente, la Tesorería está recogida en el grupo 5.

Si las inversiones a largo plazo son de empresas vinculadas, se recogen en el subgrupo 24. «Inversiones financieras en empresas del grupo y asociadas», y si no en el 25. «Otras inversiones financieras permanentes». Las provisiones por depreciación están recogidas en el subgrupo 29. «Provisiones de inmovilizado». De igual modo, si las inversiones a corto plazo son de empresas vinculadas se recogen en el subgrupo 53. «Inversiones financieras a corto plazo en empresas del grupo y asociadas», y si no en el 54. «Otras inversiones financieras temporales». Las provisiones por depreciación están recogidas en el subgrupo 59. «Provisiones financieras».

Por su parte, los integrantes de Tesorería se recogen en el subgrupo 57. «Tesorería».

Las normas de valoración de las inversiones financieras se recogen en la norma 8.<sup>a</sup> de Valores negociables y en la 9.<sup>a</sup> de Créditos no comerciales.

## Norma 8.<sup>a</sup> Valores negociables

### 1. Valoración

Los valores negociables comprendidos en los grupos 2 ó 5, sean de renta fija o variable, se valorarán en general por su precio de adquisición a la suscripción o compra. Este precio estará constituido por el importe total satisfecho o que debe satisfacerse por la adquisición, incluidos los gastos inherentes a la operación. A estos efectos, se deberán observar los criterios siguientes:

- a) El importe de los derechos preferentes de suscripción se entenderá incluido en el precio de adquisición.
- b) El importe de los dividendos devengados o de los intereses explícitos devengados y no vencidos en el momento de la compra no formarán parte del precio de adquisición. Dichos dividendos o intereses se registrarán de forma independiente, atendiendo a su vencimiento. A estos efectos, se entenderá por «intereses explícitos» aquellos rendimientos que no formen parte del valor de reembolso.
- c) En el caso de venta de derechos preferentes de suscripción o segregación de los mismos para ejercitarlos, el importe del coste de los derechos disminuirá el precio de adquisición de los respectivos valores. Dicho coste se determinará aplicando alguna fórmula valorativa de general aceptación y en armonía con el principio de prudencia; al mismo tiempo, se reducirá proporcionalmente el importe de las correcciones valorativas contabilizadas.

*En todo caso, deberá aplicarse el método del precio medio o coste medio ponderado por grupos homogéneos; entendiéndose por grupos homogéneos de valores los que tienen iguales derechos.*

### 2. Correcciones valorativas

Los valores negociables admitidos a cotización en un mercado secundario organizado se contabilizarán, al menos al final del ejercicio, por el precio de adquisición o de mercado si éste fuese inferior a aquél. En este último caso, deberán dotarse las provisiones necesarias para reflejar la depreciación experimentada. No obstante, cuando medien circunstancias de suficiente entidad y clara constancia que determinen un valor inferior al precio de mercado antes indicado, se realizará la corrección valorativa que sea pertinente para que prevalezca dicho valor inferior.

*El precio de mercado será el inferior de los dos siguientes: cotización media en un mercado secundario organizado correspondiente al último trimestre del ejercicio; cotización del día de cierre del Balance o, en su defecto, la del inmediato anterior.*

No obstante lo anterior, cuando existan intereses, implícito o explícitos, devengados y no vencidos al final del ejercicio, los cuales deberán estar con-

tabilizados en el activo, la corrección valorativa se determinará comparando dicho precio de mercado con la suma del precio de adquisición de los valores y de los intereses devengados y no vencidos al cierre del ejercicio.

Tratándose de valores negociables no admitidos a cotización en un mercado secundario organizado, figurarán en el Balance por su precio de adquisición. No obstante, cuando el precio de adquisición sea superior al importe que resulte de aplicar criterios valorativos racionales admitidos en la práctica, se dotará la correspondiente provisión por la diferencia existente. *A estos efectos, cuando se trate de participaciones en capital, se tomará el valor teórico contable que corresponda a dichas participaciones, corregido en el importe de las plusvalías tácitas existentes en el momento de la adquisición y que subsistan en el de la valoración posterior. Este mismo criterio se aplicará a las participaciones en el capital de sociedades del grupo o asociadas; la dotación de provisiones se realizará atendiendo a la evolución de los fondos propios de la sociedad participada aunque se trate de valores negociables admitidos a cotización en un mercado secundario organizado.*

#### **Norma 9.ª Créditos no comerciales**

Se registrarán por el importe entregado. La diferencia entre dicho importe y el nominal de los créditos deberá computarse como ingreso por intereses en el ejercicio en que se devenguen, siguiendo un criterio financiero y reconociéndose el crédito por intereses en el activo del Balance.

Los créditos por venta de inmovilizado se valorarán por el precio de venta, excluidos en todo caso los intereses incorporados al nominal del crédito, los cuales serán imputados y registrados como se indica en el párrafo anterior.

Los intereses devengados, vencidos o no, figurarán en cuentas de Crédito del grupo 2 ó 5, en función de su vencimiento.

Se registrarán en dichas partidas de crédito los intereses implícitos que se devenguen, con arreglo a un criterio financiero, con posterioridad a la fecha de adquisición del valor.

Deberán realizarse las correcciones valorativas que procedan, dotándose, en su caso, las correspondientes provisiones en función del riesgo que presenten las posibles insolvencias con respecto al cobro de los activos de que se trate.

## **9.9. Las inversiones financieras en las NIC/NIIF del IASB**

Estos son los aspectos más relevantes de la NIC n.º 28 (Contabilización de inversiones en empresas asociadas):

*Definiciones (párr. n.ºs 3, 6 y 7).—Una asociada es una empresa en la que el inversor posee una influencia significativa, pero no es una empresa dependiente ni un negocio conjunto para el mismo.*

Según el método de la participación, la inversión se registra inicialmente al coste, incrementando posteriormente su importe en libros para reconocer la parte que le corresponde al inversor en las pérdidas o ganancias obtenidas por la empresa participada tras la fecha de adquisición. Las distribuciones de reservas por ganancias acumuladas recibidas de la empresa participada, reducen el importe en libros de la inversión. Puede ser necesario la realización de otros ajustes en el importe en libros de la inversión, para recoger las alteraciones de la parte del inversor en el patrimonio neto de la participada que no haya pasado por la cuenta de resultados. Entre estos cambios se incluyen los derivados de la revalorización del inmovilizado, material, de las inversiones, de las variaciones en los tipos de cambio de las divisas y de los ajustes por las diferencias surgidas en la combinación de negocios.

Según el método de coste, el inversor registra al coste de adquisición su inversión en la empresa participada. El inversor reconoce ingresos sólo en la medida en que recibe las distribuciones de reservas por ganancias acumuladas de la empresa participada, tras la fecha de adquisición por parte del inversor. Los repartos de dividendos por encima de tales ganancias acumuladas se consideran recuperación de la inversión, y por tanto se registran como una disminución en el coste de la misma.

## RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### 1. Conocer los criterios de valoración de acciones y obligaciones cuando se dan de alta en patrimonio

La valoración se hará a precio de coste, incluyendo en éste todos los gastos de intermediación, como gastos bancarios, corretajes, etc.

Si se trata de obligaciones, se deducirá del precio de coste el cupón corrido que se vaya a ejercitar llegado su vencimiento.

Si se trata de acciones, se deducirá el dividendo acordado que se perciba por el nuevo adquirente. Por su parte, se incluirá el coste de los derechos de suscripción necesarios.

### 2. Conocer los criterios de contabilización de la cartera, según su finalidad, y de las correcciones valorativas

Tratándose de cartera de renta y especulativa, al final del período prevalecerá el precio de coste o el de mercado, el más bajo, entendiéndose por éste el menor de estos dos: cotización media del último trimestre anterior a la fecha de establecimiento del Balance o el del último día hábil del período a efectos de cotización. De igual modo, de este valor se deducirá el cupón corrido o el dividendo acordado.

Cuando se trate de valores no cotizables, en cuanto a obligaciones no se podrá superar el precio de adquisición y, en cuanto a acciones, el valor de cotización será sustituido por el teórico según el Balance de la emisora.

Tratándose de cartera de control, deberá prevalecer el valor teórico de la acción, ajustándose la valoración en la tenedora.

### 3. Conocer los criterios para determinar el coste teórico de los derechos de suscripción y su valor de baja en el caso de acciones depreciadas

En general, se utilizarán dos criterios para determinar el coste teórico del derecho:

- Entendido éste como la baja de coste medio de la acción, baja que se computa como diferencia entre el coste medio de la acción antes de la ampliación y el coste medio después de la ampliación.
- Entendido como el importe resultante de multiplicar el coste de la acción por una fracción de cotización del cupón entre cotización del cupón más cotización de la acción ex cupón. En caso de ausencia de precios de cotización, se tomarán valores teóricos, tanto de la acción como del cupón o derecho.

Cuando se vendan acciones y derechos devaluados (con provisión constituida) se dará de baja tanto el coste del título como la parte de la provisión correspondiente.

### 4. Conocer los sistemas de cómputo de la tesorería y las conciliaciones bancarias

Para el mejor control del dinero en caja deben establecerse fondos fijos de caja o cajas chicas.

La conciliación bancaria trata de controlar el dinero depositado en el banco. Las partidas de conciliación serán partidas de ajuste en cuanto sean operaciones no registradas por la empresa.

## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

1. El saldo de la cuenta de Banco c/c no tiene por qué ser \_\_\_\_\_ con el del banco.
2. Una \_\_\_\_\_ es un motivo de discrepancia con el extracto enviado por el banco.
3. No todas las partidas de conciliación son partidas de \_\_\_\_\_.
4. La cartera de renta se incluirá en Balance dentro del \_\_\_\_\_.
5. Cuando se reciben dividendos en acciones, el coste medio por acción \_\_\_\_\_.
6. La cuenta «Provisión por depreciación de valores» sólo puede tener saldo \_\_\_\_\_.
7. La cuenta «Partidas pendientes de aplicación» tiene carácter \_\_\_\_\_.
8. A veces, el valor de cotización de la acción se sustituye por el valor \_\_\_\_\_ según Balance.
9. Las acciones de empresas asociadas y de empresas del grupo constituyen la cartera de \_\_\_\_\_.
10. Las acciones propias no forman parte de la \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.
11. Las obligaciones recogidas previamente emitidas por la sociedad constituyen una \_\_\_\_\_ del pasivo exigible.
12. El coste del derecho de suscripción por un título poseído es siempre un coste \_\_\_\_\_.
13. Los intereses de obligaciones devengados y no vencidos constituyen un cupón \_\_\_\_\_.
14. Las obligaciones a largo plazo deben valorarse en función de su precio de \_\_\_\_\_.
15. Para el suscriptor de una obligación, la prima de amortización constituye un \_\_\_\_\_ interés efectivo.
16. La cartera de control formada por acciones de empresas asociadas debe contabilizarse por el método de \_\_\_\_\_.
17. La \_\_\_\_\_ de estados financieros debe realizarse para el reflejo posterior a su compra de las acciones de empresas del grupo.

18. El valor teórico de una acción es el cociente de dividir el patrimonio neto entre el número de \_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_.
19. Cuando una empresa posee el 90% de las acciones de otra, aunque estas acciones coticen en Bolsa, su cotización no es \_\_\_\_\_.
20. El coste teórico y el valor teórico de un derecho de suscripción son magnitudes \_\_\_\_\_.



Parte Cuarta

---

LOS RESULTADOS

# 10

## El resultado del período

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Conocer las diferentes agrupaciones de resultados.
2. Conocer los dos modelos más utilizados en España para informar de los resultados periódicos.
3. Conocer, superficialmente, el cómputo del impuesto sobre beneficios como gasto periódico.

## 10.1. El resultado del período. Diferentes categorías

El resultado del período es la diferencia entre los ingresos y gastos del período una vez que han sido ajustados unos y otros.

Las categorías de resultados periódicos se pueden establecer atendiendo a su origen, a su recurrencia o a otros factores. Con carácter general, suelen distinguirse los siguientes:

- *Derivados del período corriente (o actual)*
  - Derivados del objeto principal de actividad de la empresa.
  - Derivados de operaciones de carácter financiero.
  - Derivados de operaciones extraordinarias o no recurrentes.
- *Derivados de ajustes a resultados de ejercicios anteriores, que se recogen en el actual.* En ocasiones, se agrupan dentro de los resultados extraordinarios, tal como lo hace el Plan General de Contabilidad. En lenguaje técnico, un ajuste a resultados de ejercicios anteriores implica un ajuste al patrimonio.

A efectos de mostrarse en los informes financieros, se pueden agrupar de muy diversas formas atendiendo a numerosos parámetros. En este capítulo, sólo nos interesa la agrupación siguiente:

- En función de los gastos por naturaleza.
- En función de los gastos por función (clasificación funcional).

Atendiendo al primer criterio, los gastos se muestran según su origen: de personal, tributos, reparaciones, etc. Atendiendo al segundo criterio, los gastos se muestran según su destino o, dicho de otra forma, según la fun-

ción que los consume dentro de la empresa. En una empresa, con carácter general, existen estas funciones: compra, producción, distribución o venta, de administración general y financiera. Un gasto por sueldos es un gasto por naturaleza. Si la persona que ha provocado ese gasto de sueldos presta su servicio en el departamento de producción, por su función será un gasto de producción y si lo presta en comercial de venta, será un gasto de distribución o venta, por ejemplo.

Otra clasificación importante, desde un punto de vista analítico, es la que hace referencia a la realización total o no del resultado. Sabemos que, por aplicación del principio de prudencia valorativa o conservadurismo, el ingreso o beneficio se computa cuando está realizado, es decir, cuando nace un derecho de cobro derivado de una transacción, en tanto que el gasto o la pérdida se computa cuando hay probabilidad de que se devengue y se puede estimar racionalmente. Por ello, dentro de las pérdidas —gastos— se distingue entre las realizadas o de carácter irreversible, según la terminología del PGC y las no realizadas o reversibles.

Cuando en el capítulo dedicado a las inversiones financieras se ha contabilizado una minusvalía por baja de cotización, por ejemplo, hemos contabilizado una pérdida no realizada o de carácter reversible. Por el contrario, cuando un edificio se incendia, se debe contabilizar, igualmente, una pérdida —en la medida en que no esté asegurado— pero ésta tiene el carácter de realizada o no reversible.

Tal como vamos a ver seguidamente, el PGC denomina pérdidas a las realizadas o de carácter irreversible, en tanto que a las no realizadas o de carácter reversible, las denomina provisiones. En jerga del PGC se dice, para este último caso, «dotar una provisión».

## 10.2. Las cuentas de resultados en el Plan General de Contabilidad

El PGC resume la totalidad de los resultados del período en la cuenta 129. Pérdidas y ganancias.

Los componentes positivos los recoge en el grupo 7 y los negativos, en el grupo 6. Recordemos, antes de entrar en su exposición, que en el grupo 7 se incluyen conceptos que no son ingresos, como es el caso de las variaciones de existencias, los trabajos realizados para la empresa y los excesos y aplicaciones de provisiones. Por su parte, en el grupo 6, el gasto por existencias consumidas es la suma algebraica del subgrupo de Compras y el de variación de existencias.

Como decimos, los asientos-resumen, según el PGC, son éstos:

	xxx	
(129) Pérdidas y ganancias	a/	Cuentas del grupo 6
	xxx	

Cuentas del grupo 7	xxx a/ (129) Pérdidas y ganancias xxx
---------------------	---

### 10.2.1. Las cuentas del grupo 6. Compras y gastos

Lo primero que hay que dejar claro —y que ha sido comentado en capítulos y epígrafes anteriores— es que el registro de una compra implica el registro de un activo y no de un gasto. Este último viene dado por el consumo, es decir:

$$\text{Compra} + \text{Existencia inicial} - \text{Existencia final} = \text{Variación de existencias}$$

Por tanto, el gasto por cosas que la empresa compra viene dado por la suma algebraica de los subgrupos 60 y 61.

#### 60. Compras

Se recogen los importes netos de compras, es decir, deducidas las devoluciones y rebajas y los rappels. Recuérdese que los descuentos en compras por pronto pago, el PGC los computa como ingresos de carácter financiero, no deduciéndolo del importe de la compra.

#### 61. Variación de existencias

Se recoge las variaciones de las existencias que son compradas por la empresa.

#### 62. Servicios exteriores

Se incluye una amplia gama de gastos que, como su título indica, son servicios que suministran acreedores de la empresa. Destaca la cuenta 620. Gastos de investigación y desarrollo del ejercicio, donde se recogen desembolsos de esta naturaleza encargados a empresas terceras. Si se capitalizan, se computarán, al final del ejercicio, en la cuenta 210. Gastos de investigación y desarrollo.

#### 63. Tributos

Se incluyen gastos de esta naturaleza, incluyendo el impuesto final sobre beneficios.

#### 64. Gastos de personal

Se incluyen los sueldos y salarios, así como los costes sociales.

### 65. Otros gastos de gestión

Su composición es bastante híbrida. Recoge las siguientes cuentas:

- 650. *Pérdidas de créditos comerciales incobrables.* Fue analizada al estudiar los derechos de cobro.
- 651. *Resultados de operaciones en común.* Se recoge el beneficio que el gestor (u operador) transfiere a los partícipes en negocios en común o en participación, así como la pérdida que la empresa soporta cuando no es gestor (se dice que es partícipe).
- 659. *Otras pérdidas en gestión corriente.* Es una cuenta residual donde se incluyen, entre otros, los consumos de pequeño utillaje o herramienta.

### 66. Gastos financieros

Los derivados de esta naturaleza, incluyendo las pérdidas realizadas en inversiones financieras y las diferencias negativas de cambio.

### 67. Pérdidas procedentes del inmovilizado y gastos excepcionales

Recoge pérdidas no recurrentes, así como resultados negativos en activos fijos y acciones y obligaciones propias. Recoge, igualmente, los gastos y las pérdidas imputables a ejercicios anteriores.

### 68. Dotaciones para amortizaciones

Recoge el gasto por amortización.

### 69. Dotaciones a las provisiones

Recoge las pérdidas no realizadas o de carácter reversible de los diferentes activos, así como el reconocimiento del pasivo derivado de activos reversibles.

### 10.2.2. Las cuentas del grupo 7. Ventas e ingresos

#### 70. Ventas

Se recogen los importes de los ingresos, bien sean derivados de entrega de cosas o de prestación de servicios, por sus importes netos; es decir, deducidas las devoluciones y rebajas de ventas y los rappels sobre ventas. Se computan netas de impuestos.

#### 71. Variación de existencias

Se recogen los ajustes por inventario inicial y final de cosas producidas por la empresa.

### 73. Trabajos realizados para la empresa

Se recogen, como hemos comentado en otros capítulos, los importes de gastos recogidos previamente en el grupo 6, que se capitalizan o activan, con objeto de que su influencia en resultados, al regularizar, sea nula.

### 74. Subvenciones a la explotación

Se recogen ingresos por subvenciones destinadas a disminuir pérdidas. No se recoge en este grupo la parte de subvenciones de capital (cuentas 130 y 131) que se vuelca periódicamente en resultados, a medida que el bien subvencionado se amortiza o cuando se vende o da de baja. Este último resultado, el PGC lo computa en la cuenta 775. Subvenciones de capital trasladadas al resultado del ejercicio.

### 75. Otros ingresos de gestión

Se recogen ingresos procedentes de actividades que no son habituales dentro de la empresa o, dicho de otro modo, que tienen carácter accesorio. Se recogen los motivos contrarios a los vistos en el subgrupo 65 sobre las operaciones en común o en participación.

### 76. Ingresos financieros

Recogen los de esta naturaleza, incluyendo las diferencias positivas de cambio.

### 77. Beneficios procedentes del inmovilizado e ingresos excepcionales

Es la faceta positiva de los resultados recogidos en el subgrupo 67.

### 79. Excesos y aplicaciones de provisiones

Cuando el PGC habla de excesos de provisiones se refiere a recuperaciones de valor cuando la pérdida no realizada se computó de forma acumulativa. Habla de provisión aplicada cuando tal provisión (pérdida no realizada) se dota sobre saldos finales, es decir, mediante ajustes no compensados, por lo que en este subgrupo se recoge la provisión dotada en el ejercicio anterior (anulándola) y en el 69 se dota la provisión del ejercicio corriente.

## 10.3. Informes sobre resultados. Gastos por naturaleza y gastos por función

Tal como ha sido apuntado en un epígrafe anterior, los resultados pueden mostrarse según su naturaleza o según su función, en cuanto al cómputo de gastos. El PGC ha optado por la primera alternativa, ofreciendo en la Memoria una cuenta de Pérdidas y ganancias denominada «analítica», partiendo del valor añadido por la empresa. En este texto no entramos a considerar este estado de valor añadido, poco utilizado en España, por otra parte.

Las agrupaciones que hace el PGC son las del cuadro de la página siguiente:

Una cuenta de Pérdidas y ganancias funcional se muestra así:

Ventas brutas .....	XXX
Menos: Devoluciones y rebajas .....	(XXX)
Ventas netas .....	XXX
Menos: Coste de ventas .....	(XXX)
Margen bruto en ventas (o margen industrial) ...	XXX
Menos: Gastos de ventas .....	(XXX)
Margen neto en ventas (o margen comercial) .....	XXX
Menos: Gastos de administración .....	(XXX)
Gastos financieros .....	(XXX)
Resultado normal u ordinario .....	XXX
Más/	
Menos: Resultados extraordinarios .....	XXX
Resultados antes de impuestos .....	XXX
Menos: Impuesto sobre beneficios .....	(XXX)
Resultado después de impuestos .....	XXX

## 10.4. Contabilización de las retenciones de impuestos y del impuesto sobre sociedades

En el pago de determinados servicios, tanto internos como externos, o en la distribución de beneficios (dividendos), la empresa hace el papel de recaudador de impuestos y de cuotas de la Seguridad Social, por cuanto *retiene* una parte de esos importes, para su ingreso en Hacienda o en la Seguridad Social en nombre del beneficiario del pago.

Independientemente, la empresa debe satisfacer a la Hacienda Pública un porcentaje de sus beneficios (impuesto sobre sociedades), así como unas

Cuenta de Pérdidas y ganancias. Ejercicio...

Número de cuentas	DEBE	Ejercicio N	Ejercicio N - 1
71	<b>A) GASTOS</b>		
	1. Reducción de existencias de productos terminados y en curso de fabricación		
600, (6080), (6090), 610*	2. Aprovisionamientos		
601, 602, (6081), (6082), (6091), (6092), 611*, 612*	a) Consumo de mercaderías		
607	b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles		
640, 641	c) Otros gastos externos		
642, 643, 649	3. Gastos de personal		
68	a) Sueldos, salarios y asimilados		
693, (793)	b) Casgas sociales		
650, 694, (794)	4. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado		
695, (795)	5. Variación de las provisiones de tráfico		
62	a) Variación de provisiones de existencias		
631, 634, (636), (639)	b) Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables		
651, 659	c) Variación de otras provisiones de tráfico		
690	6. Otros gastos de explotación		
	a) Servicios exteriores		
	b) Tributos		
	c) Otros gastos de gestión corriente		
	d) Dotación al fondo de reversión		
	<b>I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN</b> (B1 + B2 + B3 + B4 - A1 - A2 - A3 - A4 - A5 - A6) .....		
6610, 6615, 6620, 6639, 6640, 6650	7. Gastos financieros y gastos asimilados		
6611, 6616, 6621, 6631, 6641, 6651	a) Por deudas con empresas del grupo		
6613, 6618, 6622, 6623, 6632, 6633, 6643, 6653, 669	b) Por deudas con empresas asociadas		
666, 667	c) Por deudas con terceros y gastos asimilados		
6963, 6965, 6966, 697, 698, 699, (7963), (7965), (7966), (797), (798), (799)	d) Pérdidas de inversiones financieras		
668	8. Variación de las provisiones de inversiones financieras		
	9. Diferencias negativas de cambio		
	<b>II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS</b> (B5 + B6 + B7 + B8 - A7 - A8 - A9) .....		
	<b>III. BENEFICIOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS</b> (A1 + AII - BI - BII) .....		
691, 692, 6960, 6961, (791), (792), (7960), (7961)	10. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control		
670, 671, 672, 673	11. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control		
674	12. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias		
678	13. Gastos extraordinarios		
679	14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios		
	<b>IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS</b> (B9+B10+B11+B12-B13-A10-A11-A12-A13-A14) .....		
	<b>V. BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS</b> (AIII + AIV - BIII - BIV) .....		
630**, 633, (638)	15. Impuesto sobre Sociedades		
	16. Otros impuestos		
	<b>VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (BENEFICIOS)</b> (AV - A15 - A16) .....		

\* Con signo positivo o negativo según su saldo.

\*\* Este cuenta puede tener saldo acreedor y, por tanto, la partida A15 puede tener signo negativo.

Cuenta de Pérdidas y ganancias. Ejercicio...

Número de cuentas	HABER	Ejercicio N	Ejercicio N - 1
	<b>B) INGRESOS</b>		
700, 701, 702, 703, 704	1. Importe neto de la cifra de negocios		
705	a) Ventas		
(708), (709)	b) Prestaciones de servicios		
71	c) Devoluciones y rappels sobre ventas		
73	2. Aumento de existencias de productos terminados y en curso de fabricación		
75	3. Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado		
74	4. Otros ingresos de explotación		
790	a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente		
	b) Subvenciones		
	c) Exceso de provisiones de riesgos y gastos		
	<b>I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN</b> (A1 + A2 + A3 + A4 + A5 + A6 - B1 - B2 - B3 - B4) .....		
7600	5. Ingresos de participaciones en capital		
7601	a) En empresas del grupo		
7603	b) En empresas asociadas		
	c) En empresas fuera del grupo		
7610, 7620	6. Ingresos en otros valores negociables y de créditos del activo inmovilizado		
7611, 7621	a) De empresas del grupo		
7613, 7623	b) De empresas asociadas		
	c) De empresas fuera del grupo		
7630, 7650	7. Otros intereses e ingresos asimilados		
7631, 7651	a) De empresas del grupo		
7633, 7653, 769	b) De empresas asociadas		
766	c) Otros intereses		
768	d) Beneficios en inversiones financieras		
	8. Diferencias positivas de cambio		
	<b>II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS</b> (A7 + A8 + A9 - B5 - B6 - B7 - B8) .....		
	<b>III. PÉRDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS</b> (BI + BII - AI - AII) .....		
770, 771, 772, 773	9. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control		
774	10. Beneficio por operaciones con acciones y obligaciones propias		
775	11. Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio		
778	12. Ingresos extraordinarios		
779	13. Ingresos y beneficios de otros ejercicios		
	<b>IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS</b> (A10+A11+A12+A13+A14-B9-B10-B11-B12-B13) .....		
	<b>V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS</b> (BIII + BIV - AIII - AIV) .....		
	<b>VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (PÉRDIDAS)</b> (BV + A15 + A16) .....		

cuotas en concepto de seguros sociales a cargo de la empresa. En el capítulo 6 mostramos las cuentas que el PGC recoge para la contabilización del IVA.

Las cuentas que se recogen en el PGC para la contabilización de estas operaciones —salvo las del IVA, ya contempladas— son:

#### Cuentas de Balance

- 470. Hacienda Pública, deudor por diversos conceptos.
- 4709. Hacienda Pública, deudor por devolución de impuestos.
- 471. Organismos de la Seguridad Social, deudores.
- 473. Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta.
- 474. Impuesto sobre beneficios anticipado y compensación de pérdidas.
  - 4740. Impuesto sobre beneficios anticipado.
  - 4745. Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio ...
- 475. Hacienda Pública, acreedor por conceptos fiscales.
  - 4571. Hacienda Pública, acreedor por retenciones practicadas.
  - 4572. Hacienda Pública, acreedor por impuesto sobre sociedades.
- 476. Organismos de la Seguridad Social, acreedores.
- 479. Impuesto sobre beneficios diferido.

#### Cuentas de Resultados

- 630. Impuesto sobre beneficios.
- 631. Otros tributos.
- 633. Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios.
- 636. Devolución de impuestos.
- 638. Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios.

Vamos a hacer una somera exposición del alcance de estas cuestiones en contabilidad.

#### 10.4.1. Retenciones

Con independencia de las retenciones por cuotas a la Seguridad Social, la empresa efectúa estas retenciones por el impuesto sobre la renta de las personas físicas —IRPF— o por el impuesto sobre sociedades, en determinados casos:

- En el pago de la nómina.
- En el pago de servicios a profesionales independientes.
- En el pago de retribuciones a administradores (consejeros).
- En el pago de dividendos y otros rendimientos del capital mobiliario (intereses).

#### a) Nómina

En el cómputo de la nómina, el asiento será:

(640) Sueldos y salarios (641) Indemnizaciones (649) Otros gastos sociales (140) Provisión para pensiones y obligaciones similares (si es controlada por la empresa) (642) Seguridad Social, a cargo de la empresa	a/ a/ a/ a/	(57) Tesorería (467) Remuneraciones pendientes de pago (4751) Hacienda Pública, acreedor por retenciones practicadas (476) Organismos de la Seguridad Social, acreedores
--	----------------------	---

#### b) Servicios profesionales

(621) Arrendamientos y cánones (si el perceptor es persona física) (623) Servicios de profesionales independientes (629) Otros servicios	a/ a/ a/	(57) Tesorería (410) Acreedores por prestación de servicios (4751) Hacienda Pública, acreedor por retenciones practicadas (con un mínimo del 15%)
--	----------------	---

#### c) Administradores

(65) Otros gastos de gestión	a/ a/	(57) Tesorería (4751) Hacienda Pública, acreedor por retenciones practicadas (30%, si es persona física) (25%, si es persona jurídica)
------------------------------	----------	---

d) *Rendimientos del capital mobiliario, distintos a los dividendos*

(661) Intereses de obligaciones y bonos (663) Intereses de deudas a corto plazo	a/ (57) Tesorería a/ (50,51-52) Intereses a pagar a/ (4751) Hacienda Pública, acreedor por retenciones practicadas (25%)
--	--

e) *Dividendos*

(525) Dividendo activo a pagar	a/ (57) Tesorería a/ (4751) Hacienda Pública, acreedor por retenciones practicadas (30%, si es persona física) (25%, si es persona jurídica)
--------------------------------	--

### 10.4.2. Impuesto sobre sociedades

Con la última legislación sobre sociedades anónimas, se considera al impuesto sobre beneficios como un gasto y no como una partida de distribución de éstos, como era concebido con anterioridad a esa Ley.

El impuesto se computa como gasto al ser calculado éste por aplicación de un tipo impositivo (35%, con carácter general) sobre la magnitud del beneficio contable, en tanto que el importe a pagar a Hacienda es el resultado de aplicar el tipo impositivo sobre la magnitud del beneficio fiscal o base imponible del impuesto, que puede no coincidir con el beneficio contable.

El beneficio contable surge de la aplicación de principios de contabilidad, en tanto que la base imponible surge de hacer al beneficio contable una serie de ajustes para acomodar a aquél a los criterios fiscales vigentes en cada momento.

La norma 16.<sup>a</sup> del PGC establece lo siguiente a este respecto:

«Para la contabilización del impuesto sobre sociedades, se considerarán las diferencias que puedan existir entre el resultado contable y el resultado fiscal, entendido éste como la base imponible del impuesto, siempre que se deban a las siguientes causas:

- Diferencias en la definición de los gastos e ingresos entre el ámbito económico y el tributario.

- Diferencias entre los criterios temporales de imputación de ingresos y gastos utilizados en los indicados ámbitos.
- La admisión en el ámbito fiscal de la compensación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores.»

«A estos efectos, se pueden distinguir las siguientes diferencias:

- *Diferencias permanentes*: las producidas entre la base imponible y el resultado contable antes de impuestos del ejercicio que no revierten en periodos subsiguientes, excluidas las pérdidas compensadas.
- *Diferencias temporales*: las existentes entre la base imponible y el resultado contable antes de impuestos del ejercicio cuyo origen está en los diferentes criterios temporales de imputación empleados para determinar ambas magnitudes y que, por lo tanto, revierten en periodos subsiguientes.
- *Las pérdidas compensadas*, a efectos de determinación de la base imponible.

El gasto a registrar por el impuesto sobre sociedades se calculará sobre el resultado económico antes de impuestos, modificado por las "diferencias permanentes".

Las "diferencias temporales" y las pérdidas compensadas no modificarán el resultado económico a efectos de calcular el importe del gasto por el impuesto sobre sociedades del ejercicio.

La existencia de pérdidas compensadas fiscalmente dará origen a un crédito impositivo que representa un menor impuesto a pagar en el futuro.

Para la contabilización del impuesto sobre sociedades habrá que considerar, además, que las bonificaciones y deducciones en la cuota del impuesto, excluidas las retenciones y pagos a cuenta, se considerarán como una minoración en el importe del impuesto sobre sociedades devengado.»

Así pues, la contabilización deberá seguir los siguientes pasos:

a) **Respecto al gasto**

- Determinación del resultado contable (antes de deducir el impuesto, obviamente).
- A ese resultado contable habrá que sumarle algebraicamente las diferencias permanentes, obteniendo así el resultado contable ajustado.
- Al resultado contable ajustado se le aplica el tipo impositivo (35%, con carácter general), obteniendo así «el impuesto bruto».
- Al «impuesto bruto», según sea positivo o negativo, se restará o sumará, respectivamente, las bonificaciones y deducciones en la cuota, excluidas las retenciones y los pagos a cuenta.



**b) Respecto al impuesto a pagar o a recuperar (o compensar)**

La base imponible vendrá dada por añadir algebraicamente al resultado contable ajustado las diferencias temporales. A esta magnitud se le aplicará el tipo impositivo. Al importe anterior se le restarán las pérdidas compensables fiscalmente, así como las retenciones practicadas a la empresa y los pagos a cuenta que haya realizado.

Si la cantidad a pagar es superior al gasto, surge un *impuesto anticipado*, y si es al contrario, surge un *impuesto diferido*, que se irán absorbiendo en el futuro.

Los esquemas contables son éstos (antes recordemos que, cuando hemos visto el registro de las retenciones, lo hemos hecho desde el punto de vista de la empresa pagadora. Desde el punto de vista de la empresa perceptora, que es el que nos interesa ahora, las retenciones se computan así, por cualquiera de los ingresos sujetos a retención que hemos visto anteriormente):

(57) Tesorería	
(473) Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta	a/ (7XX) Ingresos por...

Cuando la empresa realiza pagos a cuenta, se hará:

(473) Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta	a/ (57) Tesorería
--	-------------------

Si el beneficio contable es menor que el beneficio fiscal, se producirá este asiento (gasto menor que deuda, al existir gastos contables que no tienen la consideración de deducibles en el mismo importe):

(630) Impuesto sobre beneficios	
(4740) Impuesto sobre beneficios anticipado	a/ (473) Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta
	a/ (4752) Hacienda Pública, acreedor por impuesto sobre sociedades

Cuando el gasto, que no fue considerado deducible fiscalmente en un importe dado, lo sea en un ejercicio posterior, se hará:

(630) Impuesto sobre beneficios	
	a/ 473) Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta
	a/ (4740) Impuesto sobre beneficios anticipado
	a/ (4752) Hacienda Pública, acreedor por impuesto sobre sociedades

Si el beneficio contable es mayor que el beneficio fiscal, implica una deuda con Hacienda menor que el gasto por el impuesto, naciendo así un impuesto diferido. Su registro será:

(630) Impuesto sobre beneficios	
	a/ (473) Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta
	a/ (479) Impuesto sobre beneficios diferido
	a/ (4752) Hacienda Pública, acreedor por impuesto sobre sociedades

Cuando se produce la reversión del impuesto, se hará:

(630) Impuesto sobre beneficios	
(479) Impuesto sobre beneficios diferido	a/ (473) Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta
	a/ (4752) Hacienda Pública, acreedor por impuesto sobre sociedades

Digamos, por último, que cuando la base imponible es negativa se crea un crédito contra la Hacienda, mediante este apunte:

(4745) Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio	
	a/ (630) Impuesto sobre beneficios

Cuando, en ejercicio futuros, se produzcan bases imponibles positivas, ese crédito se irá compensando, dando lugar a este asiento:

(630) Impuesto sobre beneficios	a/ (4745) Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio...
	a/ (4752) Hacienda Pública, acreedor por impuesto sobre sociedades

## RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### 1. Conocer las diferentes agrupaciones de resultados

Se agrupan normalmente en: a) imputables al ejercicio, y b) imputables a ejercicios anteriores. Dentro de los primeros nos encontramos con resultados de operaciones de tráfico, financieros y extraordinarios o no recurrentes.

Desde un punto de vista de la realización de los resultados y centrándonos en su componente negativo, se distinguen las pérdidas no reversibles —realizadas— y las reversibles —no realizadas.

### 2. Conocer los dos modelos más utilizados en España para informar de los resultados periódicos

La agrupación de gastos responde a dos alternativas que no son, obviamente, incompatibles, sino que son complementarias. Agrupar éstas por su naturaleza, atendiendo a su origen, o por función, atendiendo a su destino o actividad de consumo o devengo del gasto. El PGC, regulador de la contabilidad financiera, aboga por el estado de resultados por naturaleza.

### 3. Conocer, superficialmente, el cómputo del impuesto sobre beneficios como gasto periódico

De acuerdo con la nueva legislación, el impuesto sobre beneficios —impuesto sobre sociedades— es concebido como gasto, calculándose, como tal, en función del beneficio contable, medido por la aplicación de principios de contabilidad. El importe a satisfacer a Hacienda surge por la aplicación de reglas fiscales, con lo que puede haber diferencia entre el gasto y la deuda, apareciendo así (en el caso de diferencias temporales) un impuesto anticipado o un impuesto diferido que será absorbido en ejercicios futuros.

## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

---

1. Los gastos por alquileres son un gasto por \_\_\_\_\_, los gastos de producción son un gasto por \_\_\_\_\_.
2. Un ajuste a resultados de ejercicios anteriores implica un ajuste al \_\_\_\_\_.
3. Una dotación a una provisión por minusvalía de un activo es una pérdida no \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_.
4. Un gasto capitalizado no tiene influencia en los \_\_\_\_\_ del ejercicio, en su totalidad.
5. Una pérdida realizada es una pérdida de carácter \_\_\_\_\_.
6. Los resultados \_\_\_\_\_ son resultados no recurrentes o repetitivos.
7. Un ingreso de tipo financiero está sometido a \_\_\_\_\_ fiscal por parte del pagador.
8. Cuando el gasto por impuesto sobre beneficios es mayor que la cuantía a pagar a Hacienda, se produce un impuesto \_\_\_\_\_.
9. Las diferencias \_\_\_\_\_ se suman al beneficio contable para obtener el beneficio contable ajustado.
10. Cuando el gasto por impuesto sobre sociedades no coincide con el importe a pagar total, existen diferencias \_\_\_\_\_ entre el resultado contable y la base imponible.

---

## Parte Quinta

# INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

# 11

## Interpretación de la información financiera

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después del estudio de este capítulo, el alumno ha de estar en disposición de:

1. Apreciar la capacidad interpretativa de la contabilidad.
2. Conocer, superficialmente, algunas técnicas utilizadas para interpretar la información financiera.

## 11.1. Introducción

La Contabilidad es una disciplina que no sólo elabora información financiera, sino que tiene capacidad para interpretar la información que surge como producto final del proceso contable. Ese producto final son los estados financieros, en especial el Balance de situación y la cuenta de Pérdidas y ganancias que, a su vez, constituyen la materia prima para el proceso de interpretación.

A lo largo del texto hemos procurado que el alumno de Contabilidad Financiera, tras haber estudiado la Teneduría en Introducción a la Contabilidad, posea unos conocimientos que le permitan hacerse una serie de preguntas o plantear esas preguntas a los responsables de confeccionar los estados financieros. Hemos visto que la información puede revestir muchas formas diferentes respecto a la presentación e, igualmente, hemos visto que existen diferentes criterios de valoración a aplicar a las rúbricas de los estados financieros y que cada criterio, obviamente, hace lucir unos importes diferentes. Si una empresa utiliza un método FIFO para costear las salidas de sus existencias y otra utiliza un método de coste medio es evidente que sus cifras no serán comparables. Por ello, para interpretar correctamente la información, nos debemos apoyar en los siguientes documentos, con independencia, obviamente, de los estados financieros:

- Un informe de auditoría, realizado por un auditor independiente que suministre fiabilidad a la información.
- Una declaración de los principios y criterios de contabilidad aplicados en la elaboración de la información.
- Un conjunto de notas a los estados financieros (Memoria).

Una vez que tengamos esa información, la interpretación será útil si los datos de la empresa los podemos comparar, bien con los de otras empresas, bien con unas cifras-objetivo, como las derivadas de un presupuesto o bien, por último, con las obtenidas por la empresa analizada en ejercicios anteriores. Un beneficio de 10 millones puede ser alto si lo comparamos con el obtenido el año anterior que fue de 8 millones, o puede ser bajo si lo comparamos con el obtenido por empresas similares que operan en el mismo sector de actividad, cuyo beneficio medio haya sido de 15 millones de euros.

Para realizar esa comparación en mejores condiciones, debemos conocer qué criterios utiliza la empresa que estamos analizando en comparación con los que utilizan las otras. Esa ventaja de 5 millones en los beneficios obtenidos en el año se puede reducir a nada si observamos que la política de esas empresas es la de capitalizar (activar) gastos en exceso.

Todo lo anterior pretende ser una pequeña muestra de lo que hemos intentado a lo largo de todo el texto y es que el alumno de Contabilidad no vea a ésta como un proceso mecánico del que, introduciendo unos datos, siempre se obtiene el mismo resultado. Afortunadamente, esto no es así. Un contable no se hace en un cursillo de contabilidad mecanizada. Requiere el criterio elaborado a lo largo de años de estudio y análisis de la realidad económica, que es cambiante.

En este capítulo vamos a exponer muy superficialmente algunas técnicas utilizadas para interpretar la información financiera. El alumno estudiará esta materia con detenimiento en la asignatura de Análisis de estados financieros.

## 11.2. Análisis de tendencias

Cuando se pretende observar la evolución o tendencia de ciertas magnitudes o bien comparar éstas con algún referente, bien sea de la propia empresa o de otras, se utiliza la técnica de comparación llamada horizontal, partiendo de un dato base. Este dato base puede ser, como decimos, de años anteriores, cifras presupuestadas o magnitudes de otras empresas. La tendencia se puede analizar bien en valores absolutos —diferencias— o relativos —porcentajes.

Supongamos que se pretende analizar la tendencia en cuanto a cifras de Balance y de resultados de la empresa H en sus dos últimos ejercicios. Se operaría como sigue, tomando como base el año 2002, en unidades monetarias:

**BALANCE**

	2003	2002	Variación (importes) (+) Aumento (-) Disminución	Porcentaje (%) (+) Aumento (-) Disminución
<b>ACTIVO</b>				
Terrenos	4.000	4.000	—	—
Edificios	10.000	8.000	2.000	25
Instalaciones	22.200	20.000	2.200	11
Mobiliario y equipo	1.200	800	400	50
Amortización acumulada del inmovilizado material	-8.000	-7.000	-1.000	14,29
Mercaderías	4.800	3.700	1.100	29,73
Clientes	5.000	4.000	1.000	25
Caja y bancos	1.000	800	200	25
	40.200	34.300	5.900	17,20
<b>PASIVO</b>				
Capital	20.000	17.000	3.000	42,86
Reservas	6.000	5.000	1.000	20
Pérdidas y ganancias	1.200	2.000	-800	-40
Préstamos a largo plazo	8.000	9.000	-1.000	-11,11
Proveedores y otros pasivos a corto	5.000	1.300	3.700	184,62
	40.200	34.300	5.900	17,20

Para el análisis de la cuenta de Pérdidas y ganancias utilizamos una cuenta funcional, en vez de una cuenta de gastos por naturaleza, dado que se obtienen, normalmente, unas conclusiones más útiles.

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

	2003	2002	Variación (importes) (+) Aumento (-) Disminución	Porcentaje (%) (+) Aumento (-) Disminución
Ventas	17.600	25.600	-8.000	-31,25
Coste de ventas	12.330	19.200	-6.870	-35,78
Margen bruto en ventas	5.270	6.400	-1.130	-17,66
Gastos comerciales	500	400	100	25
Margen neto en ventas	4.770	6.000	-1.230	-20,50
Gastos de administración	1.000	800	200	25
Gastos financieros	2.000	2.200	-200	-9,09
Resultados extraordinarios	(+)50	(-)100	(+)150	250
Beneficio antes de impuestos	1.820	2.900	-1.080	-37,24
Impuesto sobre sociedades	620	900	-280	-31,11
Beneficio después de impuestos	1.200	2.000	-800	-40

El porcentaje se calcula así:

$$\frac{\text{Variación}}{\text{Importe 2002}} \times 100$$

**11.3. Análisis de composición de magnitudes**

Esta técnica se utiliza cuando se quieren relacionar magnitudes con una magnitud base, por ejemplo ver el peso relativo de cada masa de activo o pasivo con el total del activo y del pasivo o bien el porcentaje que representan los componentes del resultado respecto a la magnitud base u origen, como es la cifra de ventas. En este caso, el porcentaje se determina así:

$$\frac{\text{Magnitud analizada}}{\text{Magnitud base}} \times 100$$

Utilizando los ejemplos anteriores, veamos un análisis de composición o vertical del Balance y cuenta de Pérdidas y ganancias de 2003:

	2003	%
<b>ACTIVO</b>		
Terrenos	4.000	9,95
Edificios	10.000	24,88
Instalaciones	22.200	55,22
Mobiliario y equipo	1.200	2,99
Amortización acumulada del inmovilizado material	-8.000	-19,90
Mercaderías	4.800	11,94
Clientes	5.000	12,44
Caja y bancos	1.000	2,48
	40.200	100
<b>PASIVO</b>		
Capital	20.000	49,75
Reservas	6.000	14,92
Pérdidas y ganancias	1.200	2,99
Préstamos a largo plazo	8.000	19,90
Proveedores y otros pasivos a corto	5.000	12,44
	40.200	100

En un análisis de la cuenta de Pérdidas y ganancias se utiliza la cifra de ventas netas como base 100 a la que se refieran todas las demás:

	2003	%
Ventas	17.600	100,—
Coste de ventas	12.330	70,06
Margen bruto en ventas	5.270	29,94
Gastos comerciales	500	2,84
Margen neto en ventas	4.770	27,10
Gastos de administración	1.000	5,68
Gastos financieros	2.000	11,36
Resultados extraordinarios	(+)50	0,28
Beneficio antes de impuestos	1.820	10,34
Impuesto sobre sociedades	620	3,52
Beneficio después de impuestos	1.200	6,82

## 11.4. Análisis por relaciones o ratios

Mediante esta técnica, se relacionan magnitudes con objeto de obtener conclusiones válidas sobre el comportamiento de las mismas; estas relaciones se denominan razones o ratios. Estos ratios deben conectar, obviamente, partidas que se relacionen entre sí porque, de lo contrario, los resultados carecerían de contenido. Para observar el comportamiento de los clientes, deberemos relacionar sus deudas con la cifra origen de las mismas, que es la venta, pero no tendría ningún sentido relacionar la deuda de clientes con la cifra de compras o de gastos de personal.

### 11.4.1. Ratios para analizar el capital circulante

El capital circulante, compuesto por la diferencia entre activo circulante (activo a corto plazo) y el pasivo circulante (pasivo a corto plazo), mide la capacidad que tiene la empresa para atender sus compromisos (deudas) a corto plazo.

Los ratios más habituales son los siguientes:

#### *Ratio de circulante*

Compara el activo circulante total con el pasivo circulante total. Nos da una primera medida de si la empresa cuenta con activos líquidos suficientes para atender a sus deudas a corto plazo. Dado que el fin de los activos circulantes es convertirse en dinero, este ratio nos da, en principio, la seguridad de atender a las deudas a corto si es superior a la unidad.

En el ejemplo que estamos utilizando, vamos a calcular este ratio, haciendo previamente las siguientes suposiciones:

- Los resultados de 2002 se distribuyeron así: a dividendos, 1.000; y a reservas, 1.000. Los resultados de 2003 se distribuirán así: a dividendos, 400; y a reservas, el resto.
- Los préstamos a largo plazo se amortizan por un importe de 1.000 anuales.

	2003	2002	
<b>ACTIVOS CIRCULANTES</b>			
Mercaderías	4.800	3.700	
Clientes	5.000	4.000	
Caja y bancos	1.000	800	
Suma	10.800	8.500	(a)
<b>PASIVOS CIRCULANTES</b>			
Proveedores y otros pasivos a corto	5.000	1.300	
Dividendos activos	400	1.000	
Préstamos a corto	1.000	1.000	
Suma	6.400	3.300	(b)
Capital circulante	4.400	5.200	[(a) - (b)]
Ratio de circulante = $\frac{(a)}{(b)}$	1,69	2,58	

En 2003, la empresa cuenta con 1,69 u.m. de activo circulante por u.m. de deuda a corto, en tanto que en 2002 este importe era de 2,58 u.m., habiendo disminuido, igualmente, el importe del capital circulante.

#### *Ratios de giro del circulante*

Con estos ratios se pretende conocer, de manera general, con qué periodicidad se va convirtiendo el activo circulante en dinero e, igualmente, cuál es el plazo que nos conceden los acreedores por suministros para satisfacer sus deudas. El tiempo que una mercancía tarda en convertirse en dinero es la suma de dos plazos: el tiempo que tarda en venderse y el tiempo que se tarda en cobrar el importe de la venta al cliente.

El razonamiento usado para este cálculo es el siguiente: si suponemos unas ventas regulares, el tiempo que se tarda en vender sería el cociente entre las existencias pendientes de vender y la venta diaria, calculada a precio de coste. Por su parte, el tiempo que los clientes tardan en pagar su deuda será el cociente entre esa deuda y la cifra de ventas diaria. En este ejemplo, vamos a tomar cifras o saldos finales, aunque se suelen utilizar saldos o cifras medias:

	2003	2002
<b>Venta diaria:</b>		
A precio de coste	$\frac{12.330}{365} = 33,781$	$\frac{19.200}{365} = 52,603$
A precio de venta	$\frac{17.600}{365} = 48,219$	$\frac{25.600}{365} = 70,137$
Días necesarios para vender	$\frac{4.800}{33,781} = 142$	$\frac{3.700}{52,603} = 70$
Días necesarios para cobrar	$\frac{5.000}{48,219} = 104$	$\frac{4.000}{70,137} = 57$
Días necesarios para vender y cobrar	246	127

Estos datos vienen a confirmar la primera impresión de que la empresa había empeorado su liquidez, al haber disminuido su ratio de circulante, pasando de 2,58 a 1,69. Vemos que en 2002 se tardaban, como media, ciento veintisiete días en vender y cobrar lo vendido, en tanto que en 2003 ese tiempo ha aumentado sensiblemente, pasando a ser de doscientos cuarenta y seis días. En resumen, tarda más en obtener liquidez procedente de sus ventas.

Aplicando el mismo razonamiento, podemos ver qué tiempo tarda la empresa en pagar a sus proveedores. Este tiempo vendrá dado por la relación entre el crédito de proveedores y el importe diario de compras.

Con los datos de que disponemos en el ejemplo sólo podemos determinar la cifra de compras para 2004, que vendrá dada así:

$$\text{Compras} = \text{Coste de ventas} + \text{Inventario final} - \text{Inventario inicial}$$

$$\text{Compras} = 12.330 + 4.800 - 3.700 = 13.430$$

$$\text{Compras diarias: } \frac{13.430}{365} = 36,794$$

$$\text{Días que se tarda en pagar a proveedores: } \frac{4.000}{36,794} = 109 \text{ días}$$

(suponiendo un importe de 4.000 u.m. sobre el total de 5.000 u.m.)

#### 11.4.2. Ratios para analizar la estabilidad de la empresa

Para el estudio del comportamiento de la empresa a largo plazo o, dicho de otra forma la capacidad con que cuenta para atender a sus deudas a largo plazo, se utilizan fundamentalmente dos ratios, a saber:

- Ratio de patrimonio a pasivos a largo plazo.
- Ratio de cobertura de intereses.

El primero mide qué proporción guarda la aportación de los propietarios respecto a la de acreedores a largo plazo. Cuanto mayor sea esta proporción, mayor garantía tendrán los acreedores. Su cálculo será éste:

	2003	2002	
<b>PATRIMONIO NETO</b>			
Capital	20.000	17.000	
Reservas	6.000	5.000	
Dotación de reservas	800	1.000	
	<u>26.800</u>	<u>23.000</u>	(a)
<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>			
Préstamos (deducido vencimiento a corto)	7.000	8.000	(b)
Ratio = $\frac{(a)}{(b)}$	<u>3,83</u>	<u>2,875</u>	

Como se aprecia, la garantía de los acreedores a largo plazo se ha visto reforzada en 2003 respecto a 2002.

El ratio de cobertura de intereses muestra la capacidad que tiene la empresa para generar fondos con que pagar los intereses y así, llegado el caso, poder renegociar la deuda a largo plazo. Dado que el interés es un gasto deducible, el ratio viene expresado así:

#### BENEFICIO ANTES DE DETRAER INTERESES E IMPUESTOS

##### GASTOS POR INTERESES

	2003	2002	
Beneficio antes de impuestos	1.820	2.900	
Intereses	<u>2.000</u>	<u>2.200</u>	
Beneficios antes de intereses e impuestos	3.820	5.100	(a)
Intereses	2.000	2.200	(b)
Ratio = $\frac{(a)}{(b)}$	<u>1,91</u>	<u>2,32</u>	

#### 11.4.3. Ratios de rentabilidad

Entre otros, se suelen utilizar los siguientes:

- Rentabilidad del capital.
- Dividendo sobre el capital.



Su cálculo viene dado así:

**RENTABILIDAD DEL CAPITAL**

Resultado del año:

Capital

$$\text{Ratio} = \frac{(a)}{(b)}$$

	2003		2002	
	1.200	(a)	2.000	(b)
	20.000	(b)	17.000	(b)
	0,06		0,12	

**DIVIDENDO SOBRE EL CAPITAL**

Dividendo acordado

Capital

$$\text{Ratio} = \frac{(a)}{(b)}$$

	2003		2002	
	400	(a)	1.000	(b)
	20.000	(b)	17.000	(b)
	0,02		0,06	

**RESUMEN POR OBJETIVOS DE APRENDIZAJE**

**1. Apreciar la capacidad interpretativa de la Contabilidad**

Tal como hemos apuntado en alguna ocasión a lo largo del libro, la Contabilidad utiliza un lenguaje con una formidable capacidad de síntesis. Resume en informes breves (estados financieros) una cantidad ingente de información que traduce lo que se ha desarrollado en una empresa durante un espacio dado de tiempo, generalmente un año.

Una vez llegado a esos estados financieros, concluyendo un proceso informativo, utiliza esos estados financieros como materia prima sobre la que, aplicando unas ciertas técnicas (aquí hemos contemplado sólo una pequeña muestra de las mismas) llega a extraer una serie de conclusiones que son válidas tanto para conocer e interpretar el pasado de la empresa como, y esto es lo más útil, para poder, en cierta medida, predecir o conducir su futuro.

**2. Conocer, superficialmente, algunas técnicas utilizadas para interpretar la información financiera**

Se han expuesto las técnicas para llevar a cabo un análisis horizontal, vertical y de relaciones, mostrando algunos de los ratios más utilizados en la práctica profesional, siendo de destacar los de giro del circulante y los de rentabilidad.

## REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

1. Un análisis de tendencias compara una cuenta con \_\_\_\_\_.
2. Para hacer un análisis porcentual de los resultados, la base 100 es la cifra de \_\_\_\_\_.
3. El ratio de \_\_\_\_\_ muestra la capacidad de la empresa para atender sus deudas a corto con sus activos a corto.
4. El número de veces que la empresa cubre sus gastos de intereses es igual a la suma de \_\_\_\_\_ dividido por el gasto de \_\_\_\_\_.
5. Antes de analizar información financiera, debe leerse el informe de \_\_\_\_\_.
6. El tiempo que se tarda en transformar las existencias en dinero es la suma de estos plazos: el de \_\_\_\_\_ y el de \_\_\_\_\_.
7. Para determinar el plazo en que la empresa satisface sus deudas con proveedores, es necesario conocer la deuda con proveedores y la cifra de \_\_\_\_\_.
8. El importe de dividendos activos se calcula sobre el \_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_.
9. Cuando una empresa cuenta con mayor capital circulante, no tiene por qué \_\_\_\_\_ su ratio de circulante.
10. Tras la distribución de los resultados, éstos se convierten en \_\_\_\_\_ y pasivo \_\_\_\_\_.

## RESPUESTAS AL REPASO DE CONCEPTOS Y TERMINOLOGÍA

## Capítulo 1

---

- |                                    |                               |
|------------------------------------|-------------------------------|
| 1. Estados financieros o contable. | 11. Ingreso.                  |
| 2. Usuarios externos; gestores.    | 12. Situación.                |
| 3. Relevante.                      | 13. Disminución; ingreso.     |
| 4. Objetiva.                       | 14. Devengo.                  |
| 5. Estructura.                     | 15. Activo; patrimonio neto.  |
| 6. Conservadores.                  | 16. Pasivo, activo.           |
| 7. De gastos.                      | 17. Ingresos.                 |
| 8. Circulantes; corrientes.        | 18. Activos.                  |
| 9. Fijo; inmovilizado.             | 19. Circulantes o corrientes. |
| 10. Contingentes.                  | 20. Fijos o no circulantes.   |

## Capítulo 2

---

- |                              |                             |
|------------------------------|-----------------------------|
| 1. Capitalizable; activable. | 12. 14.000 u.m.             |
| 2. Corpórea; tangible.       | 13. De renta.               |
| 3. Uso; cambio.              | 14. Existencias.            |
| 4. Importancia relativa.     | 15. Circulante.             |
| 5. Menor.                    | 16. Mayor.                  |
| 6. En curso.                 | 17. Activos circulantes.    |
| 7. Mayor; menor.             | 18. Almacén.                |
| 8. Mercado.                  | 19. Reversión; agotamiento. |
| 9. Ingreso.                  |                             |

## Capítulo 3

1. Lineal (o constante o de línea recta).
2. Actividad.
3. Baja.
4. Amortización.
5. Correlación de gastos e ingresos.
6. Ingresos.
7. Menor valor del activo.
8. Un ajuste a resultados de ejercicios anteriores.
9. Al patrimonio.
10. Maquinaria.
11. Depreciable; amortización.
12. Amortización.
13. Valor actual; valor en libros; valor en cuentas; valor contable y, a veces, valor residual.
14. No depreciable.

## Capítulo 4

1. Inmateriales o intangibles.
2. Inmateriales o intangibles.
3. Activo.
4. Gasto.
5. Activo; amortizable.
6. Compra.
7. Legal; económica.
8. 120.
9. Ilimitada; indefinida.
10. Lineal.

## Capítulo 5

1. Propiedad.
2. Activo; pasivo.
3. Devolución de ventas.
4. Realización.
5. Neto.
6. Comercial; financiero.
7. Implícitos.
8. Rappel en ventas.
9. Pasivo.
10. Préstamo.
11. Gestión de cobro.
12. Compensador; periódico.
13. Vencida.
14. Compensables.
15. Conciliación.
16. Devengo; correlación de ingresos y gastos o de especialización del ejercicio.
17. Caja.
18. Individualizada; global.
19. Provisionado; cubierto.
20. Contrapartida.
21. Tiempo hasta el vencimiento.
22. Nueve de septiembre de 2003.

## Capítulo 6

1. Inventario permanente.
2. Inventario periódico.
3. Inventario permanente.
4. LIFO.
5. Inventario periódico.
6. FOB, punto de embarque.
7. Sobrevalorado.
8. Períodos.
9. Margen bruto en ventas.
10. Inventariables.
11. Devoluciones.
12. Descuento.
13. Descuento en compra por pronto pago.
14. Semiterminado.
15. Apreciación.
16. Periódico.
17. Entrada; salida.
18. Terminar; vender.
19. Identificación de partidas; FIFO.
20. Inicial; compras netas.
21. Final; 1997.
22. Comercial.

## Capítulo 7

1. Circulantes (a corto) y fijos (a largo).
2. Circulante; mayor.
3. Obligaciones; bonos.
4. Deducible.
5. Nominal.
6. Mayor; nominal.
7. Descuento.
8. Emisión; prima.
9. Aumenta.
10. Inferior.
11. Contingente.
12. Negociada.
13. Inmuebles.
14. Dispuesta.

## Capítulo 8

1. Jurídico; contable.
2. Patrimonio neto.
3. Colectiva.
4. Comanditaria.
5. Anónima.
6. Dividendos pasivos.
7. Dividendo activo.
8. Suscrito; 25%.
9. Prima.
10. Disminuyen.
11. Totalmente.
12. No modifica.
13. Parcialmente.
14. Autofinanciación.
15. Teórico (matemático, efectivo o contable); nominal.
16. 10%; 20%.
17. Disminución.
18. Dota.
19. No se modifica; aumenta.
20. Patrimonio neto.
21. Circulación.
22. Disminución; acciones.

## Capítulo 9

---

- |                             |                                       |
|-----------------------------|---------------------------------------|
| 1. Coincidente.             | 11. Minoración.                       |
| 2. Partida de conciliación. | 12. Teórico.                          |
| 3. Ajuste.                  | 13. Corrido.                          |
| 4. Circulante.              | 14. Reembolso.                        |
| 5. Disminuye.               | 15. Mayor.                            |
| 6. Acreedor o nulo.         | 16. Valor actual.                     |
| 7. Transitorio.             | 17. Consolidación.                    |
| 8. Teórico.                 | 18. Acciones; circulación.            |
| 9. Control.                 | 19. Representativa (o significativa). |
| 10. Cartera; valores.       | 20. Diferentes.                       |

## Capítulo 10

---

- |                           |                     |
|---------------------------|---------------------|
| 1. Naturaleza; función.   | 6. Extraordinarios. |
| 2. Patrimonio.            | 7. Retención.       |
| 3. Realizada; reversible. | 8. Diferido.        |
| 4. Resultados.            | 9. Control.         |
| 5. Irreversible.          | 10. Temporales.     |

## Capítulo 11

---

- |   |                           |
|---|---------------------------|
| 1. La misma de un período anterior.                 | 6. Venta, cobro.          |
| 2. Ventas netas.                                    | 7. Compras.               |
| 3. Circulante.                                      | 8. Capital; circulación.  |
| 4. Beneficios más intereses e impuestos; intereses. | 9. Mejorar.               |
| 5. Auditoría.                                       | 10. Reservas; circulante. |

