

CONT4BL3



CUENTAS ANUALES

Presentación en el
Registro Mercantil

OPINIÓN

El descuento por
pronto pago en el
nuevo PGC

JURISPRU- DENCIA

Uso personal de
internet en el trabajo

DE INTERÉS PROFESIONAL

La Ley de morosidad:
obligaciones de
información



Asociación
Profesional
de Expertos
Contables
y Tributarios
de España



05

DE INTERÉS PROFESIONAL

El protocolo familiar jurídico: necesidad de normas vinculantes
por Antonio Valmaña

09

FINALISTA PREMIO AECE

El descuento por pronto pago en el PGC
por Daniel Valeriano Toledo

15

DE INTERÉS PROFESIONAL

El CSI Contable
por Russ Stover

17

JURISPRUDENCIA

Uso personal de internet en el trabajo
por José M^a Paños

COLECCIONABLE #1

19

CUENTAS ANUALES

Formulación, aprobación y depósito en el Registro Mercantil
por Gregorio Labatut

28

DE INTERÉS PROFESIONAL

La Ley de morosidad y las obligaciones de información
por José M^a Paños

32

PRÁCTICA CONT4BL3

Regularización del empleo sumergido
por José Ignacio Bonmatí

34

CONTABILIZARTE

Embargados por la pintura
por Carlos Pérez Vaquero

36

IN ENGLISH

IVA: Régimen especial del oro
Redacción Cont4bl3

38

WEBGRAFÍA

Tres herramientas gratuitas muy útiles
Redacción Cont4bl3

staff

Presidente de la Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España:
Antonio Guerrero Requena

Consejo de redacción:

Julio Bonmatí Martínez (Director)
Ana M^a Cancelas Rodríguez (Consejero)
Francisco García Galindo (Consejero)
Carlos Nistal Baroja (Consejero)
Basilio Ramírez Pascual (Consejero)

Edita:

AECE
Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España.
Córcega, 96
08029 Barcelona
Tel 902 430 700
e-mail lectorescontable@aece.es
www.aece.es

Depósito legal: B-12007-2010
Número ISSN: 2013 - 732X

Publicidad, edición y coordinación:

nc ediciones
Pg. Sant Gervasi 10, entlo 2^a
08022 Barcelona
Tel. 93 418 35 02
nceditions@nceditions.net

Redactor Jefe:

Carlos Pérez Vaquero
cpvaquero@gmail.com

Diseño gráfico:

Sergio De Paola
ser@sergiodepaola.com

Imprime:

Impressus
Tel. 93 475 07 20

Esta publicación no se hace responsable ni se identifica con las opiniones que sus colaboradores expresan en los artículos publicados. Prohibida la reproducción total o parcial sin permiso previo escrito de la editora

Tirada: 4.500 ejemplares



PAPEL LIBRE DE CLORO

Al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios

El descuento por pronto pago en el nuevo Plan Contable

Una de las novedades importantes que introdujo el nuevo Plan General de Contabilidad, con respecto al PGC de 1990, en las operaciones comerciales es la incorporación de los descuentos por pronto pago concedidos a clientes, estén o no incluidos en factura, como un componente más (con signo negativo) del importe neto de la cifra de negocios quedando, en consecuencia, excluidos del margen financiero de la empresa. En cohe-

rencia con el nuevo criterio, los descuentos por pronto pago concedidos por los proveedores, estén o no incluidos en factura, se contabilizan minorando la partida de aprovisionamientos, esto es lo que nos dice el nuevo Plan General Contable.

En el nuevo PGC, aparece la cuenta 606. “Descuento sobre compras por pronto pago”, cuya definición es: *Descuentos y asimilados que le concedan a la empresa sus proveedores, por pronto pago, no incluidos en factura.*

Su movimiento es el siguiente:

- a) Se abonará por los descuentos y asimilados concedidos, con cargo, generalmente, a cuentas del subgrupo 40.

También el nuevo PGC, aparece la cuenta 706. “Descuento sobre ventas por pronto pago” definido como: *Descuentos y asimilados que conceda la empresa a sus clientes, por pronto pago, no incluidos en factura.*

En relación a este último descuento y siendo un poco más puritano con la definición de la cuenta, permítanme una sugerencia, ¿no estaría mejor llamado “Descuento sobre ventas por pronto cobro”? Ya que miramos desde la óptica del proveedor que es el que vende y el que cobra y, en definitiva, el que debe utilizar la cuenta 706 en la contabilización de la operación.

Realmente, **¿qué es un descuento por pronto pago y cuál es su verdadera naturaleza?**

Sin entrar en cambios de criterios de un Plan General de Contabilidad a otro, entendemos que el descuento por pronto pago tiene una finalidad y una verdadera naturaleza financiera, veamos lo que define sobre elemento financiero este autor: John Maynard Keynes, economista, renovador de la teoría económica, elaboró su obra fundamental *Teoría general del empleo, del interés y de la moneda* y esta obra constituyó una revolución en el campo de la teoría económica, es uno de los que mejor define el interés. Keynes preconizaba en contra de los

Para que el comprador (cliente) reciba el descuento por pronto pago debe adelantar éste a lo pactado inicialmente con el vendedor (proveedor); por lo tanto, el comprador se desprende de liquidez inmediata antes de lo inicialmente acordado y, a cambio, obtiene un importe denominado, por su naturaleza, ingreso financiero, ya que entran en relación las magnitudes tiempo-dinero



clásicos que, *el interés no es el precio del ahorro, sino la suma que recibe el capitalista por renunciar a la liquidez*. De esta forma, introdujo el concepto de dinero como activo financiero.

Atendiendo a este concepto de interés que Keynes definió muy acertadamente y que debemos aplicarlo a todos los campos de la economía, siempre que no desvirtuemos esta afirmación, nos permitimos ampliar un poco más este concepto y podríamos definir el interés como, *la suma que recibe el capitalista por renunciar a la liquidez durante un determinado tiempo*. Este rendimiento esperado por el capital invertido debe entenderse como interés.

Es lógico, ya que los descuentos por pronto pago son concedidos por el (vendedor-proveedor) por el hecho de que el cobro de la operación se realice en el mismo instante o en un periodo breve de tiempo al pactado inicialmente. Estos descuentos no están directamente relacionados a la realización en sí de la compraventa, sino a la forma en que se financia ésta; es decir, qué plazo de tiempo se paga o cobra antes de lo pactado, tiene la consideración de un gasto financiero para la empresa concedente (proveedor) y un ingreso financiero de la misma naturaleza para quien lo obtuvo (cliente). En consecuencia, la cuenta de pérdidas y ganancias del antiguo PGC de 1990 no los reflejaba en los resultados de explotación, sino, entre los de carácter financiero, como preconizó Keynes definiendo el interés como *la suma que recibe el capitalista por renunciar a la liquidez*. Si estudiamos minuciosamente esta afirmación vemos que el comprador (cliente) para recibir el descuento que nos ocupa debe adelantar el pago de la operación según lo pactado inicialmente con el vendedor (proveedor), por lo tanto el comprador (cliente) se desprende de liquidez inmediata antes de lo inicialmente acordado y, a cambio, obtiene un importe denominado por su naturaleza ingreso financiero, ya que entran en relación las magnitudes **tiempo-dinero**.

No obstante, veamos lo que nos indicaba la Norma de Valoración 17ª del Plan General de Contabilidad de 1990: 17ª Compras y gastos. Según esta norma en la contabilización de la compra de mercaderías y demás bienes para revenderlos, se debían tener en cuenta las siguientes reglas:

- a) Los gastos de las 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.
- d) Los descuentos y similares que se basen en haber alcanzado un determinado volumen de pedidos se contabilizarán en la cuenta 609. *Rappels...*

Ahora, razonemos lo expuesto sobre la norma 17ª del PGC de 1990: Todos estos elementos expuestos en dicha norma, a excepción del descuento por pronto pago forman parte del subgrupo (60 Compras), es lógico por que los gastos que ocasionen las compras, a excepción de los que tengan carácter financiero deben añadirse a su coste de adquisición, deben tener una vinculación directa por su naturaleza, así como los descuentos y similares que no obedezcan a pronto pago, también se consideran menor importe de la compra; es decir, un descuento comercial se fija sin tener en cuenta la fecha de la corriente monetaria de la operación, esto es, sin atender al momento del pago o cobro de la misma, también los *rappels*, descuentos y similares posterior a la recepción de la factura forman parte de las compras, todo esto tiene una lógica que no necesita comentarios porque todas ellas nacen en el subgrupo (60 Compras) reiterando, por su naturaleza.

Veamos lo que nos indica la Norma de Registro y Valoración 10 y 12ª Existencias, 1.1 Precio de adquisición (PGC y PGCPYMES de 2007): *El precio de adquisición incluye el importe facturado por el vendedor después de deducir cualquier descuento, rebaja en el precio u otras partidas similares, así como los intereses incorporados al nominal de los debitos, y se añadirán todos los gastos adicionales que se produzcan hasta que los bienes se hallen ubicados para su venta, tales como transportes, aranceles de aduanas, seguros y otros directamente atribuibles a la adquisición de las existencias. No obstante lo anterior, podrán incluirse los intereses incorporados a*

los debitos con vencimiento no superior a un año que no tengan un tipo de interés contractual, cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no sea significativo.

En contrapartida tenemos la norma 14ª PGC y 16ª PGC PYMES: Ingresos por ventas y prestación de servicios. 1. Aspectos comunes:

Los ingresos procedentes de la venta de bienes y de prestación de servicios se valorarán por el valor razonable de la contrapartida, recibida o por recibir, derivada de los mismos, que, salvo evidencia en contrario, será el precio acordado para dichos bienes o servicios, deducido: el importe de cualquier descuento, rebaja en el precio u otras partidas similares que la empresa pueda conceder, así como los intereses incorporados al nominal de los créditos. No obstante, podrán incluirse los intereses incorporados a los créditos comerciales con vencimiento no superior a un año que no tengan un tipo de interés contractual, cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no sea significativo...

Razonemos brevemente lo expuesto en estas normas: los descuentos, cualquiera que sea su naturaleza incluido el descuento por pronto pago, figurarán en el subgrupo (60 Compras) o (70 Ventas de Mercaderías) al no distinguir la naturaleza ni el momento en que se financia la operación, el descuento por pronto pago minora el importe de la compra o de la venta, con esto ya no se tiene en cuenta su carácter de financiero. Pero, **¿qué pasa cuando interviene un descuento por pronto pago en cuentas del subgrupo 62 Servicios exteriores?**

Con el nuevo Plan General Contable, como ya es sabido, estos descuentos no se incluyen en el resultado financiero, sino que minoran la partida de (4.Aprovisionamientos) en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, es lógico que después de recibir la factura de un acreedor de servicios exteriores, recibamos otra factura con un descuento por pronto pago, si así se ha convenido. ¿Qué ocurriría? Según el criterio del nuevo Plan General Contable, dicho descuento se contabilizaría en la cuenta 606 minorando la partida de (4.Aprovisionamientos), esto no es lógico, que la factura del descuento minore dicha partida de Aprovisionamientos, y no minore la partida (7.Otros gastos de explotación) ya que dicho descuento corresponde a esta última partida por su naturaleza, se produce un vacío en la normativa, y viene a arrojar opacidad en el concepto de imagen fiel, puesto que se produce una distorsión a la hora de valorar

ambas partidas, e incluso distorsiona los márgenes comerciales.

Esto nos da una idea de la importancia y el gran papel que jugaba nuestro descuento por pronto pago como resultado financiero.

Arrojando algo de luz: Según el Art. 3º Aplicación del Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas. RD 1515/2007: 1. *La empresa que, cumpliendo los requisitos exigidos en el artículo anterior, opte por la aplicación del Plan General de Contabilidad de Pymes, deberá aplicarlo de forma completa. No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, no tendrán carácter vinculante los movimientos contables incluidos en la quinta parte del Plan General de Contabilidad de Pymes y los aspectos relativos a la numeración y denominación de cuentas incluidos en la cuarta parte, excepto en aquellos aspectos que contengan criterios de registro o valoración.....*

En aplicación del nuevo PGC si nos encontramos en este caso o similares, entendemos que podemos utilizar la cuenta del subgrupo 62 para contabilizar el descuento por pronto pago, llevando esta al haber para que minore la partida que originó dicho descuento, en este caso se reflejaría adecuadamente la imagen fiel. Veamos un ejemplo:

Encargamos a una empresa de logística unos servicios de transportes por venta de nuestros productos, la factura asciende a 12.000 €. Según la definición del PGC en la parte quinta los transportes por ventas se contabilizan en la cuenta (624).

A la recepción de la factura por los servicios de transporte de nuestras ventas.

12.000	(624) Transportes		
2.160	(472) Iva soportado	a	(410) Acreedores 14.160

Posteriormente recibimos una factura por importe de 600 €, descuento por pronto pago.

A la recepción de la factura del descuento por pronto pago

708	(410) Acreedores	a	(624) Transportes 600
			(472) Iva soportado 108

Veamos un ejemplo comparativo según los PGC de 1990 y 2007 sobre el descuento por pronto pago y su influencia:

Una empresa adquiere mercancía por importe de 100.000 € más 18.000 € de IVA, teniendo

pactado con el proveedor el pago a 90 días mediante pagaré, una vez emitida la factura, y recibida por el cliente, el proveedor con problemas de liquidez y descuento comunica al cliente, que si anticipa el pago de la operación, le ofrece a cambio un descuento por pronto pago del 3% sobre la compra (3.000 €) a lo que el cliente accede. El cliente habiendo hecho números comprobó que el pago inmediato de la operación le costará 1.250 € por la disposición de su cuenta de crédito con condiciones financieras del 4,37 % anual, pero a cambio obtendrá un resultado financiero positivo de 1.750 € (3.000 – 1250).

Veamos el desarrollo de la operación.

Contabilización de la compra

100.000 (600) Compras	a		
18.000 (472) Iva Soportado	a	(400) Proveedor	118.000

Contabilización del descuento por pronto pago fuera de factura.

	(606) Descuento pronto pago	3.000
3.540 (400) Proveedor	(472) Iva Soportado	540

Pago al proveedor (118.000 – 3.540) = 114.460 Euros.

Cálculo del interés anual y real de la operación:

Coste financiero de la operación por la utilización de la cuenta de crédito al 4,37 % anual: $114.460 \times 0,0437 \times 90/360 = 1.250$ €. (No se incluyen decimales)

Rentabilidad obtenida en tanto por ciento por el descuento por pronto pago:
 $(3.000 \times 360 \times 100) / (100.000 \times 90) = 12$ % anual.

Luego convertida toda esta operación en rentabilidad financiera observamos que:

- o Rentabilidad financiera obtenida por el descuento por pronto pago. 12 %.
- o Coste financiero de la operación: 4,37 %.

Coste de oportunidad del capital:

Rentabilidad económica de la inversión a la que se renuncia por dedicar los recursos disponibles a otra actividad o invertirlos en otro valor. En los mercados financieros se suele tomar como referencia la rentabilidad ofrecida por los activos financieros sin riesgo.

¿Qué habría ocurrido si el director financiero de la empresa hubiera decidido invertir durante 90 días los 100.000 € en un producto financiero que le aportara una rentabilidad del 12 % anual o, lo que es lo mismo, un 3% en 90 días, traducido en dinero 3.000 €, en lugar de anticipar el pago de la compra? Seguro que el resultado financiero sería positivo con el nuevo PGC, reportándole beneficios morales y económicos en su caso.

¿Cómo quedaría la cuenta de pérdidas y ganancias aplicando los PGC de 1990 y de 2007 y cuáles serían sus consecuencias?

Reflejo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Aplicación norma de valoración 17ª PGC 1990

Compras	100.000
Aprovisionamientos	100.000

Resultados Financieros

Ingresos Financieros (Descuento pronto pago)	3.000
Gastos Financieros (Intereses Cta. Crédito)	1.250
Resultado Financiero (Positivo)	1.750 €

Aplicación norma de valoración 10 PGC y 12 PGCPYMES 2007

Compras	100.000
Descuento sobre compras pronto pago	(-3.000)
Aprovisionamientos	97.000

Ingresos Financieros (Descuento pronto pago)	0
Gastos Financieros (Intereses Cta. Crédito)	-1.250
Resultado Financiero (Negativo)	(-1.250 €)

Obsérvese cómo varía el resultado financiero y resultado de explotación por cambio de criterio del PGC de 1990 al PGC de 2007, con la aplicación del PGC de 2007 ¿se aplica la lógica comparabilidad de resultados entre partidas, al existir una partida de ingresos financieros minorando las compras? ¿Reflejaría el PGC de 1990 con más claridad la imagen fiel de los resultados parciales, al entender que la naturaleza de la operación es totalmente financiera?

Siguiendo en esta misma línea de comparación entre el PGC de 1990 y el PGC de 2007, ¿qué habría ocurrido en el anterior PGC de 1990, si alguien por error o por desconocimiento de la norma hubiese contabilizado un descuento por pronto pago como menor importe de la compra? Se le habría tachado de no cumplir con las normas de valoración, y de no cumplir con el principio de no compensación, indicando este principio que *Salvo que una norma disponga de forma expresa lo contrario, no podrán compensarse las partidas del activo y del pasivo o las de gastos e ingresos, y se valorarán separadamente los elementos integrantes de las cuentas anuales.*

En consideración de este principio, se impide que se compensen partidas de activo con partidas de pasivo dentro del balance de situación, o partidas de gastos con partidas de ingresos dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias. La finalidad de este principio es conseguir una información contable, que muestre una visión completa y fiable de la empresa, prohibiendo que se compensen partidas de elementos patrimoniales, en el caso del balance de situación, y partidas de componentes de signo contrario en el resultado, en el caso de la cuenta de pérdidas y ganancias. Es obligatorio valorar separadamente los elementos integrantes de las distintas partidas del activo y del pasivo, y de las distintas partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Diferencias en el análisis económico de la cuenta de pérdidas y ganancias:**Reflejo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias****Aplicación norma de valoración 17ª PGC 1990.**

Ventas	136.000
Compra	(-100.000)
Consumos de mercaderías	-100.000
Margen Bruto	36.000 (26,47%)

Resultados Financieros.

Ingresos Financieros (Descuento pronto pago)	3.000
Gastos Financieros (Intereses Cta. Crédito)	-1.250
Resultado Financiero (Positivo)	1.750 € (1,29%)

¿Qué habría ocurrido en el anterior PGC de 1990, si alguien por error o por desconocimiento de la norma hubiese contabilizado un descuento por pronto pago como menor importe de la compra?

A la hora de contabilizar las operaciones se debe atender no solo a su forma jurídica, sino a su realidad económica; es decir, debe prevalecer el fondo sobre la forma

Aplicación norma de valoración 10 PGC y 12 PGCPYMES 2007.

Ventas	136.000
Compras	(-100.000)
Descuento sobre compras pronto pago	(-3.000)
Consumo de mercaderías	- 97.000
Margen Bruto	39.000 (28,68%)
Ingresos Financieros (Descuento pronto pago)	0
Gastos Financieros (Intereses Cta. Crédito)	-1.250
Resultado Financiero (Negativo)	-1.250 € (-0,92%)

Conclusiones del análisis económico

Obsérvese cómo varía el margen bruto con la aplicación del PGC del 1990 respecto al PGC de 2007, dando este último como resultado un incremento de 3.000 € y, en términos porcentuales dicho margen pasa de un 26,47% (PGC 1990) a un 28,68% (PGC 2007). Igualmente se ve modificado el resultado financiero que pasa de obtener un resultado positivo de 1.750 Euros aplicando el PGC de 1990, a obtener un resultado negativo de 1.250 Euros aplicando el PGC de 2007, y en términos porcentuales se pasa de un 1,29 % positivo PGC 1990 a un 0,92 % negativo PGC 2007.

Resulta paradójico observar cómo la labor del director financiero lejos de verse reconocida con su buena gestión se ve deteriorada y, en otro orden, el director comercial tendrá una mejor imagen ante el consejo de administración por el incremento de mejores resultados, que a todas luces han sido arrebatados al departamento financiero por cambio de normativa. Si la empresa tiene establecidos objetivos en los resultados parciales por departamentos, los incentivos que corresponderían al departamento financiero los percibirá el departamento comercial.

La imagen fiel

En aplicación del concepto de imagen fiel, las empresas deben reflejar la verdadera situación financiera y los resultados de la empresa, entendiendo entre estos resultados el resultado de explotación y resultado financiero, y todo ello en relación con los principios y criterios contables, a la hora de contabilizar las operaciones se debe atender no solo a su forma jurídica, sino a su realidad económica, es lo que se denomina, que debe prevalecer el fondo sobre la forma, aunque no encaje demasiado esta afirmación con el caso que nos ocupa, como los anglosajones subrayan el fondo sobre la forma.

Conclusiones

Con el fin de aliviar más de un quebradero de cabeza, que sin duda se está produciendo a los responsables de aplicar la política de incentivos sobre objetivos en las empresas, sería interesante que las empresas que lo deseen confeccionen un informe interno a nivel cualitativo y cuantitativo reflejando el Resultado de Explotación y el Resultado Financiero, teniendo en cuenta también los intereses que se hayan contabilizado en el precio de los productos, con el fin de que los usuarios internos a los que va destinada esta información, tengan un reflejo fiel del resultado de explotación y del resultado financiero de la empresa, mucho más valiosa sería esta información para los directores financieros, directores comerciales y administradores, donde entiendo que con este informe interno evitaría muchos disgustos e injusticias a ambos departamentos, cuando tengan que rendir cuentas ante sus superiores sobre sus resultados, reiterando si la empresa aplica política de incentivos sobre objetivos, con lo que se conseguiría dar *“al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios”*.