



Sustento del uso justo  
de Materiales Protegidos  
derechos de autor para  
fines educativos



**UCI**

Universidad para la  
Cooperación Internacional

UCI  
Sustento del uso justo de materiales protegidos por  
derechos de autor para fines educativos

El siguiente material ha sido reproducido, con fines estrictamente didácticos e ilustrativos de los temas en cuestión, se utilizan en el campus virtual de la Universidad para la Cooperación Internacional – UCI – para ser usados exclusivamente para la función docente y el estudio privado de los estudiantes pertenecientes a los programas académicos.

La UCI desea dejar constancia de su estricto respeto a las legislaciones relacionadas con la propiedad intelectual. Todo material digital disponible para un curso y sus estudiantes tiene fines educativos y de investigación. No media en el uso de estos materiales fines de lucro, se entiende como casos especiales para fines educativos a distancia y en lugares donde no atenta contra la normal explotación de la obra y no afecta los intereses legítimos de ningún actor.

La UCI hace un USO JUSTO del material, sustentado en las excepciones a las leyes de derechos de autor establecidas en las siguientes normativas:

- a- Legislación costarricense: Ley sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos, No.6683 de 14 de octubre de 1982 - artículo 73, la Ley sobre Procedimientos de Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual, No. 8039 – artículo 58, permiten el copiado parcial de obras para la ilustración educativa.
- b- Legislación Mexicana; Ley Federal de Derechos de Autor; artículo 147.
- c- Legislación de Estados Unidos de América: En referencia al uso justo, menciona: "está consagrado en el artículo 106 de la ley de derecho de autor de los Estados Unidos (U.S, Copyright - Act) y establece un uso libre y gratuito de las obras para fines de crítica, comentarios y noticias, reportajes y docencia (lo que incluye la realización de copias para su uso en clase)."
- d- Legislación Canadiense: Ley de derechos de autor C-11– Referidos a Excepciones para Educación a Distancia.
- e- OMPI: En el marco de la legislación internacional, según la Organización Mundial de Propiedad Intelectual lo previsto por los tratados internacionales sobre esta materia. El artículo 10(2) del Convenio de Berna, permite a los países miembros establecer limitaciones o excepciones respecto a la posibilidad de utilizar lícitamente las obras literarias o artísticas a título de ilustración de la enseñanza, por medio de publicaciones, emisiones de radio o grabaciones sonoras o visuales.

Además y por indicación de la UCI, los estudiantes del campus virtual tienen el deber de cumplir con lo que establezca la legislación correspondiente en materia de derechos de autor, en su país de residencia.

Finalmente, reiteramos que en UCI no lucramos con las obras de terceros, somos estrictos con respecto al plagio, y no restringimos de ninguna manera el que nuestros estudiantes, académicos e investigadores accedan comercialmente o adquieran los documentos disponibles en el mercado editorial, sea directamente los documentos, o por medio de bases de datos científicas, pagando ellos mismos los costos asociados a dichos accesos.

## Tratamiento de los descuentos por pronto pago en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIC/NIIF)

Ante la anunciada reforma del Plan General de Contabilidad, resulta obligado plantearse el criterio que siguen las Normas Internacionales con referencia al tema de los descuentos por pronto pago y, señalar sus posibles diferencias con el tratamiento seguido actualmente por el PGC. Sin embargo, entre los académicos y profesionales no existe unanimidad en cuanto a la interpretación como pone de manifiesto el presente trabajo.

Las relaciones comerciales de compra/venta conllevan, en ocasiones, la realización de unos descuentos calificados como de pronto pago.

El Plan General de Contabilidad (PGC), en sus normas de valoración 17ª y 18ª, califica a estos descuentos, estén o no incluidos en factura, como un ingreso o un gasto financiero, relacionándolos con el efecto financiero que conlleva el pagar o cobrar antes de lo estipulado en los usos habituales del comercio<sup>1</sup>. Sin embargo, en condiciones comerciales normales suele existir un aplazamiento en el pago que no modifica el precio al que se lleva a cabo la transacción<sup>2</sup>.

### Los descuentos por pronto pago en el PGC

Como hemos comentado previamente, en las condiciones normales de transacción entre empresas, el mercado reclama que el pago (contraprestación) no se realice de forma inmediata con la entrega del producto o servicio (prestación), sino que se conceda un cierto tiempo para realizar el mismo sin que se alteren las condiciones de la transacción, y en concreto su precio.

Según las normas de valoración 17ª y 18ª del PGC, los descuentos por pronto pago, estén o no incluidos en la factura, se consideran como gastos/ingresos financieros y se registran en las cuentas correspondientes a los subgrupos 66-Gastos financieros o 77- Ingresos financieros.

En nuestra opinión, el razonamiento para asignar la calificación de financieros de estos descuentos se basa en lo siguiente:

- *En el caso de descuentos sobre compras por pronto pago:* Cuando el cliente obtiene de su proveedor un descuento por adelantarle el pago con respecto a la fecha acordada en las condiciones de crédito normales para esa operación de compra/venta, la diferencia entre el importe realmente pagado (con descuento) y el importe que se hubiera tenido que pagar (sin descuento), se considerará un ingreso financiero. Este ingreso, que se percibe a cambio de no tener el dinero invertido en otro activo, sustituye a los intereses que en su caso se podrían haber percibido de la operación financiera alternativa.
- *En el caso de descuentos sobre ventas por pronto pago:* Cuando el proveedor necesita liquidez y, para obtenerla, realiza a sus clientes un descuento por anticipar el cobro sobre la fecha estipulada en las condiciones de venta, dicho descuento tendrá la consideración de gasto financiero, pues es el gasto sustitutivo que provocaría la financiación bancaria alternativa a la que tendría que acudir el proveedor para disponer de los fondos.

La justificación conceptual de este tratamiento se fundamenta en la consideración de que la valoración de los gastos e ingresos comerciales se ha de efectuar considerando los precios que rigen en las condiciones de crédito normales y usos habituales del mercado (normalmente mayorista) y no en el precio de contado rabioso. Si esta última alternativa fuera la que finalmente se retuviese, el principio de uniformidad requeriría la contabilización de todas las transacciones a ese precio de contado rabioso, de manera que en las compras se deberían deducir como gastos financieros el coste de los días de aplazamiento en el pago que se obtengan y en las ventas debería registrarse igualmente un precio de contado rabioso, recogiendo el mayor ingreso obtenido como ingreso financiero. Lo que no respetaría el principio de uniformidad sería valorar los gastos e ingresos comerciales en unos casos a los precios de contado rabioso y en otros cuantificarlos por el precio que rige las operaciones efectuadas en las condiciones de crédito normales del mercado, dependiendo de que se anticipase o no el cobro o el pago, que es una decisión de carácter financiero. En tal caso, se estaría vulnerando el principio de uniformidad, sin que normalmente pudiéramos encontrar cobertura para ello en el principio de importancia relativa, dada la incidencia de las transacciones de compras y ventas en las empresas.

### **Tratamiento contable de los descuentos por pronto pago en las NIIF**

Los descuentos por pronto pago, entendidos como los derivados de un adelanto en el pago a proveedores o en el cobro de clientes con relación al plazo normal de crédito aplicado en las operaciones comerciales<sup>3</sup>, no tienen una referencia explícita en ninguna norma del ámbito de las NIIF, por lo que su tratamiento aparece más bien implícito en la regulación de otros aspectos relativos a las transacciones de compra o venta en los que surgen.

Hay que resaltar que el criterio de valoración debe ser uniforme, de manera que la cuantificación de los elementos considerados (activos, gastos e ingresos), no sea diferente como consecuencia de los factores financieros que rodeen a cada transacción, ya deriven éstos de condiciones a largo o a corto plazo. Asimismo, debe producirse un tratamiento simétrico en el registro de una misma operación por parte del comprador y del vendedor.

En ausencia de referencia expresa, las normas que consideramos ofrecen los criterios y pautas para el reconocimiento y valoración de este tipo de operaciones son:

- Norma Internacional de Contabilidad núm. 2 (NIC 2): Existencias.
- Norma Internacional de Contabilidad núm. 18 (NIC 18): Ingresos.

Analizaremos, pues, el tema, considerando en primer término la valoración inicial de las compras y existencias en la NIC 2 y posteriormente la valoración de los ingresos por ventas de acuerdo con la NIC 18.

### **Valoración inicial de las existencias en la NIC 2**

En cuanto a la valoración de las existencias, según párrafo 9 NIC 2 “Las existencias se valorarán por el menor entre el coste o el valor neto realizable”. Centrándonos en la definición dada al valor de coste, éste comprende todos los costes de adquisición, entre los cuales se incluye el precio de compra o de adquisición. De este coste de adquisición se deducen los descuentos comerciales, rebajas y otras partidas similares (párrafo núm. 10).

Por tanto, los descuentos sobre compras por pronto pago no aparecen mencionados entre las partidas a deducir del coste de adquisición, como menor importe de éste. Así, en la versión inglesa de la norma se mencionan como partidas a deducir del coste de adquisición los trade discounts, rebates and other similar items, pero no los cash discounts, término cuyo significado no es equivalente al de rebates recogido en el texto de la norma, como puede comprobarse consultando los más prestigiosos diccionarios<sup>4</sup>. En consecuencia, la NIC 2, al regular el coste de adquisición, sólo menciona la deducción de descuentos y reducciones comerciales, por lo que a sensu contrario, no contempla los descuentos por pronto pago o cash discounts, término que no se menciona en ningún momento por las Normas Internacionales<sup>5</sup>.

Así pues, entendemos, que el precio de compra viene referido a las condiciones normales del mercado o de las transacciones consideradas en cada ocasión, y no el precio de contado estricto con contraprestación inmediata, salvo que ésta sea la práctica existente para un determinado tipo de operación, mercancía o proveedor. Si la empresa anticipa el pago con respecto a ese plazo normal, está disponiendo de un activo financiero anticipando su salida del patrimonio, por lo cual es lógico que se reconozca la contrapartida recibida como ingreso por intereses.

Esta interpretación respeta lo preceptuado en la NIC 2, en cuanto a la cuantificación del valor de coste, en el que como hemos visto no se mencionan los descuentos por pronto pago.

Al mismo tiempo, y con respecto al reconocimiento de los ingresos financieros, también se respeta lo preceptuado en la NIC 18, en la que se define el ingreso como “la entrada bruta de beneficios económicos durante el ejercicio, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una empresa, siempre que tal entrada dé lugar a un aumento en el patrimonio neto que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio” (párrafo 7).

La contrapartida de ese descuento se encuentra materializada en una parte del valor razonable de las existencias, en concreto, la diferencia entre su coste cuantificado según las condiciones normales del mercado y el importe realmente pagado por la empresa, más reducido como consecuencia de haber anticipado la fecha del pago con respecto a las citadas condiciones normales de crédito existentes en el mercado.

Aun cuando, como se ha comentado, la norma no menciona explícitamente los cash discounts, encontramos un referente del criterio que propugna el párrafo 18 de la NIC 2, relativo al pago aplazado de las mercancías, donde establece el reconocimiento de un gasto por intereses en la medida en que “exista un elemento financiero”, derivado del aplazamiento en el pago, que por cierto no califica la norma como a corto o a largo plazo. En consecuencia, si el gasto por intereses se reconoce cuando hay aplazamiento en el pago, ¿por qué no reconocer el ingreso por intereses derivado de un adelanto en el mismo, cuando la prudencia ya ha dejado de ser un principio de aplicación prioritaria o preferente?

Por otra parte, no admitir lo anterior supondría romper la consistencia o uniformidad en la valoración de idénticos activos, lo que no resulta aceptable en el marco de las NIIF (ni tampoco según los principios contables generalmente admitidos por la práctica contable, en la medida que la uniformidad o consistencia se admita como principio contable).

Un ejemplo nos servirá para clarificar esta afirmación: se compran dos partidas de mercancías idénticas, al mismo proveedor, produciéndose la entrada de ambas en

almacén el 1 de enero; el precio, con pago a un mes de la entrega, según las condiciones normales de crédito, es de 105 u.m.. El pago de una de las partidas se negocia para el 30 de abril, lo que supondrá pagar 120 u.m.; el pago de la otra partida se efectuará al contado rabioso, obteniéndose a cambio un descuento de 5 u.m., por lo que se satisfarán 100 u.m. De acuerdo con lo expresado, entendemos que en ambos casos deben valorarse las existencias por 105, con unos gastos financieros de 15 u.m. en el primer caso (aplicación literal del párrafo 18 de la NIC 1) y unos ingresos financieros por pronto pago de 5 u.m. De no ser así, dos partidas idénticas tendrían una valoración diferente como consecuencia exclusiva de las condiciones financieras de la operación (por 100 las satisfechas al contado, por 105 las satisfechas a crédito).

### **Valoración de los ingresos por ventas de acuerdo con la NIC 18**

Desde el punto de vista de los ingresos por ventas, según la NIC 18, párrafo 9 “La valoración de los ingresos ordinarios debe hacerse utilizando el valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir, derivada de los mismos”. También en el párrafo siguiente se indica que “El importe de los ingresos ordinarios derivados de una transacción se determina, normalmente, por acuerdo entre la empresa y el vendedor o usuario del activo. Se valorarán por el valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir, teniendo en cuenta el importe de cualquier descuento, bonificación o rebaja comercial que la empresa pueda otorgar” (párrafo 10).

En este último párrafo, se admite que el precio de venta que dará lugar a los ingresos ordinarios se determinará, normalmente, por acuerdo entre la empresa y el vendedor, de modo tal que se está recurriendo a las condiciones de venta normales estipuladas entre las partes que, como ya se ha comentado, pueden admitir un cierto aplazamiento en el pago según condiciones y usos habituales del comercio.

Por otro lado, únicamente se menciona de forma explícita que se considerará menor importe de los ingresos los descuentos, bonificaciones o rebaja de carácter comercial, no incluyendo los descuentos por pronto pago (“...taking into account the amount of any trade discounts and volume rebates allowed by the enterprise”, 10). Finalmente, se indica que los ingresos se reconocerán por el valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir, admitiendo de este modo la posibilidad de no recepción inmediata de la contraprestación por un contado rabioso.

De todos modos, consideramos que el aspecto clave se encuentra en la definición de valor razonable. En este sentido, el párrafo 7 de la misma norma establece que el “Valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en una transacción libre”. Consideramos que este importe se refiere al importe acordado entre comprador y vendedor en una transacción libre, de acuerdo con las condiciones y usos habituales del comercio, y éste no es otro que el precio del producto en cuestión, en las que en algunas ocasiones el pago puede no ser estrictamente de contado, permitiendo un cierto aplazamiento.

Por otro lado, en el párrafo núm. 11 de la NIC 18 se indica lo siguiente: “En la mayoría de los casos, la contrapartida revestirá la forma de efectivo u otros medios equivalentes al efectivo, y por tanto el ingreso ordinario se mide por la cantidad de efectivo u otros medios equivalentes recibidos o por recibir. No obstante, cuando la entrada de efectivo u otros medios equivalentes se difiera en el tiempo, el valor razonable de la contrapartida puede ser menor que la cantidad nominal de efectivo cobrada o a cobrar. Por ejemplo, la empresa puede conceder al cliente un crédito sin intereses o acordar la recepción de un efecto comercial, cargando un tipo de interés

menor que el del mercado como contrapartida de la venta de bienes. Cuando el acuerdo constituye efectivamente una transacción financiera, el valor razonable de la contrapartida se determinará por medio del descuento de todos los cobros futuros, utilizando un tipo de interés imputado para la actualización. El tipo de interés imputado a la operación será, de entre los dos siguientes, el que mejor se pueda determinar:

(a) o bien el tipo vigente para un instrumento similar cuya calificación financiera sea parecida a la que tiene el cliente que lo acepta;

(b) o bien el tipo de interés que iguala el nominal del instrumento utilizado, debidamente descontado, al precio al contado de los bienes o servicios vendidos.

La diferencia entre el valor razonable y el importe nominal de la contrapartida se reconoce como ingreso financiero por intereses, de acuerdo con los párrafos 29 y 30 de esta Norma, y de acuerdo con la NIC 39, Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración”.

Con respecto a este párrafo, entendemos lo siguiente:

En la primera parte del párrafo se indica claramente “En la mayoría de los casos, la contrapartida revestirá la forma de efectivo u otros medios equivalentes al efectivo, y por tanto el ingreso ordinario se mide por la cantidad de efectivo u otros medios equivalentes recibidos o por recibir” Por lo que se vuelve a admitir que el pago no se realice efectivamente en el momento de la entrega, al indicar “...medios de pago recibidos o por recibir”.

En cuanto a la segunda parte del párrafo, se está refiriendo claramente al caso de un aplazamiento pactado más allá de las condiciones normales de crédito consideradas en el precio del producto vigente en el mercado. Esta parece la interpretación más razonable para el escenario planteado en la norma al considerar el caso de que “la entrada de efectivo u otros medios equivalentes se difiera en el tiempo”. La alternativa sería considerar el diferimiento siempre con respecto al precio de contado rabioso, lo que no se compaginaría bien con la pauta marcada por la NIC 2 en su párrafo 18, al señalar que la transacción contendrá un “elemento financiero” y originará un gasto por intereses cuando exista una diferencia entre el precio pagado y el precio vigente para los “plazos normales de crédito”. El valor de referencia es pues el precio a pagar en el plazo de crédito normal y no el precio estricto de contado. Si para los ingresos considerásemos el precio de contado, estaríamos aplicando a los ingresos un criterio asimétrico con respecto a los gastos, más propio del predominio del principio de prudencia que de los requisitos de la información instaurados por el marco conceptual del IASB.

En consecuencia, y aun siendo conscientes de que en el caso concreto de los ingresos por ventas la interpretación puede ser otra, estimamos que los descuentos concedidos por pronto pago han de reconocerse como gastos por intereses, sobre la base de las siguientes consideraciones:

- El ingreso por ventas debe reconocerse por la entrada bruta derivada de estas operaciones (NIC 18, párrafo 7).
- En ningún momento consideran las normas la deducción de descuentos financieros, sino los de carácter comercial.

- Si se reconocen ingresos financieros por diferimiento en el cobro, parece lógico que se reconozcan los gastos derivados de recibir la contraprestación de forma anticipada.
- El acuerdo de anticipar el cobro constituye efectivamente una transacción financiera, derivada de la gestión de un activo financiero como la tesorería, por lo que procede reconocer los gastos como gastos financieros por intereses.
- No tiene justificación un tratamiento asimétrico con respecto a los descuentos de pronto pago obtenidos por la compra de mercancías.

La clave para adoptar una u otra postura se encuentra en la interpretación que pueda darse a la definición del "...Valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir...", (Párrafo 9, NIC 18). En concreto, ¿en qué momento del tiempo debe situarse este "valor razonable"?

En este sentido, pueden existir tres interpretaciones distintas del mismo:

**1. Interpretación A:** Valor razonable actual o valor razonable en sentido estricto: El valor razonable está situado estrictamente en el momento en el cual se realiza la prestación, esto es, a contado rabioso. Por ello, se cataloga "a plazo" cualquier operación que no se liquide en el momento de la entrega. El valor razonable se corresponde con VRa de la figura 1.

**2. Interpretación B:** Valor razonable a la fecha de las condiciones comerciales normales de pago o valor razonable en sentido amplio: El valor razonable se sitúa en el momento en el que se entrega la contraprestación, siempre y cuando el aplazamiento entre dentro de las condiciones comerciales habituales de venta. El valor razonable se corresponde con VRb de la figura 1.

**3. Interpretación C:** El valor razonable se entiende neto de todo tipo de descuentos, bonificaciones y rebajas (incluso los de tipo financiero). Esta interpretación supone que, para una misma transacción, el valor razonable del ingreso será VRb si no hay descuento por pronto pago, sino que se aplican las condiciones de crédito normales para el tipo de transacción de que se trate y VRa de existir descuento por pronto pago.

A continuación, analizaremos estas tres posiciones con un ejemplo:

Supongamos una empresa que vende un artículo cuyo precio de catálogo es de 100 euros. De acuerdo con las condiciones habituales del sector, concede a sus clientes ordinarios un aplazamiento en sus pagos de 60 días. Dicho aplazamiento obedece a las condiciones comerciales de la transacción, por lo que no incorpora intereses. Sin embargo, en el caso de que sus clientes le aplacen el pago más allá de lo acordado, la empresa les cargará intereses, convirtiendo la operación comercial en financiera a partir de ese momento.

Con estas condiciones de venta, supongamos que la empresa vendedora, ante necesidades de efectivo, ofrece a sus clientes un descuento por pronto pago de 5 euros si pagan al contado sus adquisiciones ¿Cómo se registraría la compraventa en la contabilidad del vendedor y la del comprador?

El registro contable según las tres interpretaciones que hemos comentado anteriormente sería el siguiente:

**1. Interpretación A: Criterio Valor razonable actual o valor razonable en sentido estricto:** Situación del valor razonable exactamente en el momento de la entrega:  $VRa = 100 - 5 = 95$ . Por lo que se realiza el descuento de 5 (intereses) para situar el valor en el momento de la entrega.

#### CONTABILIDAD DEL VENDEDOR

- Clientes que no anticipan el pago:

95	Clientes	a	Ventas de mercaderías	95
			(100-5)	

- Por el devengo de los intereses:

5	Clientes	a	Ingresos financieros	5
---	----------	---	----------------------	---

- Clientes con descuento por pronto pago:

95	Tesorería	a	Ventas de mercaderías	95
			(100-5)	

Para aplicar el criterio de forma coherente y uniforme, el vendedor deberá determinar el valor de contado de todas y cada una de las operaciones de venta, lo que evidentemente complicará considerablemente las tareas de cálculo y registro de las mismas, ya que el registro inicial de la operación no coincidirá con el importe de la factura, al ir reconociéndose posteriormente los intereses por su devengo. Este criterio considera como operación financiera cualquier aplazamiento en el pago, por lo que procedería aplicar un tipo de interés de mercado para realizar el descuento.

#### CONTABILIDAD DEL COMPRADOR

- Clientes que no anticipan su pago:

95	Mercaderías	a	Proveedores	95
----	-------------	---	-------------	----

- Por el devengo de los intereses:

5	Gasto financiero	a	Proveedores	5
---	------------------	---	-------------	---

- Clientes con descuento por pronto pago:

95	Mercaderías	a	Tesorería	95
----	-------------	---	-----------	----

100 - 5

Desde el punto de vista del comprador, y para ser consecuente con esta interpretación, el descuento por pronto pago formaría parte de la valoración de las existencias, aplicando así un criterio opuesto al que muestra como ejemplo ilustrativo el párrafo núm. 18 de la NIC 26. Por otra parte, el reconocimiento del gasto financiero en todas las operaciones para las que se acoja a las condiciones normales de crédito

del mercado constituye una complicación administrativa importante con los mismos problemas de reconocimiento del importe de la facturación comentado anteriormente.

**2. Interpretación B: Criterio de valor razonable a la fecha de las condiciones comerciales normales de pago o valor razonable en sentido amplio:** Situación del valor razonable en el momento del pago, siempre y cuando no exceda de las condiciones normales que el mercado concede para las operaciones, "...importe recibido o a recibir..." (párrafo 9 NIC 18): VRb = 100

#### CONTABILIDAD DEL VENDEDOR

- Clientes que no anticipan su pago:

100 Clientes a Ventas de mercaderías 100

- Clientes con descuento por pronto pago:

95 Tesorería

5 Gasto financiero a Ventas de mercaderías 100

Desde el punto de vista del vendedor, el descuento tiene una naturaleza de gasto financiero, puesto que se percibe una menor cantidad que si lo hiciera en el plazo acordado. Como ya se ha comentado, es el coste en el que se incurre por cobrar antes de lo acordado y disponer de los fondos (coste sustitutivo de la obtención de un crédito que teóricamente tendría que solicitar para poder disponer de los fondos). Esta es la posición actual del PGC.

#### CONTABILIDAD DEL COMPRADOR

- Clientes que no anticipan su pago:

100 Mercaderías a Proveedores 100

- Clientes normales con descuento por pronto pago:

100 Mercaderías a Ingreso financiero 5

a Tesorería 95

100 - 5

Desde el punto de vista del comprador, la diferencia entre el importe realmente pagado por el cliente (con descuento) y el importe que hubiera tenido que pagar (sin descuento), se considerará un ingreso financiero. Este ingreso, que se obtiene a cambio de no tener los fondos invertidos en otro activo, sustituye a los intereses que en su caso podría haberse percibido.

Con esta interpretación la valoración de las existencias incorpora la contrapartida del ingreso financiero derivado del descuento por pronto pago, que no se deduce para determinar su valor activo, tal como indica el párrafo núm. 18 de la NIC 2. Tampoco aquí habría diferencia con la interpretación actual del PGC.

### 3. Interpretación C: El valor razonable se entiende neto de todo tipo de descuentos, bonificaciones y rebajas.

#### CONTABILIDAD DEL VENDEDOR

- Clientes que no anticipan su pago:

100 Clientes a Ventas de mercaderías 100

- Clientes con descuento por pronto pago:

95 Tesorería a Ventas de mercaderías 95

100-5

Desde el punto de vista del vendedor, se produciría una valoración de la venta distinta para una misma operación, en función de un hecho de naturaleza financiera como es el momento del pago. Según nuestra opinión, esta interpretación no es consistente, no respetándose el principio de uniformidad.

#### CONTABILIDAD DEL COMPRADOR

- Clientes que no anticipan su pago:

100 Mercaderías a Proveedores 100

- Clientes con descuento por pronto pago:

95 Mercaderías a Tesorería 95

100 - 5

Desde el punto de vista del comprador, también se produciría una inconsistencia de criterios en la valoración de las existencias, ya que dos partidas de géneros idénticas se valorarán por importes diferentes, dependiendo de las condiciones de pago, circunstancias en definitiva de carácter financiero. No se cumplirá aquí lo dispuesto en el párrafo 18 de la NIC 2.

El cuadro 1 muestra, en términos comparativos, las consecuencias de aplicar los diferentes criterios interpretativos del valor razonable para la determinación del coste de adquisición, ingresos por ventas e impacto financiero de los descuentos por pronto pago. Como puede comprobarse, el primer criterio hace primar la utilización del valor razonable actual; el segundo considera que debe predominar el valor razonable en la fecha que establecen las condiciones normales de crédito comercial del mercado; finalmente, la tercera interpretación hace predominar el valor efectivamente satisfecho en cada transacción, deduciendo todos los descuentos, incluso los de pronto pago, que de alguna manera viene a vincular también con las condiciones comerciales, tratando de evitar cualquier problema que la identificación y cuantificación del componente financiero pudiera conllevar.

En el apartado siguiente presentaremos la valoración que este estado de cosas nos merece y nuestro punto de vista acerca del tratamiento más razonable para los descuentos por pronto pago, en el marco de las NIIF.

## **Evaluación de los criterios alternativos considerados y elementos de decisión de los mismos**

Si analizamos los fundamentos conceptuales de los tres criterios analizados, el más adecuado a los principios y doctrina recogidos en el Marco Conceptual es el primero, correspondiente al valor razonable actual. En efecto, estamos situando el valor razonable en el momento actual, que sin duda es la cuantificación económicamente más significativa. La aplicación operativa de este criterio presenta sin embargo problemas administrativos importantes, además de chocar con la cultura y los usos comerciales habituales en el mundo de los negocios<sup>7</sup>. En efecto, pensar que en cada venta el vendedor va a determinar el valor de contado de la transacción quizá no resulte demasiado realista. Por otra parte, la propia NIC 2 plantearía problemas para la aplicación de este criterio a las existencias compradas, en tanto en cuanto se utiliza el valor de contado y no el precio derivado de las condiciones de crédito normales en el comercio, que es el considerado explícitamente por la citada norma, en su repetidamente mencionado párrafo 18.

El segundo de los criterios sitúa el valor razonable en un momento dependiente de las condiciones de pago normales para transacciones similares a las efectuadas por la empresa. Este criterio no es teóricamente el más adecuado, es cierto; también puede resultar en ocasiones difícil de determinar el plazo de pago normal, habida cuenta de las diferentes condiciones aplicables a diferentes tipos de clientes y a la posibilidad de que los descuentos de pronto pago encubran condiciones realmente comerciales, que deberían ser adecuadamente segregadas. Sin embargo, al menos toma una referencia temporal razonable, que los agentes implicados en las transacciones de un sector conocen bien; no plantea problemas para su aplicación administrativa y se enmarca dentro de la cultura comercial y administrativa existente, constituyendo la solución actualmente adoptada por el PGC.

En ausencia de pacto entre las partes, en España la Ley 3/2004 de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, ha fijado como plazo de referencia el de treinta días desde la recepción de la factura o entrega de géneros y prestación de servicios (art. 4)<sup>8</sup>. Esta posición es la solución actualmente adoptada por el PGC.

Finalmente, la tercera solución resulta conceptualmente la menos consistente, ya que no respeta el principio de uniformidad, sin que para ello pueda servirnos de cobertura la importancia relativa, ya que estas operaciones constituyen, por lo general, una proporción significativa de las operaciones de las empresas, en especial en el caso de las empresas industriales y comerciales. Sin embargo, tiene la ventaja de la simplicidad y de eliminar los problemas de la identificación del componente propiamente financiero de los descuentos por pronto pago, lo que ha hecho de esta opción una propuesta bastante popular entre los profesionales.

En definitiva, nos encontramos ante tres alternativas, cuya ordenación en orden decreciente atendiendo a su adecuación conceptual nos haría situarlas en el orden que las hemos presentado, es decir, valor actual, valor en condiciones normales de crédito comercial y valores netos de todos los descuentos. Sin embargo, desde el punto de vista operativo, las dos últimas opciones son más factibles, atendiendo a las condiciones culturales, comerciales y técnicas de nuestras empresas. Es cierto, pues, que las tres propuestas tienen problemas, como hemos visto, ya sean conceptuales o de orden práctico. La decisión del sistema a aplicar no ha sido cerrada por las NIIF, sino que más bien se trata de una cuestión abierta a discusión.

Desde nuestro punto de vista, la segunda de las opciones comentadas reúne las mayores ventajas y los menores inconvenientes, por las razones que ya hemos expuesto, y que resultaría redundante repetir aquí. Es la solución que ofrece un equilibrio más aceptable y la más acorde con la realidad de los negocios y las posibilidades reales de nuestras empresas. De cualquier forma, todavía deberemos esperar para cerrar la solución práctica a esta cuestión.

En este sentido puede verse la Ley 3/2004 de 29 de diciembre por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. En el art. 1 se establece que el objeto de la misma es “combatir la morosidad en el pago de deudas dinerarias y el abuso, en perjuicio del acreedor, en la fijación de plazos de pago en las operaciones comerciales que den lugar a la entrega de bienes o a la prestación de servicios realizadas entre empresas o entre empresas y la Administración”.

En el art. 4 de la Ley 3/2004 de 29 de diciembre se establece que, en principio, el plazo de pago que debe cumplir el deudor será el que se hubiera pactado entre las partes, y en su defecto se establece un plazo habitual de treinta días desde la recepción de la factura o de la recepción de las mercancías o prestación de servicios.

Para sedimentar conceptos, nótese la diferencia entre el crédito comercial o crédito que el proveedor concede a sus clientes por sus operaciones, libre de intereses y el crédito financiero o crédito ofrecido por las entidades de crédito, con devengo de intereses.

De acuerdo con el Oxford Dictionary, rebato es “a partial refund to someone who has paid too much for tax, rent, etc.” y tiene su origen en el término del francés antiguo *rebatre* ‘beat back’.

El Cambridge International Dictionary define el término como “an amount of money which is returned to you, esp. by the government, for example when you have paid too much tax”.

Greener (1988, p. 249) puntualiza que el término rebato “sometimes is used as a synonym for discount in a trading situation. However, a discount is strictly a reduction allowed by the payee, whereas a rebate is an amount return to the payer –often at a late date...”

Cash discount de acuerdo con M. Greener (1988, p. 65) significa “the reduction given by a CREDITOR on an account paid before a certain date, to encourage quick payment”.

“When the arrangement effectively contains a financing element, that element, for example a difference between the purchase price for normal credit terms and the amount paid, is recognised as interest expense over the period of the financing” (IAS 2, ¶ 18)

Véase en tal sentido Raffournier, B. (1996), pp. 216-218

La Ley 3/2004 de 29 de diciembre, considera la exigencia de intereses de demora por parte del acreedor en el caso de que se incumplan los plazos de pago pactados entre las partes, que en ausencia de los mismos se entiende de treinta días desde la recepción de la factura o en su defecto de la entrega de los géneros.

Actualmente el tipo de interés de demora se fija en el 9,09% según Resolución de 18 de enero de 2005, de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, por la que se hace público el tipo legal de interés de demora para el primer semestre natural del año 2005 (BOE 20 de enero de 2005).

## Bibliografía

Greener, M. (1988). The Penguin Business Dictionary. London

Internacional Accounting Standard Board.

Norma Internacional de Contabilidad núm. 2. (NIC 2): Existencias.

Internacional Accounting Standard Board.

Norma Internacional de Contabilidad núm. 18. (NIC 18): Ingresos.

Ley 3/2004 de 29 de diciembre por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales (BOE 30 de septiembre de 2004).

Raffournier, B. (1996). Les Normes Comptables Internationales (IAS). París, Ed. Económica

Real Decreto 1643/1990, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. Normas de valoración 17 y 18.

Resolución de 18 de enero de 2005, de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, por la que se hace público el tipo legal de interés de demora para el primer semestre natural del año 2005 (BOE 20 de enero de 2005).

## Direcciones Electrónicas Consultadas

Cambridge International Dictionary:

[dictionary.cambridge.org](http://dictionary.cambridge.org)

Oxford Dictionaries:

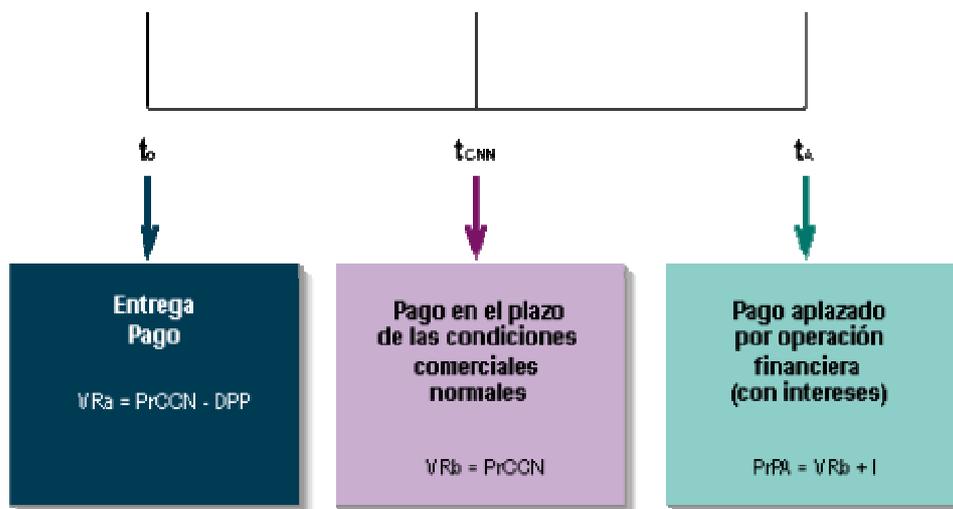
[www.askoxford.com](http://www.askoxford.com)

Cuadro 1 · Implicaciones de la utilización de las diferentes interpretaciones del valor razonable

<b>Coste de Adquisición</b>					
	A) Con DPP	---	VRa (95)	---	VRb
(100)	---	VRa (95)			
	B) Sin DPP	---	VRa (95)	---	VRb
(100)	---	VRb (100)			
<b>Ingreso por Ventas</b>					
	A) Con DPP	VRa (95)	---	VRb (100)	---
	VRa (95)	---			

	B) Sin DPP VRb (100)	VRa (95)	---	VRb (100)	---
	<b>Financiero</b>			<b>Gasto/Ingreso</b>	
IF (5)	A) Con DPP ---	---	---	DPP - GF (5)	DPP -
	B) Sin DPP ---	DPP - IF (5)	DPP - GF (5)	---	---

Figura 1 El valor razonable de los ingresos por ventas



Vra: Valor razonable actual

VRb: Valor Razonable a la fecha de las CCN de pago

PrCCN: Precio con pago en el plazo de las CCN

CCN: Condiciones Comerciales Normales

DPP: Descuento de pronto pago

PrPA: Precio con pago aplazado por operación financiera

I: Intereses de la operación financiera

Gregorio Labatut Serer  
Vicente Montesinos Julve  
Universidad de Valencia

Fuente: Revista AECA

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA)

[www.aeca.es](http://www.aeca.es)

Documento cedido conforme al acuerdo de colaboración establecido