

CONTABILIDAD	CONTABILIDAD DE LOS DERECHOS DE COBRO POR VENTAS DE BIENES Y SERVICIOS	Núm. 56/2005
---------------------	---	-------------------------



JUAN PEDRO SÁNCHEZ BALLESTA

Universidad de Murcia

Extracto:

EN este artículo realizamos un estudio, a partir tanto de la normativa vigente como de las aportaciones doctrinales al tema, del concepto registro contable y valoración de los derechos de cobro que surgen en las ventas de bienes y servicios con pago aplazado, diferenciando entre operaciones de tráfico y ventas de inmovilizado. Analizamos asimismo la contabilidad de los efectos de comercio y el sentido teórico y la plasmación contable de la provisión para insolvencias. Por último, nos detenemos en el registro contable del *factoring* y del *forfaiting*.

Sumario:

1. Concepto y clasificación de los derechos de cobro.
 - 1.1. Concepto.
 - 1.2. Clasificación.
2. Créditos por operaciones de tráfico.
 - 2.1. Registro contable.
 - 2.2. Valoración.
 - 2.2.1. Cuestiones que afectan al valor nominal.
 - 2.3. Incorporación de intereses a los créditos por operaciones de tráfico.
 - 2.3.1. Créditos a largo plazo.
 - 2.3.2. Créditos a corto plazo.
 - 2.4. Cobro mediante tarjetas de crédito.
3. Créditos de dudoso cobro y provisión para insolvencias.
 - 3.1. Planteamiento.
 - 3.2. Provisiones para insolvencias de tráfico.
 - 3.2.1. Métodos de estimación de la provisión para insolvencias de tráfico.
 - 3.2.2. La provisión para insolvencias de tráfico en el PGC.
 - 3.2.3. Otros aspectos de los créditos dudosos y la provisión para insolvencias.
4. Efectos comerciales.
 - 4.1. Aspectos mercantiles.
 - 4.2. Contabilidad de los efectos comerciales.
5. Créditos no comerciales: créditos por enajenación de inmovilizado.
6. Cuentas a cobrar en *factoring* y *forfaiting*.
 - 6.1. Tratamiento contable del *factoring* y del *forfaiting*.

Bibliografía.

1. CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN DE LOS DERECHOS DE COBRO

1.1. Concepto.

Siguiendo a VELA *et al.* (1996, pág. 234) podemos definir los derechos de cobro como elementos del activo empresarial que surgen como consecuencia de una obligación contraída por terceros a favor de la empresa. Estos derechos de cobro se representan contablemente a través de las cuentas a cobrar, las cuales expresan el crédito concedido por la empresa a otras personas físicas o jurídicas, «el cual supone el derecho a exigir el compromiso adquirido por aquéllas que normalmente consistirá en la *entrega de cierta cantidad de dinero en un momento determinado*, aunque excepcionalmente podrá consistir en el derecho a percibir bienes o servicios en el futuro».

Los derechos de cobro o créditos de la empresa frente a terceros que vamos a tratar en este trabajo son los que tienen en común su vinculación con la actividad propia de la empresa o con otras actividades que, aunque de carácter secundario o extraordinario, guardan su relación con aquélla. Así, estudiaremos tanto los derechos de cobro que pueden derivarse de la venta de bienes o prestación de servicios que constituyen la actividad específica constitutiva del objeto social de la empresa, como los que se derivan de otro tipo de actividades, ya se trate de actividades accesorias o complementarias a la actividad principal como la prestación de determinados servicios que se realizan con cierta habitualidad, o bien de operaciones que se realizan con carácter no habitual o extraordinario. En los dos primeros casos (actividad principal y accesorias) nos encontraremos ante derechos de cobro con origen en el tráfico de la empresa, que representan créditos comerciales, mientras que en el tercer caso (actividad no habitual o extraordinaria) se tratará de créditos no comerciales. Por tanto, los derechos de cobro que vamos a tratar son los derivados de operaciones de venta de bienes o servicios con pago aplazado. Esto va a suponer que el que vende esos bienes o servicios no va a recibir de forma inmediata una contraprestación dineraria, sino que va a incorporar a su patrimonio un derecho de cobro frente al deudor que se cancelará en un momento posterior una vez se produzca la entrega del precio pactado.

1.2. Clasificación.

Siguiendo a la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA, 1999, págs. 158-159) podemos establecer diferentes clasificaciones de derechos de cobro según el criterio o punto de vista adoptado. Así, las más significativas serían las siguientes:

A. Atendiendo al origen de los créditos:

- Crédito concedido a los compradores de los bienes o servicios cuya venta constituye la actividad principal de la empresa. Se representan contablemente a través de las cuentas de clientes.
- Crédito concedido a los adquirentes de servicios cuya venta o prestación tiene un carácter accesorio a la explotación. Se representan contablemente a través de las cuentas de deudores.
- Créditos derivados de operaciones ajenas al tráfico de la empresa, es decir, operaciones no habituales o de carácter excepcional, tales como enajenación de elementos de inmovilizado, créditos al personal, operaciones de carácter financiero, etc.
- Otros créditos, como los derechos de cobro frente a las Administraciones Públicas derivados de las relaciones tributarias con aquéllas, de subvenciones concedidas, etc.

B. De acuerdo con el plazo de cobro:

- Créditos a corto plazo, considerando como tales aquellos cuyo vencimiento es igual o inferior a 12 meses.
- Créditos a largo plazo o de inmovilizado, considerando como tales aquellos cuyo vencimiento es superior a 12 meses.

Para AECA (1999, págs. 159), en la clasificación atendiendo al vencimiento se dará preferencia al plazo de realización efectivo frente a las condiciones contractuales, en caso de que exista contradicción entre ambos, por aplicación del principio de predominio de la realidad económica sobre la forma jurídica en contabilidad. Por lo tanto, para AECA (1999) los créditos concedidos a corto plazo, sobre todo a empresas vinculadas, y renovados frecuentemente, deben considerarse como de largo plazo.

C. En función de la instrumentalización documental de los créditos:

- Créditos materializados en facturas o documentos análogos no formales.
- Créditos materializados en instrumentos formales que tienen la consideración de títulos de crédito, como la letra de cambio o el pagaré.

D. En función de la vinculación del titular de los derechos de cobro y el deudor:

- Créditos frente a empresas del grupo.
- Créditos frente a empresas asociadas.
- El resto de los créditos.

A efectos del concepto de grupo es necesario tener en cuenta la definición del Código de Comercio, artículo 42, sobre la relación de dominio, considerándose que se da esta circunstancia cuando se produce alguna de las siguientes situaciones:

- a) Posee la mayoría de los derechos de voto.
- b) Tiene la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- c) Puede disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
- d) Haya nombrado exclusivamente con sus votos la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas anuales y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores.

No obstante, es necesario tener en cuenta que el concepto de grupo es una situación de hecho, por lo que una empresa deberá segregar los derechos de cobro, considerándolos frente a empresas del grupo, en aquellas situaciones en las que exista dominio de hecho.

En cuanto a las empresas asociadas, se entiende que existe asociación cuando la empresa tenedora ejerce una influencia notable sobre otra empresa, participando en sus decisiones de explotación y financieras, pero sin llegar a un control mayoritario. Se presume la existencia de asociación entre dos empresas cuando una de ellas posee, al menos, el 20 por 100 del capital de la otra, o en caso de que cotice en bolsa, si posee al menos el 3 por 100 (art. 47 del CCom. y párrafo 19 de la Introducción del Plan General de Contabilidad –PGC–). En las partidas de empresas asociadas se incluirán también las relaciones con empresas multigrupo, entendiéndose por empresa multigrupo aquella que esté gestionada conjuntamente por una empresa del grupo o la entidad o persona dominante, y uno o varios terceros ajenos al grupo de empresas.

En cualquiera de estos casos, la condición de empresa vinculada se refiere no sólo a la relación entre tenedora y subtenedora sino que también se incluyen las relaciones entre subtenedoras entre sí, así como las de cualquier empresa vinculada con las que lo estén a otras subtenedoras (AECA, 1999, págs. 176-177).

2. CRÉDITOS POR OPERACIONES DE TRÁFICO

Los derechos de cobro frente a terceros que tienen su origen en operaciones del tráfico habitual de la empresa se representan contablemente en cuentas del grupo 4 del PGC (Acreedores y Deudores por operaciones de tráfico), tanto si se trata de créditos a corto plazo como si son créditos a largo plazo. No obstante, en este caso deberán identificarse en cuentas distintas en función del

plazo de vencimiento, puesto que, según las normas de elaboración del balance de situación establecidas en el PGC, letra p), para las cuentas deudoras por operaciones de tráfico con vencimiento superior a un año se creará el epígrafe B.VI del activo, con la denominación «Deudores por operaciones de tráfico a largo plazo», por lo que tendrán la consideración de inmovilizado. En cambio, las cuentas deudoras por operaciones de tráfico con vencimiento a corto plazo vienen recogidas en el epígrafe D.III del activo, considerándose, por tanto, parte del activo circulante.

CUENTAS DE CLIENTES Y DEUDORES

Las cuentas de clientes expresan el derecho de cobro frente a los adquirentes de bienes y servicios como consecuencia de la venta a crédito de los bienes o servicios cuya venta constituye la actividad específica del objeto social de la empresa. Las principales cuentas y subcuentas de clientes, recogidas en el subgrupo 43 del PGC, son las siguientes:

430. Clientes.

4300. Clientes (euros).

4304. Clientes (moneda distinta del euro).

4309. Clientes, facturas pendientes de formalizar.

431. Clientes, efectos comerciales a cobrar.

4310. Efectos comerciales en cartera.

4311. Efectos comerciales descontados.

4312. Efectos comerciales en gestión de cobro.

4315. Efectos comerciales impagados.

432. Clientes, empresas del grupo.

4320. Clientes, empresas del grupo (euros).

4321. Efectos comerciales a cobrar, empresas del grupo.

4324. Clientes, empresas del grupo (moneda extranjera).

4326. Envases y embalajes a devolver por clientes, empresas del grupo.

4329. Clientes, empresas del grupo, facturas pendientes de formalizar.

433. Clientes, empresas asociadas.

435. Clientes de dudoso cobro.

436. Envases y embalajes a devolver por clientes.

437. Anticipos de clientes.

CUADRO 1. CUENTAS DE CLIENTES

Cuentas con saldo deudor (activo)	Cuentas con saldo acreedor (compensadoras)	Cuentas con saldo acreedor (pasivo)
430 y sus subcuentas	436	437
431 y sus subcuentas		
4320 4321 4324 4329	4326	
433		
435		

En cuanto a las cuentas de deudores, expresan el crédito concedido a los compradores de servicios que no tienen la condición estricta de clientes, esto es, se trata de derechos de cobro por ventas a crédito de servicios que tienen un carácter accesorio a la actividad principal de la empresa. No obstante, el PGC indica que en las cuentas de deudores se contabilizará también el importe del derecho derivado de las subvenciones de explotación concedidas a la empresa cuando no sean concedidas por Administraciones Públicas, en cuyo caso se utilizarían las cuentas del subgrupo 47. Las cuentas y subcuentas de deudores recogidas en el PGC, todas de activo, y por tanto de saldo deudor, son las siguientes:

440. Deudores.

4400. Deudores (euros).

4404. Deudores (moneda extranjera).

4409. Deudores, facturas pendientes de formalizar.

441. Deudores, efectos comerciales a cobrar.

4410. Deudores, efectos comerciales en cartera.

4411. Deudores, efectos comerciales descontados.

4412. Deudores, efectos comerciales en gestión de cobro.

4415. Deudores, efectos comerciales impagados.

445. Deudores de dudoso cobro.

449. Deudores por operaciones en común.

Las distintas variantes sobre las cuentas de clientes y deudores van a informar de las diferentes situaciones que pueden afectar a estos derechos de cobro. Así, por ejemplo:

- Que el derecho de cobro esté documentado en un instrumento no formal de pago, como la factura (cuentas 430, 4320, 440), o que, por el contrario, esté documentado en un instrumento formal de pago, como la letra de cambio o el pagaré (431, 4321, 441).
- Que se trate de un crédito frente a una empresa del grupo (432) o asociada (433).
- Que concurren circunstancias que permitan razonablemente la consideración de un crédito como de dudoso cobro (435, 445).
- Que se trate de un crédito expresado en euros (4300, 4320, 4400) o moneda distinta del euro (4304, 4324, 4404).
- Que un efecto de comercio se haya llevado a una entidad financiera para ser descontado (4311, 4411) o para gestionar su cobro (4312, 4412), o incluso que se encuentre impagado a su vencimiento (4315, 4415).
- Que los derechos de cobro estén pendientes de formalizar en la correspondiente factura, o que, aun estándolo, hayan sido objeto de algún reparo por parte del deudor (4309, 4329, 4409).
- En aquellos casos en que se facture a los clientes por envases y embalajes con facultad de devolución se utilizará la cuenta 436 como cuenta compensadora del crédito frente a los clientes.
- Cuando se reciba una entrega del cliente, que normalmente será en efectivo, a cuenta de suministros futuros de bienes o servicios, se utilizará la cuenta de pasivo 437.
- Cuando se trate de créditos con participes en las operaciones reguladas en los artículos 239 a 243 del Código de Comercio y en otras operaciones en común de análogas características (449).

En cuanto al registro contable de los derechos de cobro a largo plazo por ventas de bienes o servicios se podrá crear un subgrupo 45, llamado Clientes y deudores a largo plazo, e incluir en este subgrupo las cuentas de clientes a largo plazo y deudores a largo plazo, o bien se pueden crear dentro de la 430 y la 440 subcuentas para reflejar esos derechos de cobro a largo plazo (por ejemplo, la 4301. Clientes a largo plazo, y la 4401. Deudores a largo plazo), tal y como expone ÁLVAREZ CARRIAZO (1996, pág. 156). De la misma forma, se podrían crear subcuentas de la 431 y la 441 para reflejar los créditos comerciales con vencimiento superior a un año formalizados en efectos de giro (por ejemplo, 4319. Clientes, efectos comerciales a cobrar a largo plazo y 4419. Deudores, efectos comerciales a cobrar a largo plazo), tal y como proponen MARTÍN y VEIGA (1997, pág. 576).

2.1. Registro contable.

Los derechos de cobro por operaciones de tráfico deben registrarse según la norma general cuando surja efectivamente el derecho de cobro, esto es, cuando se haya perfeccionado el contrato de compraventa. A este respecto, desde el punto de vista jurídico, el Código Civil define el contrato de compraventa en su artículo 1.445 como aquel por el que «uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente», mientras que en su artículo 1.450 establece que la venta está perfeccionada y es obligatoria para ambas partes «si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato, y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado». Por su parte, el Código de Comercio, en el artículo 325 define la compraventa mercantil como aquel contrato de «compraventa de bienes muebles para revenderlos, bien en la misma forma que se compraron o bien en forma diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa». En definitiva, las operaciones de ventas de bienes y servicios están perfeccionadas cuando las partes hayan definido y convenido tanto el bien objeto de la venta o el servicio que se debe prestar, como el precio correspondiente, aunque ni lo uno ni lo otro se haya entregado.

Sin embargo, dada la dificultad de conocer el momento de perfeccionamiento del contrato, se suele atender más al fondo económico de las operaciones que a su formalidad jurídica, por lo que en opinión de VELA *et al.* (1996, pág. 236) y de AECA (1999, pág. 162), se matizará esta norma general atendiendo a la realización efectiva de las transacciones. Ello significa que el registro del derecho se realizará cuando se considere completada de manera significativa la operación que genera el derecho de cobro mediante la transferencia de la responsabilidad y control sobre los bienes vendidos o la prestación sustancial de los servicios contratados.

En el caso concreto del reconocimiento contable de un derecho de cobro por ventas son necesarios los siguientes requisitos (AECA, 1999, págs. 162-163; VELA *et al.*, 1996, pág. 236):

- a) Que el compromiso de pago a la empresa vendedora no esté condicionado por la reventa del producto. (Al no haber fecha cierta en el pago se trataría más bien de una operación de entrega a un comisionista).
- b) Que la obligación de pago del comprador sea independiente de los acontecimientos que puedan afectar al producto vendido, tales como la destrucción física, daños, robo, etc. (Lo contrario significaría que el responsable del bien supuestamente vendido sigue siendo el vendedor, por lo que de presentarse alguno de los eventos señalados, el comprador no reconocería compromiso de pago).
- c) Que el comprador que adquiera el producto tenga entidad jurídica independiente del vendedor. (Lo contrario significaría que no ha habido venta al exterior sino únicamente una transferencia interna de la que no cabe deducir ninguna obligación de pago).

En definitiva, el derecho de cobro por ventas de bienes se registra cuando se transmite la propiedad de la cosa vendida. Este momento depende de las cláusulas en que se haya formalizado el contrato, especialmente cuando existe 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. Para regular los distintos momentos en que puede producirse la transmisión de la propiedad y, por tanto, de la responsabilidad sobre el bien, del vendedor al comprador, existen una cláusulas de comercio internacional (INCOTERMS), que son reglas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional que influyen tanto en el comercio internacional como nacional. Las actuales cláusulas, establecidas en 2000, se dividen en cuatro categorías: términos E, F, C y D, que comprenden 13 incoterms que establecen la forma y el momento de la transmisión de la propiedad (VICENT CHULIÁ, 2001, pág. 752).

CUADRO 2. CLÁUSULAS INCOTERMS. FÓRMULAS A LA SALIDA

E	<i>Ex works</i> o «en fábrica» ... (lugar convenido).
F	<ul style="list-style-type: none"> • FCA (<i>free carrier</i>) o «franco transportista» ... (lugar convenido). • FAS (<i>free alongside ship</i>) o «franco al costado del buque» ... (puerto de carga convenido). • FOB (<i>free on board</i>) o «franco a bordo» ... (puerto de embarque convenido).
C	<ul style="list-style-type: none"> • CFR (<i>cost and freight</i>) o «coste y flete» ... (puerto de destino convenido). • CIF (<i>cost, insurance and freight</i>) o «coste, seguro y flete» ... (puerto de destino convenido). • CPT (<i>carriage paid to</i>) o «transporte pagado hasta» ... (lugar de destino convenido). • CIP (<i>carriage and insurance paid to</i>) o «transporte y seguros pagados hasta» ... (lugar de destino convenido). <p>En estos casos, (C) el vendedor contrata y paga el transporte, pero no asume el riesgo de la mercancía durante el transporte 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 o lugar convenido.</p>

CUADRO 3. CLÁUSULAS INCOTERMS. FÓRMULAS A LA LLEGADA

D	<ul style="list-style-type: none"> • DAF (<i>delivered at frontier</i>) o «entregada en frontera» ... (lugar convenido). • DES (<i>delivered ex ship</i>) o «entregada sobre buque» ... (puerto de destino convenido). • DEQ (<i>delivered ex quay canty paid</i>) o «entregada en muelle (derechos pagados)» ... (puerto de destino convenido). • DDU (<i>delivered duty unpaid</i>) o «entregada derechos aduaneros no pagados» ... (lugar de destino convenido). • DDP (<i>delivered duty paid</i>) o «entregada derechos aduaneros pagados» ... (lugar de destino convenido). <p>En estos casos, el vendedor asume todos los gastos para llevar la mercancía a destino y, por tanto, asume todos los riesgos. Ello implica que la mercancía pasa a ser propiedad del comprador en el lugar de destino.</p>
---	---

Una vez que se cumplen las condiciones para registrar contablemente el derecho de cobro, el reconocimiento del crédito se realizará, con carácter general y prescindiendo de los impuestos indirectos que graven la operación, mediante un cargo en la cuenta a cobrar que corresponda con abono a la cuenta de ingresos correspondiente. Su cancelación total o parcial implicará un cargo en las cuentas de la contraprestación, generalmente tesorería, si bien la contraprestación pactada puede ser un bien distinto del dinero, con abono a las cuentas a cobrar de clientes y deudores que correspondan.

2.2. Valoración.

Tanto la norma de valoración 12.^a del PGC como AECA (1999, pág. 164) señalan que los derechos de cobro figurarán en el balance por su valor nominal, es decir, la cantidad que haya de recibirse del deudor cuando llegue el vencimiento. La implicación que tiene esta norma es que no se contempla el valor del crédito en el tiempo, ya que el valor nominal del crédito es el mismo sea cual sea su vencimiento. Por tanto, teniendo en cuenta que un importe ya exigible tendría un mayor valor que ese mismo importe exigible en un plazo superior, esta forma de valorar va a suponer una sobrevaloración de los derechos de cobro. Sin embargo, valorar en función del dinero que entraría en la empresa en el momento del nacimiento del derecho de cobro en lugar de valorar en función del valor nominal supondría una laboriosa tarea de actualización de los derechos de cobro, de tal forma que, en aras de la simplicidad, se establece la valoración por el nominal, admitiéndose una ligera sobrevaloración de las cuentas a cobrar.

2.2.1. Cuestiones que afectan al valor nominal.

No obstante, habrá que tener en cuenta que se pueden producir situaciones que afecten a ese valor nominal. Así, es frecuente incluir descuentos o bonificaciones asociados a las operaciones de ventas de bienes o servicios, que minorarán el crédito de la empresa contra el cliente. Según la norma de valoración de las ventas del PGC (norma 18.^a), hay que tener en cuenta las siguientes reglas:

- Los descuentos y similares incluidos en factura y que no obedezcan a pronto pago, es decir, que tengan motivos comerciales, se registrarán como un menor importe de la venta, y por tanto supondrán un menor crédito frente al cliente.
- Los descuentos sobre ventas por pronto pago, estén incluidos o no en factura, se considerarán gastos financieros y se contabilizarán siempre en la cuenta 665. Descuento sobre ventas por pronto pago, puesto que se trata de un descuento que no obedece a la operación de venta sino al cobro de la misma, ofrecido por el vendedor al comprador porque le interesa disponer en el plazo más breve de los recursos financieros establecidos como contraprestación de la venta. Este descuento, por tanto, aunque no disminuye el importe de la venta sí supone un menor derecho de cobro frente al cliente en el importe del descuento y, en su caso, de los impuestos indirectos correspondientes.

- Los descuentos que tienen su origen en que el cliente haya alcanzado un determinado volumen de pedido y que se indiquen con posterioridad a la emisión de la factura se reflejarán en la cuenta 709. Rappels sobre ventas, sin disminuir la cuenta de ventas y, en su caso, disminuirían el derecho de cobro frente al cliente en el importe del descuento y en los impuestos indirectos correspondientes.
- En cuanto a las devoluciones de ventas o a los descuentos que se produzcan con posterioridad a la emisión de la factura y que estén originados por defectos de calidad del producto servido, incumplimiento en los plazos de entrega, o causas análogas, se registrarán en la cuenta 708. Devoluciones de ventas y operaciones similares, suponiendo también una disminución del crédito frente al cliente en el importe del descuento o devolución y los impuestos indirectos correspondientes.

ANTICIPOS

También puede ocurrir que previamente a la venta el cliente hubiese realizado un pago a cuenta de la entrega futura de bienes, recogiendo este concepto como un pasivo en la cuenta 437. Anticipos de clientes. En este caso, cuando se produzca la venta y por tanto la compensación del anticipo, el crédito frente al cliente comprenderá el importe de la venta menos el anticipo y, en su caso, más la parte correspondiente de los impuestos indirectos que se repercutan en el momento de la venta, puesto que la otra parte se habrá devengado con la recepción del anticipo.

ENVASES CON FACULTAD DE DEVOLUCIÓN

En cuanto a la situación de que se produzca una venta y el producto se haya vendido contenido en unos envases o embalajes con facultad de devolución, el valor de estos envases o embalajes se incluirá en el importe de la factura, incrementando el crédito frente al cliente, si es el caso de venta a crédito, lo cual tendrá su contrapartida en un abono a la cuenta compensadora de clientes 436. Envases y embalajes a devolver por clientes. Sin embargo, en este caso, puesto que el comprador puede optar por devolver los envases, el importe del crédito relativo a los envases no tiene por qué realizarse en dinero, es un crédito que puede cancelarse simplemente con la devolución de los envases o embalajes. Por tanto, la deuda monetaria de los clientes viene recogida inicialmente como diferencia entre la cuenta de clientes y la cuenta compensadora 436. Cuando definitivamente se produzca la devolución o no de los envases, se producirá bien una disminución del crédito (abono de clientes con cargo a envases a devolver) por la cantidad relativa a los envases, bien una consolidación monetaria del crédito por el importe de los envases que se reflejará con un cargo en la 436 y un abono en la cuenta 704. Ventas de envases y embalajes.

VALORACIÓN EN MONEDA DISTINTA DEL EURO

Si los derechos de cobro vienen expresados en moneda distinta del euro, de acuerdo con la norma de valoración 14.^a del PGC, se convertirán en euros aplicando el tipo de cambio vigente en la fecha de su incorporación al patrimonio de la empresa, registrando el crédito por su importe equi-

valente en euros. Posteriormente, al cierre del ejercicio, se valorarán al tipo de cambio vigente en ese momento, teniendo en cuenta que, en los casos de cobertura del riesgo de cambio, se considerará únicamente la parte de riesgo no cubierto. Al valorar al tipo de cambio vigente al cierre del ejercicio, y en virtud del principio de prudencia, las diferencias negativas que se produzcan se considerarán gasto financiero del ejercicio, registrándose en la cuenta 668. Diferencias negativas de cambio, con abono a la cuenta de crédito, que se verá así disminuida. En cuanto a las diferencias positivas que surjan al valorar al nuevo tipo de cambio, en tanto no estén realizadas, es decir, en tanto no se haya producido el cobro del derecho, se considerarán un ingreso diferido, registrándose en la cuenta 136. Diferencias positivas en moneda extranjera, con cargo a la cuenta que recoja el derecho de cobro, que se verá así aumentada. Una vez se produzca el cobro, y por tanto el ingreso por la variación del tipo de cambio esté realizado, se considerará ingreso efectivo del ejercicio en que se produce el cobro.

CRÉDITOS EN ESPECIE

Caso similar al de la moneda extranjera es el que presentan los créditos a percibir en especie, donde la cancelación del crédito se va a realizar con la entrega de activos distintos al dinero. En este caso no se puede hablar de valor nominal del crédito, sino que se requiere la aplicación de un precio a las cantidades en unidades físicas de los bienes o servicios a percibir como contraprestación para obtener un equivalente monetario. La propuesta valorativa de AECA (1999, pág. 165) es similar a la de la moneda extranjera, puesto que se trataría de valorar estas partidas aplicando los precios vigentes al perfeccionarse el contrato y efectuar, al cierre de cada ejercicio, los ajustes necesarios, de tal forma que la diferencia que surja de este ajuste, si supone beneficio, se diferirá hasta su realización, mientras que se imputará a resultados en caso de pérdida. Además, el principio de prudencia exige que se adopten cautelas en la valoración de los activos a percibir como contraprestación, especialmente si no existe un mercado de referencia para obtener unos precios aplicables a los bienes o servicios objeto de la contraprestación, en cuyo caso habría de estimarse el valor de esos bienes de la forma más adecuada, recurriendo incluso, si fuese necesario, a tasaciones independientes.

Sin embargo, a este respecto, la resolución del ICAC de 16 de mayo de 1991, por la que se fijan criterios generales para determinar el importe neto de la cifra de negocios, establece en su punto segundo, apartado b) que «las entregas de mercaderías o productos destinados a la venta y prestaciones de servicios que las empresas efectúen a cambio de activos no monetarios o como contraprestación de servicios que representan gastos para ella, formarán parte de la cifra anual de negocios y se valorarán por el precio de adquisición o coste de producción de los bienes o servicios entregados, o por el valor de mercado de lo recibido, si es menor que aquél, debiéndose contabilizar como ventas o prestaciones de servicios». Por tanto, se cumple el principio de prudencia al no reconocer beneficios, y entendemos que la contribución de esos activos no monetarios al importe del crédito frente al cliente vendría determinada, en ausencia de otras cuestiones como impuestos indirectos, etc., por el importe del precio de adquisición de los bienes o servicios entregados, o bien por el valor de mercado de lo recibido si es menor.

2.3. Incorporación de intereses a los créditos por operaciones de tráfico.

Una vez visto el criterio general de valoración de los créditos por operaciones de tráfico, así como diversos aspectos relacionados con el mismo, estudiaremos las opciones previstas por el PGC para el caso, no muy habitual salvo que se trate de créditos a largo plazo, de que estos créditos devenguen intereses. Para ello diferenciaremos el tratamiento dado a los intereses en los créditos comerciales a largo plazo del que se les da en los créditos comerciales a corto plazo.

2.3.1. Créditos a largo plazo.

Respecto a los intereses que incorporen los derechos de cobro derivados del tráfico normal de la empresa, la norma de valoración 12.^a del PGC se limita a señalar que «los intereses incorporados al nominal de los créditos y débitos por operaciones de tráfico con vencimiento superior a un año deberán registrarse en el balance como "Ingresos a distribuir en varios ejercicios" o "Gastos a distribuir en varios ejercicios", respectivamente, imputándose anualmente a resultados de acuerdo con un criterio financiero»¹.

Por tanto, en lo que respecta a los derechos de cobro, sólo se está haciendo referencia a los *intereses implícitos* incluidos en los derechos de cobro a largo plazo por operaciones del tráfico, que deben incluirse en el nominal de los créditos frente a clientes o deudores teniendo como contrapartida la cuenta 135. Ingresos por intereses diferidos, que figurará en el epígrafe B del pasivo del balance². Y tal y como indica la norma, la cuenta 135 se imputará anualmente a resultados como ingreso financiero de acuerdo con un criterio financiero a lo largo de la vida del crédito (con abono a las cuentas 763. Ingresos de créditos a largo plazo o 762. Ingresos de créditos a corto plazo). De esta forma, como indican MARTÍN y VEIGA (1997, pág. 574), se cumple con los principios de prudencia y devengo, puesto que los ingresos correspondientes a intereses por aplazamiento vienen recogidos en una cuenta de ingresos diferidos y no de ingresos del ejercicio, ya que no se pueden considerar como ingresos en el momento en que se lleva a cabo la operación de venta con cobro aplazado. Posteriormente, conforme se vaya produciendo el devengo de esos intereses se imputarán como ingreso financiero, logrando que cada ejercicio soporte los intereses correspondientes al mismo en aplicación del principio de devengo. Por tanto, el ingreso por la venta o prestación, ya producido, se valora por el precio de contado, en tanto que los intereses quedarán como ingresos diferidos hasta que se vayan devengando. A su vez, la diferencia entre el valor nominal del crédito comercial, reflejado en las cuentas de clientes o deudores, y el saldo de la cuenta 135 permitirá conocer un valor neto más o menos equivalente al valor actual de realización (por descuento bancario) del derecho de cobro (VELA *et al.*, 1996, pág. 259).

¹ Este mismo criterio se seguiría para los créditos derivados de ventas realizadas a ciertos Entes y Organismos cuya solvencia está garantizada pero con plazos de cobro inciertos pero previsiblemente superiores al año (consulta n.º 5 del BOICAC n.º 15, diciembre de 1995).

² No obstante, los ingresos a distribuir en varios ejercicios que recogen los intereses incorporados al nominal de los créditos se reclasificarán en el corto plazo en la medida que compensen créditos con vencimiento inferior al año, por lo que los ingresos por intereses diferidos que compensen activos a corto plazo se incluirán en la partida de pasivo del balance E.VII Ajustes por periodificación (consulta n.º 5 del BOICAC n.º 32, diciembre de 1997).

En el caso de que existan *intereses explícitos*, y con independencia de la forma en que se cobren, periódicamente o al inicio del crédito, no se integrarán en el valor nominal del crédito comercial, sino que se contabilizarán en cuentas de ingresos financieros conforme se vayan devengando. Por tanto, a estos intereses no es de aplicación el contenido de la norma 12.^a. Cuando se produzca el devengo de los mismos, a efectos de periodificación del ingreso financiero (el cual vendrá recogido bien en la 762. Ingresos de créditos a largo plazo, bien en la 763. Ingresos de créditos a corto plazo) en tanto no se produzca el cobro del mismo, se utilizarán como cuentas periodificadoras las siguientes cuentas de activo que reflejarán un crédito por intereses.

Para empresas independientes (según el plazo de vencimiento del crédito por intereses):

257. Intereses a largo plazo de créditos.

547. Intereses a corto plazo de créditos.

Mientras que si se trata de empresas vinculadas se utilizarían las cuentas:

246. Intereses a largo plazo de inversiones financieras en empresas del grupo.

247. Intereses a largo plazo de inversiones financieras en empresas asociadas.

5361. Intereses a corto plazo de créditos a empresas del grupo.

537. Intereses a corto plazo de inversiones financieras en empresas asociadas.

Si esos intereses se cobran anticipadamente, se reflejarían, en cambio, como un pasivo en tanto no se devenguen, en la cuenta 585. Intereses cobrados por anticipado.

Una última consideración sobre los derechos de cobro a largo plazo por operaciones de tráfico es la propuesta de AECA (1999, págs. 166-168), de que en aquellos casos en que no se incluye explícitamente interés alguno o el tipo de interés incluido difiere sustancialmente del de mercado, sin que sea por motivos como la existencia de garantías de terceros o restricciones legales, se impute un interés al tipo nominal de cuentas a cobrar similares, de modo que la cuenta a cobrar quede registrada a su valor estimado de realización.

2.3.2. *Créditos a corto plazo.*

Cuando las operaciones de tráfico se realizan a corto plazo nos encontramos con que la valoración del ingreso por ventas o prestación de servicios es independiente de que se produzca o no un aplazamiento en el cobro, registrándose, en su caso, el descuento por pronto pago como un gasto financiero. Por tanto, según la opción seguida por el PGC, nunca se van a considerar intereses implícitos sino aplazamiento con coste nulo. Esta posición es confirmada por la resolución del ICAC de 16 de

mayo de 1991, *por la que se fijan criterios generales para determinar el importe neto de la cifra de negocios*, cuando afirma que las ventas se valorarán por el importe facturado en caso de pago con vencimiento inferior a un año. (...)». Asimismo, la consulta número 4 del BOICAC número 53, sobre el tratamiento contable de una venta con intereses derivados por el aplazamiento con vencimiento inferior a un año, es contestada afirmando que si hubiera intereses implícitos incorporados en la facturación, dicho importe figurará en el haber de la cuenta de pérdidas y ganancias, en la agrupación 1 del modelo normal o en la partida 1.^a del modelo abreviado, es decir, esos intereses formarán parte del importe neto de la cifra de negocios cuando la operación de tráfico tenga un vencimiento inferior al año. En el caso de vencimiento superior al año, estaríamos en el caso de los créditos a largo plazo, y tanto la resolución como la consulta citadas confirman lo expuesto en la norma de valoración 12.^a.

Sin embargo, desde un planteamiento teórico, el fondo económico-financiero de esta operación puede analizarse como que la empresa que concede un aplazamiento en el cobro está cargando implícitamente un interés equivalente al que le descuenta al cliente si le paga al contado (URÍAS, 1997, pág. 232). En efecto, como señala MENÉNDEZ MENÉNDEZ (1991, pág. 212), al valorar cualquier elemento de los estados contables es necesario tener en cuenta el factor tiempo, pues el valor monetario de una partida no es independiente del momento en que dicho elemento vaya a convertirse en efectivo. Desde esta perspectiva, los ingresos deben cuantificarse a una fecha determinada en función del valor que a esa fecha tenga la corriente futura de efectivo que esos ingresos van a originar para la empresa. Por tanto, habría que diferenciar la parte de ingreso correspondiente a la venta y la parte correspondiente a intereses, puesto que en la valoración de los ingresos por ventas o prestaciones de servicios vendrían incluidos los intereses implícitos por aplazamiento, equivalentes al importe del descuento por pronto pago.

Sin embargo, la solución adoptada por el PGC consiste en no considerar intereses implícitos sino aplazamiento con coste nulo, lo que supone los siguientes problemas desde el punto de vista de la información contable (MENÉNDEZ MENÉNDEZ, 1991, págs. 212-213):

1. No se está distinguiendo el flujo de riqueza con origen en la actividad operativa (ya devengado en el momento de la venta o prestación) del recargo financiero implícito en los cobros futuros (que se irá devengando a medida que vaya transcurriendo el período de diferimiento en el pago).
2. Se pueden producir problemas de periodificación cuando los estados contables se presenten en una fecha intermedia entre el momento de contabilización del ingreso y el momento de su cobro, puesto que se está incluyendo el recargo financiero, que se irá devengando en el período, como si fuera renta de la empresa, ya devengada.

2.4. Cobro mediante tarjetas de crédito.

En la actualidad, está muy extendida la aceptación como forma de pago, por parte de las empresas vendedoras, de las tarjetas de crédito, ya que la concesión de crédito a los clientes favorece las compras por parte de éstos. Aunque el PGC no se ha pronunciado respecto a este tipo de operacio-

nes, dada la innegable importancia que las mismas tienen en las economías modernas, creemos interesante analizar el efecto que, desde el punto de vista de la empresa vendedora, tiene la utilización de tarjetas de crédito sobre los derechos de cobro. Para ello distinguiremos las tarjetas de crédito emitidas por la propia empresa vendedora, que son tarjetas de compra que los grandes establecimientos comerciales ponen a disposición de sus clientes, de las tarjetas de crédito propiamente dichas, que o bien son facilitadas por entidades financieras o bien por empresas ligadas a entidades financieras, (SÁEZ TORRECILLA, 2001, pág. 395).

A) Ventas a crédito con tarjetas de compras.

En este caso es la empresa vendedora la que asume el riesgo de cobro, como en cualquier venta a crédito, concediendo un aplazamiento en el cobro al cliente a través de la tarjeta de compra. Por lo tanto, se registrará como una venta cualquiera, con un cargo a la cuenta en la que se recoja el derecho de cobro (normalmente clientes) y un abono a la cuenta de ventas o de ingresos correspondiente. El crédito se cancelará a su vencimiento con cargo a la cuenta de bancos en la que el cliente haya domiciliado el pago.

B) Ventas a crédito con tarjetas de crédito.

En este caso, la entidad emisora de la tarjeta de crédito aparece interpuesta entre el cliente y el vendedor. Esto es, la empresa o establecimiento comercial cobra de la entidad gestora de la tarjeta, la cual, a su vez, y en el momento pactado, cobra al cliente. Por tanto, el riesgo de impago del cliente lo soporta la entidad gestora de la tarjeta y no el vendedor, siempre que este último cumpla los requisitos pactados con la empresa gestora, como suele ser el pedir autorización a la misma en cada venta, lo cual suele hacerse por procedimientos electrónicos. Por otra parte, la entidad gestora de la tarjeta de crédito cobra una comisión al vendedor, con la que cubre tanto el anticipo del dinero, puesto que el cliente pagará más tarde, como el riesgo de los clientes incobrables (SÁEZ TORRECILLA, 2001, pág. 396).

Basándose en que la relación del vendedor con la entidad emisora de la tarjeta es una relación de tipo financiero, aunque esté conectada con una operación comercial, SÁEZ TORRECILLA (2001, pág. 396) propone utilizar como contrapartida de la cuenta de ingresos, en vez de la cuenta de clientes o la correspondiente que exprese el crédito comercial, una cuenta de crédito no comercial, en este caso la 542. Créditos a corto plazo. En cualquier caso, se utilice esta cuenta, o la más habitual de clientes, en el momento que la entidad gestora abone el importe, se cancelará el derecho de cobro con cargo a 572. Bancos, por el importe ingresado; y desglosando el importe de la comisión total cobrado por la entidad gestora en gastos financieros (663. Intereses de deudas a corto plazo; o 665. Descuentos sobre ventas por pronto pago) por los intereses cobrados por el anticipo del dinero, y en gastos de comisión bancaria.

Por su parte, VELA *et al.* (1996, pág. 239) proponen registrar el importe de la comisión como un descuento sobre ventas por pronto pago, que disminuye bien el importe de la cuenta de Clientes, o bien el de las cuentas de tesorería si se contabiliza como una venta al contado sin pasar previamente

te el importe líquido de la misma por cuentas de clientes. En cuanto al importe de la comisión cobrada, el ICAC propone que cuando no se pueda delimitar claramente el importe de la misma en gastos financieros, consecuencia de la disposición anticipada del importe de la venta, y en gastos bancarios por asumir el riesgo de impago, en virtud del principio de importancia relativa y considerando la primacía del componente financiero, se considerará esa comisión total como gastos financieros y asimilados de la cuenta de pérdidas y ganancias (consulta n.º 1 del BOICAC n.º 51, septiembre de 2002).

3. CRÉDITOS DE DUDOSO COBRO Y PROVISIÓN PARA INSOLVENCIAS

3.1. Planteamiento.

Una de las cuestiones que es necesario abordar cuando se estudian los derechos de cobro, especialmente los derivados de operaciones del tráfico, es el riesgo de incobrabilidad de los mismos, es decir, la posibilidad de que finalmente no se conviertan en liquidez. Evidentemente, si todas las ventas se produjesen al contado, no existiría este problema, pero también es obvio que la restricción del crédito supondría unos importes de facturación considerablemente inferiores a los que se producen con una flexibilidad en las condiciones de pago. En cualquier caso, y puesto que en el tráfico empresarial es habitual la concesión de crédito a los clientes y deudores por las ventas de bienes y prestaciones de servicios, hay que contar con el *riesgo de crédito*, es decir, la posibilidad de que algunos de esos créditos no sean satisfechos en su totalidad o sólo lo sean parcialmente, ya sea por una insolvencia sobrevenida del deudor que no se podía prever, ya sea por una mala gestión del crédito por parte de la empresa vendedora concediendo aplazamiento del cobro a clientes sin haber estudiado previamente tanto la fiabilidad de los mismos como su capacidad de pago.

De aquí que el impago total o parcial del deudor va a suponer para la empresa vendedora que no todo lo que registró en su momento como ingresos por ventas o por prestaciones de servicios van a ser tales ingresos, y que tampoco el valor de realización de todos los derechos de cobro sea el valor nominal por el que se registraron en el momento de la venta, puesto que habrá derechos de cobro o parte de los mismos que no se convertirán en liquidez.

Ahora bien, en virtud del principio de prudencia, la empresa debe registrar los riesgos previsibles y las pérdidas eventuales tan pronto como sean conocidos, por lo que si estima que en algunos de los créditos pendientes de cobro existe riesgo de insolvencias, deberá contabilizar la pérdida esperada. Además, si la situación de impago se produce en ejercicios posteriores a aquel en que se llevó a cabo la venta o prestación de servicios, y la empresa no ha contabilizado la pérdida esperada, se estará trasladando esa pérdida o menor ingreso por ventas a un ejercicio posterior a aquel en que se realizó la venta. Se estaría así incumpliendo del principio de correlación de ingresos y gastos, en función del cual las pérdidas estimadas por incobrabilidad de los derechos de cobro deben imputarse al mismo ejercicio económico en que se han producido las ventas que han hecho nacer esos derechos de cobro. Por ello, es con base en estos dos principios (prudencia y correlación de

ingresos y gastos) por lo que es necesario realizar una estimación razonable del riesgo por insolvencias que presentan los créditos comerciales y cubrir mediante una provisión la pérdida que se generará como consecuencia del impago de los créditos. De esta forma, en contabilidad quedará reflejada tanto esa pérdida como la disminución de valor de los derechos de cobro de la empresa ³.

3.2. Provisiones para insolvencias de tráfico.

El riesgo por insolvencias, como acabamos de indicar, va a tener su reflejo contable a través de las provisiones, definidas por AECA (1999b, pág. 284) como «aquellas cuentas que recogen hechos o situaciones que implican quebrantos imputables al período al que se refieren los estados financieros que, bien porque existe una alta probabilidad de que se produzcan, bien porque no se conozca la totalidad de sus datos y circunstancias, han de contabilizarse bajo diferentes formas de estimación y métodos de cálculo, al objeto de que el resultado incluya todas las pérdidas que le corresponden».

Además, se establece una distinción entre el término provisión y el de contingencia, también utilizado para referirse a situaciones de incertidumbre. La diferencia entre provisiones y contingencias, según AECA (1999b, págs. 283-284), es que las provisiones se refieren a pérdidas correspondientes al período que se cierra, pero cuya contabilización ha de realizarse mediante estimaciones, mientras que las contingencias implican hechos posibles, que todavía no se han manifestado, pero que, por su eventual incidencia en la situación financiera o en los resultados, deben ponerse en conocimiento de los usuarios de los estados financieros. Por tanto, a partir de las definiciones anteriores, la diferencia fundamental entre ambos términos en nuestro entorno doctrinal, como apuntan MONEVA (1990, pág. 63) y SÁEZ OCEJO y MARTÍN-CASAL (2000, pág. 204), se sitúa en la probabilidad de ocurrencia del suceso, pues mientras el término provisión se utiliza para cubrir acontecimientos ciertos o altamente probables, el término contingencia se reserva para acontecimientos posibles.

No obstante, es necesario tener en cuenta, como señala SÁEZ OCEJO (2001, pág. 35), que si bien en países como España aplicamos el término provisión no sólo para referirnos a deudas cuyo vencimiento o importe es incierto, sino también a depreciaciones reversibles de activos o créditos de dudoso cobro, en otros casos el término provisión haría referencia sólo al primero de ambos conceptos, tal y como ocurre con la IAS o IFRS 37 «Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes». En esta norma internacional se definen las provisiones como pasivos en los que existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento, mientras que una contingencia o pasivo contingente sería:

³ Una alternativa a la estimación del riesgo de insolvencias y su reflejo mediante provisiones es que la empresa asegure sus operaciones comerciales con una compañía de seguros, de tal forma que si a la fecha de cobro a un cliente éste no abona las facturas pendientes, la compañía de seguros indemnice a la sociedad. En este caso, en el momento en que se tenga información de que un determinado crédito es incobrable, y por tanto la insolvencia es firme, se cancelará el crédito con cargo a la cuenta 650. Pérdidas de créditos comerciales incobrables, y el importe cobrado de la compañía de seguros se registrará como ingreso, utilizando una cuenta del subgrupo 75 creada al efecto, la cual podría ser la 756. «Ingresos por indemnizaciones de seguros por siniestro en la actividad», introducida por el cuadro de cuentas de la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas (consulta 3, BOICAC n.º 45, marzo 2001).

- a) Toda obligación posible, surgida a raíz de sucesos pasados, cuya existencia quedará confirmada sólo si llegan a ocurrir, o en caso contrario si no llegan a ocurrir, uno o más sucesos futuros inciertos que no están enteramente bajo el control de la empresa, o
- b) Toda obligación presente, surgida a raíz de sucesos pasados, pero no reconocida contablemente, ya que:
 - i) no es probable que la empresa tenga que satisfacerla, desprendiéndose de recursos que incorporen beneficios económicos, o bien
 - ii) el importe de la obligación no puede ser medido con la suficiente fiabilidad.

Por ello, las provisiones de activo no estarían contempladas en la norma del IASB dedicada a las provisiones y pasivos contingentes (IFRS 37).

Desde el punto de vista normativo español, esta necesidad de efectuar correcciones valorativas mediante la dotación de provisiones viene reconocida en el artículo 187 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas; en el artículo 39 del Código de Comercio según la redacción dada por la Ley 19/1989 de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las directivas de la CEE; y en la propia norma de valoración 12.^a del PGC cuando establece 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 dos grandes grupos de provisiones previstos por el PGC, al igual que el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas en sus artículos 187 y 188, de acuerdo con la IV Directiva, son los siguientes:

1. Aquellas que suponen una disminución de valor de elementos de activo como resultado de causas cuyos efectos no son irreversibles.
2. Aquellas destinadas a cubrir pérdidas o deudas claramente especificadas en cuanto a su naturaleza, pero con la particularidad de que en la fecha de cierre del balance reúnan las condiciones de ser probables o seguras y, además, indeterminadas en cuanto a su importe o en cuanto a la fecha en que se producirán. Son las provisiones para riesgos y gastos, que permiten imputar un gasto al ejercicio que efectivamente debe soportarlo, aunque se manifieste en otro ejercicio posterior, consiguiendo así una correcta periodificación.

La provisión para insolvencias del tráfico, a través de la cual se va a realizar la corrección valorativa de los créditos comerciales de dudosa cobrabilidad se sitúa, por tanto, como una provisión de activo que compensa el valor de esos créditos comerciales. A su vez, en la medida en que permite cumplir con el principio de correlación de ingresos y gastos, imputando las pérdidas por insolvencias en el mismo ejercicio en que se hayan producido esas ventas, lo cual se va a lograr sobre todo a través del procedimiento global que veremos a continuación, también participa de una función periodificadora.

3.2.1. Métodos de estimación de la provisión para insolvencias de tráfico.

Una vez establecido el sentido conceptual y legal de la provisión para insolvencias de tráfico corresponde precisar cómo se puede estimar el riesgo por insolvencias y a través de qué procedimientos se produce su reflejo contable. En primer lugar, ya hemos indicado que en virtud del principio de prudencia la empresa debe registrar los riesgos previsibles y las pérdidas eventuales, con origen en el ejercicio o en otro anterior, tan pronto como sean conocidas. En nuestro caso particular se trata de insolvencias de créditos comerciales que aún no son definitivas, pues en ese caso habría que registrar una pérdida cierta y cancelar el crédito, y por tanto no estaríamos hablando de provisionar un crédito. Por otra parte, en virtud del principio de correlación de ingresos y gastos, la empresa debe imputar a cada ejercicio económico las pérdidas estimadas por incobrabilidad de derechos de cobro nacidos como consecuencia de ventas producidas en ese ejercicio económico, aun cuando se desconozca qué clientes son los que van a resultar insolventes *a posteriori*. Es por ello que al terminar el ejercicio económico la empresa deberá efectuar una estimación de ese riesgo por insolvencias.

Para ello pueden seguirse fundamentalmente dos métodos:

- Uno global, consistente en realizar una estimación global o conjunta del riesgo de créditos fallidos, típico de empresas que cuenten con gran número de clientes y deudores.
- Otro individual o específico, consistente en realizar un seguimiento individualizado de cada derecho de cobro, típico de empresas con pocos clientes y deudores.

En efecto, para realizar esa estimación del riesgo por insolvencias, si se trata de una empresa de gran tamaño, con un número considerable de cuentas de clientes y deudores, será necesario realizar una estimación alzada del riesgo, pudiéndose tomar en cuenta como cifra de referencia para realizar el cálculo de la dotación a la provisión bien la cifra de ventas, bien el saldo de cuentas a cobrar al final del ejercicio (AECA, 1999, pág. 171). Otros datos de carácter objetivo que, junto a la cifra de ventas o el saldo de cuentas a cobrar, pueden ser de utilidad para la estimación correcta del riesgo por insolvencias, podrían ser los siguientes (MONTESINOS, 1985, pág. 149; RIVERO ROMERO, 2001, pág. 167):

- El análisis de las empresas del mismo sector.
- La experiencia de años anteriores.
- La antigüedad en los saldos de clientes y deudores vencidos.
- La coyuntura económica.
- Las posibles modificaciones respecto de las condiciones crediticias concedidas por la empresa en períodos anteriores.

Información a partir de la cual la empresa podría aplicar procedimientos estadísticos, tales como medias ponderadas, ajustes de tendencia o modelos econométricos (RIVERO MÉNDEZ y SOSA ÁLVAREZ, 1990, pág. 1.012), para estimar de forma global el riesgo por insolvencias.

Sin embargo, si se trata de una empresa con un número no muy grande de cuentas de clientes y deudores, no será difícil realizar un seguimiento individual de cada uno estudiando la probabilidad de que cualquiera de esos clientes o deudores pueda resultar insolvente, en lo que constituiría una estimación individual o específica del riesgo de insolvencias. Para ello la empresa puede basarse en datos como (MONTESINOS, 1985, pág. 145):

- La experiencia en relación con operaciones y créditos anteriores con el cliente.
- Retrasos significativos en la liquidación de la deuda sobre sus vencimientos previstos.
- Situaciones concursales tales como quiebra, suspensión de pagos, etc., por parte del cliente.
- Litigios en curso con el deudor promovidos por la empresa en reclamación del saldo o por el propio cliente por disconformidad con el mismo.
- Informes externos solventes acerca de la situación del cliente.

Ahora bien, en este caso, aunque se puedan estimar con mayor exactitud que en el procedimiento global los riesgos de insolvencia, si el conocimiento de la probabilidad de insolvencia de un crédito se manifiesta en un ejercicio posterior a aquel en que se produjo la venta o la prestación de servicios, el registro de la pérdida estimada cumpliría con el principio de prudencia pero no con el de correlación de ingresos y gastos.

3.2.2. *La provisión para insolvencias de tráfico en el PGC.*

En el PGC están permitidos tanto el procedimiento global como el individual para el registro de la provisión para insolvencias del tráfico. Veamos a continuación la mecánica contable de cada uno de los dos procedimientos, empezando por el individual.

MÉTODO INDIVIDUALIZADO O ESPECÍFICO

Siguiendo a SÁEZ TORRECILLA (2002, pág. 93), podemos señalar las siguientes fases del proceso contable en el caso del método individualizado:

- 1.^a Separación de los créditos dudosos y los créditos normales.
- 2.^a Dotación de la provisión correspondiente a los créditos dudosos según se vayan produciendo.

- 3.^a Contabilización de las pérdidas por créditos incobrables y aplicación de la correspondiente provisión.
- 4.^a Contabilización, en su caso, de la desaparición del riesgo y aplicación de la correspondiente provisión.
- 5.^a Revisión de los riesgos de incobrables.

Caso de que se siga el procedimiento individual de estimación del riesgo de fallidos, desde el momento en que la situación de un cliente o deudor presente un riesgo de no poder atender sus compromisos de pago con la empresa, será necesario reclasificar los derechos de cobro que la empresa posea sobre el mismo como créditos de dudoso cobro en las cuentas 435. Clientes de dudoso cobro, 445. Deudores de dudoso cobro, o en las subcuentas correspondientes si se trata de empresas del grupo o asociadas (en su caso, como indica GARCÍA DE LA IGLESIA (2000, pág. 316), se habrían creado las cuentas 442 y 443 para deudores de dudoso cobro de empresas del grupo o asociadas). Estas cuentas, según las definiciones del PGC, representan los saldos de clientes o deudores, incluidos los formalizados en efectos de giro, en los que concurren circunstancias que permitan razonablemente su calificación como de dudoso cobro. A este respecto, GARCÍA DE LA IGLESIA (2000, pág. 316) comenta que puede tratarse de créditos pendientes de vencimiento o impagados a esa fecha, pero aún no dados definitivamente por perdidos, puesto que las cuentas de efectos impagados representan derechos documentados en un instrumento formal de pago que aunque no hayan sido satisfechos a su vencimiento, no se consideran de difícil cobro. Sin embargo, en opinión de SÁEZ TORRECILLA (2002, págs. 82 y 97), cuando hay efectos impagados son las propias cuentas que representan a estos efectos impagados las que deben recoger el crédito de dudosa cobrabilidad, sin hacer traspaso a las cuentas de clientes o deudores de dudoso cobro.

Una vez reclasificado el derecho como de difícil cobro, deberá dotar la correspondiente provisión para insolvencias de tráfico para cubrir su posible pérdida. En la mecánica contable del PGC esta dotación se realiza mediante un asiento donde se registra un cargo en la cuenta 694. Dotación a la provisión para insolvencias de tráfico, imputándose de esta forma la pérdida esperada a resultados, y se abona la correspondiente cuenta de Provisión para insolvencias de tráfico (490, 493 ó 494, según se trate de empresa no vinculada, del grupo o asociada). Estas cuentas aparecerán en balance compensando los créditos comerciales. Posteriormente, una vez que se dé de baja el crédito de dudoso cobro (bien por insolvencia definitiva o parcial, o bien por el pago del derecho de cobro), o incluso si desapareciera el riesgo de impago del crédito para el cual surgió, se cancelará la provisión. La cancelación del crédito de dudoso cobro se realizará con cargo a la cuenta 650. Pérdidas de créditos comerciales incobrables, por la parte irrecuperable, y, en su caso, con cargo a cuentas de tesorería por la parte recuperada, o incluso con cargo a las cuentas de clientes o deudores si desapareciera el riesgo de impago. A su vez, la provisión se cancelará inmediatamente por su importe total cargando la cuenta 490 (o 493 ó 494, si corresponde) con abono a la cuenta de ingresos 794. Provisión para insolvencias de tráfico aplicada.

En opinión de LARRIBA (1997, pág. 91), esta mecánica contable, que va a ser idéntica en el procedimiento global, adolece de un gran defecto, y es que en una situación de insolvencia, aunque la misma se encuentre cubierta con provisión (en cuyo caso lo más lógico sería eliminar el cré-

dito incobrable con cargo a la provisión), se deberá cargar por un lado a la cuenta de pérdidas y ganancias con la 650. Pérdidas de créditos comerciales incobrables, mientras que por otro lado, para compensar la pérdida reconocida, se abonará como ingreso del mismo período la cuenta 794. Provisión para insolvencias de tráfico aplicada, como si de tal aplicación se derivara un beneficio. En su opinión (LARRIBA, 1997, pág. 89), la cancelación de la provisión dotada en el ejercicio anterior nunca puede ser un ingreso de este ejercicio, ya que se estarán trasladando resultados de un ejercicio a otro. En todo caso, opina el profesor LARRIBA (1997, pág. 89), la corrección de la provisión debería realizarse con gastos y pérdidas de ejercicios anteriores, ya que se trata de la corrección de unos gastos relevantes reflejados en el periodo anterior. En este mismo sentido se pronuncia el profesor MONTESINOS (1985, pág. 147), quien comenta que, no obstante ser conceptualmente más correcto considerar la falta o el exceso de provisión como gastos o ingresos de ejercicios anteriores (y por tanto, como componentes del resultado extraordinario), las soluciones adoptadas tanto doctrinalmente (AECA, 1999) como legalmente (PGC) se decantan por no dejar en manos de las empresas un elevado nivel de discrecionalidad en cuanto a la cifra de resultado ordinario y extraordinario.

Por último, habrá que continuar realizando un seguimiento de los derechos de cobro antiguos y nuevos para, en su caso, dotar provisión para aquellos que se estime que no se van a cobrar, o cancelar la provisión y reclasificar un crédito dudoso en las cuentas de clientes o deudores si se estima que ha desaparecido el riesgo de impago. Para ello es necesario tener en cuenta la norma de valoración 21.^a cuando establece que «los cambios en aquellas partidas que requieren para su valoración realizar estimaciones y que son consecuencia de la obtención de información adicional, de una mayor experiencia o del conocimiento de nuevos hechos, no deben considerarse (...) como cambios de criterio contable». En el caso de las provisiones para insolvencias, entendemos, con LARRIBA (1997, pág. 89), que estamos en este caso, es decir, que no se trata de cambios en criterios contables sino en las estimaciones, debiéndose reconocer sus efectos en el momento en que se conocen, puesto que una mayor proximidad al vencimiento de las deudas proporcionará una mejor visión de su desenlace.

Por tanto, lo que hace la mecánica del PGC es cancelar el crédito con una cuenta de gastos del período (650), y a su vez eliminar la provisión con una cuenta de ingresos (794) que compense a la pérdida registrada en la 650, lo cual, en la medida en que el importe de la pérdida real recogido en la 650 coincida con el importe de la provisión, permitirá que toda la pérdida se impute en el momento en que se dote la provisión. Sin embargo, en la medida en que la pérdida real no coincida con la estimada, esto producirá que si la insolvencia es superior a la estimada se tenga que imputar una parte de la pérdida en un momento posterior a la dotación, cuando se cancela el crédito, mientras que si la insolvencia es inferior a la estimada, el exceso de pérdida que se registró en la dotación a la provisión se compensará al aplicar la provisión.

MÉTODO GLOBAL

En cuanto al procedimiento global, las fases del proceso contable serían las siguientes (SÁEZ TORRECILLA, 2002, pág. 80):

- 1.^a Separación, en su caso, entre créditos dudosos y normales.
- 2.^a Dotación inicial de la provisión.
- 3.^a Contabilización de las pérdidas por clientes y deudores incobrables o fallidos y aplicación de la provisión.
- 4.^a Dotación de la provisión para el ejercicio siguiente.

Veremos a continuación cómo se lleva a cabo todo ese proceso. Una vez realizada una estimación objetiva del riesgo de fallidos del conjunto de los derechos de cobro por operaciones de tráfico en poder de la empresa de acuerdo a los parámetros que hemos comentado (experiencia de años anteriores, coyuntura económica, situación del sector, cambio en las condiciones crediticias, etc.), la mecánica contable establecida por el PGC en el procedimiento global es la siguiente: al cierre de cada ejercicio se dota la provisión mediante un cargo en la 694. Dotación a la provisión para insolvencias de tráfico, y un abono en la 490. Provisión para insolvencias de tráfico (o 493 ó 494, si se trata de empresas del grupo o asociadas). En este caso no corresponde la reclasificación de los créditos como de dudoso cobro, porque en principio no están identificados los posibles insolventes, aunque si de algún cliente en concreto se tiene evidencia de posibilidad de impago, se podrá reclasificar a dudoso cobro, tal y como hemos reflejado en la primera fase. En el ejercicio siguiente, cuando se produzca la insolvencia definitiva de un derecho de cobro, la pérdida cierta se registrará en la cuenta 650. Pérdidas de créditos comerciales incobrables, y, en su caso, el importe recuperado vendrá recogido en las correspondientes cuentas de tesorería. La consideración de la insolvencia definitiva, como indican diversos autores, entre ellos HERNÁNDEZ GARCÍA (1993, pág. 680), debe exigir el cumplimiento de algún requisito objetivo previamente establecido, como haber transcurrido un determinado tiempo desde el vencimiento del crédito, haber agotado una serie de procedimientos intentando el cobro, etc. La provisión no se moverá hasta el cierre del ejercicio, cuando se cancele con abono a la cuenta de ingresos 794. Provisión para insolvencias de tráfico aplicada. El razonamiento es el mismo que el expuesto anteriormente. La pérdida cierta ocurrida cuando se manifiesta la insolvencia definitiva se registra en la cuenta 650 que queda compensada, parcial o totalmente, por el ingreso reflejado en la 794 al aplicar la provisión. Una vez cancelada la provisión dotada al cierre del ejercicio anterior, comenzará de nuevo el proceso de estimación y dotación, en su caso, de una nueva provisión.

De esta forma, el resultado del ejercicio en que se manifiesta la insolvencia definitiva sólo soportará, o bien la pérdida no cubierta por la provisión en el caso de que la pérdida cierta sea superior a la prevista, o bien, si la pérdida cierta es inferior a la estimada, un ingreso que minore el gasto imputado en el ejercicio anterior al dotar la provisión (GARCÍA DE LA IGLESIA, 2000, pág. 318). Al contabilizar de esta forma, entre los resultados de los dos ejercicios, se logra imputar la verdadera pérdida, consiguiéndose además tanto la aplicación del principio de prudencia, puesto que la pérdida previsible se ha llevado a resultados tan pronto ha sido conocida, como, en la medida en que la estimación se aproxime a la pérdida real, el principio de correlación de ingresos y gastos, puesto que el mismo ejercicio en que se produce la venta o la prestación de servicios es el que soporta la pérdida asociada al impago de ese venta o prestación de servicios.

En cuanto a la posibilidad de que se recupere total o parcialmente un crédito comercial dado por definitivamente perdido, se llevase ya el procedimiento global ya el procedimiento individual, el PGC establece que se registrará en la cuenta 778. Ingresos extraordinarios, compensando así el gasto registrado previamente en la cuenta 650.

En definitiva, para resumir exponemos las cuentas asociadas a la dotación y cancelación de provisiones para insolvencias de tráfico en el PGC:

Dotación:

694. Dotación a la provisión para insolvencias de tráfico.

Provisiones:

490. Provisión para insolvencias de tráfico.

493. Provisión para insolvencias de tráfico de empresas del grupo.

494. Provisión para insolvencias del tráfico de empresas asociadas.

Exceso:

794. Provisión para insolvencias de tráfico aplicada.

Créditos de dudoso cobro:

435. Clientes de dudoso cobro.

445. Deudores de dudoso cobro.

En el caso de empresas del grupo o asociadas se crearían las subcuentas correspondientes.

Pérdida por insolvencia del crédito comercial:

650. Pérdidas de créditos comerciales incobrables.

Crédito recuperado que previamente se había considerado como perdido:

778. Ingresos extraordinarios

3.2.3. Otros aspectos de los créditos dudosos y la provisión para insolvencias.

Una cuestión que se plantea con los créditos de dudosa cobrabilidad es que la cancelación del crédito se produzca con la entrega por parte del deudor de activos no monetarios. AECA (1999, pág. 173) señala cinco tipos de percepciones no monetarias:

1. Cesión de derechos de cobro del deudor.
2. Existencias.
3. Activos inmovilizados.
4. Subrogación del deudor en la titularidad de deudas del acreedor.
5. Prestación por el deudor de servicios al acreedor.

La valoración propuesta por AECA no es distinta de la de los créditos a percibir en especie: el valor de la deuda cancelada o el de mercado de los activos recibidos, el más bajo de los dos, clasificándose éstos en el balance dentro del epígrafe adecuado a la naturaleza de la percepción. Caso de que se cancele el crédito con la devolución de la mercancía vendida previamente habrá que tener en cuenta la pérdida de valor que hayan sufrido esos activos como consecuencia de la obsolescencia que les afecte o los daños de cualquier tipo que hayan podido sufrir.

Un último aspecto a comentar es la diferencia de criterios existente entre contabilidad y fiscalidad respecto a la consideración de las provisiones como gasto. Así, en los artículos 12 y 126 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades se establecen los criterios para considerar deducibles las dotaciones para cubrir el riesgo derivado de posibles insolvencias de los deudores. Entre ellos es de destacar que será necesario el transcurso de seis meses desde el vencimiento del crédito o que se produzcan situaciones objetivas, tales como quiebra, concurso de acreedores o suspensión de pagos, que acrediten la dudosa cobrabilidad de ese crédito. Además, no se permite el procedimiento global salvo para las empresas de reducida dimensión, las cuales, junto a la estimación individual en los términos comentados, podrán dotar una provisión para cobertura del riesgo derivado de insolvencias hasta el límite del 1 por 100 sobre los deudores existentes a la conclusión del período impositivo a los cuales no se les haya dotado provisión por el procedimiento individual y que además no se trate de deudores cuyas dotaciones no tengan el carácter de deducibles (tales como los adeudados o afianzados por entidades de Derecho público, entidades de crédito o sociedades de garantía recíproca, créditos frente a entidades vinculadas con el acreedor salvo insolvencia judicialmente declarada, etc). Esta disparidad de criterios entre contabilidad y legislación tributaria ocasionaría que, llegado el caso de que por motivos contables se dote una provisión y al cierre del período impositivo no hayan transcurrido aún seis meses del vencimiento del crédito, existirá en ese ejercicio una diferencia entre resultado contable y fiscal porque el gasto contable no es aún deducible desde el punto de vista fiscal, compensándose en el ejercicio siguiente, una vez que transcurridos los seis meses desde el vencimiento, se haya convertido en gasto fiscalmente deducible. O si se produce el cobro del crédito previo al transcurso de esos seis meses, la aplicación de la provisión supondrá un ingreso contable que no es fiscal.

4. EFECTOS COMERCIALES

Los derechos de cobro que surgen en las ventas o prestaciones de servicios cuando se concede un crédito comercial a los clientes y deudores pueden documentarse, bien en el momento que nace el derecho de cobro o bien en un momento posterior, en efectos de giro o efectos comerciales, tales como la letra de cambio o el pagaré. No obstante, hay que indicar que aunque estos efectos de comercio surjan en el mismo momento de la venta o prestación del servicio, no exoneran de la necesidad de crear la correspondiente factura.

Aunque no es nuestro propósito entrar a describir pormenorizadamente las características y casuística de los documentos formales de pago, realizaremos un breve repaso de los principales aspectos mercantiles asociados a los mismos, regulados en la Ley 19/1985 Cambiaria y del Cheque, de 16 de julio de 1985, para que nos permitan una mejor comprensión de la mecánica contable. Para ello seguiremos, junto a la propia Ley 19/1985, a autores como VICENT CHULIÁ (2001), SÁNCHEZ CALERO (2003), SÁEZ TORRECILLA (2002), VELA *et al.* (1996), RIVERO ROMERO (2001), GARCÍA DE LA IGLESIA (2000) y MARTÍN y VEIGA (1999 y 1999b).

Una de las principales ventajas de la letra de cambio es que refuerza las garantías del cobro, ya que la acción cambiaria, directa o de regreso, puede ejercitarse no sólo por el proceso declarativo, única alternativa válida para reclamar el impago de un crédito documentado en un instrumento no formal, sino también por la vía ejecutiva (juicio cambiario), procedimiento más rápido que el declarativo. Junto a ello, el materializar el derecho de cobro en un título de crédito lo hace susceptible de transmisión por parte del tomador, lo que le permite a éste bien anticipar el cobro de la deuda mediante el descuento de la letra o bien cancelar una deuda propia entregando como contraprestación el efecto de giro.

4.1. Aspectos mercantiles.

Los efectos comerciales pueden clasificarse de acuerdo con la clase de operación que les da origen. Así, siguiendo a VELA *et al.* (1996, pág. 248), podríamos realizar la siguiente clasificación:

- Efectos comerciales puros, que son los creados por las empresas con motivo de transacciones entre ellas.
- Efectos comerciales de segundo grado o intermedios, que responden a operaciones de venta de empresas a consumidores, y a operaciones entre personas por diversos motivos.
- Efectos semifinancieros, en las operaciones de venta a plazo superior al año.
- Efectos financieros, cuando se trata de un crédito concedido por una entidad financiera formalizado mediante efectos. Son efectos creados expresamente para documentar un crédito.

- Efectos de colusión o de puro favor, cuando hay una simulación de operación económica entre las partes con objeto de acceder al descuento del efecto, ocultando a la entidad financiera el carácter ficticio de la letra.

Entrando a comentar la letra de cambio, podemos definirla como un documento por el que una persona (librador) exige a otra (librado) pagar una cierta cantidad de dinero a un tercero (tomador) o a quien éste designe (tenedor o endosatario) en lugar y fecha determinados.

Para que una letra de cambio sea válida ha de contener como mínimo las siguientes especificaciones:

1. La denominación de letra de cambio, inserta en el mismo texto en el idioma empleado para su redacción.
2. El mandato puro y simple de pagar una suma determinada.
3. El nombre de la persona que ha de pagar, denominada librado.
4. La indicación del vencimiento.
5. El lugar en que se ha de efectuar el pago.
6. El nombre de la persona a quien se ha de hacer el pago o a cuya orden se ha de efectuar.
7. La fecha y lugar en que la letra se libra.
8. La firma del que emite la letra, denominado librador.

Aunque si no se contienen todas estas especificaciones en principio no estaríamos ante una letra de cambio, la ley establece tres salvedades:

1. La letra de cambio cuyo vencimiento no esté expresado se considerará pagadera a la vista.
2. A falta de indicación especial, el lugar designado junto al nombre del librado se considerará como lugar del pago y, al mismo tiempo, como lugar del domicilio del librado.
3. La letra de cambio que no indique el lugar de emisión se considerará librada en el lugar designado junto al nombre del librador.

Las personas intervinientes en la letra de cambio son las siguientes:

1. Librador: es la persona que gira o emite la letra (normalmente el vendedor del bien o prestador del servicio).

2. Librado: persona contra quien va extendida la letra, quien ha de pagarla (normalmente el comprador del bien o servicio).

Mientras el librado no acepte la letra, no se encuentra obligado a su pago. La aceptación de la letra consiste en la declaración expresa del librado por la que se compromete formalmente, mediante su firma, a cumplir la orden de pago al vencimiento. Al aceptar la letra de cambio, el librado-aceptante se somete a la legislación cambiaria, quedando reforzada la obligación de pago.

3. Tenedor: es el propietario de la letra, el que tiene derecho al cobro. El tenedor inicial se denomina tomador, el cual puede ceder el derecho de cobro a un tercero mediante su endoso. Al efectuar el endoso, el tomador se convierte en endosante y la persona beneficiaria de la cesión en endosatario (nuevo tenedor). La letra se puede endosar sucesivamente, cambiando así el tenedor de la misma. El tenedor es el que tiene la obligación de presentar la letra al cobro en su vencimiento.
4. Avalista: es el que garantiza con su patrimonio el pago de la letra si no lo hace la persona a quien avala, que puede ser cualquiera de los intervinientes en la letra. Al pagar la letra, el avalista adquiere los derechos derivados de la letra sobre la persona avalada y los responsables cambiarios frente al avalado.

No obstante, en la práctica se puede producir la coincidencia en una sola persona de algunos de los intervinientes (VELA *et al.*, 1986, pág. 248):

- a) El vendedor, actuando como librador-tomador, gira la letra al comprador, que actúa como librado. De esta forma el vendedor ordena al comprador que le pague el precio acordado en la fecha estipulada.
- b) El comprador emite una letra en la que aparece como librado y librador a favor del vendedor, que figura como tomador. En este caso es el comprador el que se ordena a sí mismo pagar una cantidad en el plazo convenido al vendedor, que es quien recibe el efecto.

En cuanto al vencimiento de la letra, hay cuatro posibilidades:

1. A fecha fija.
2. A un plazo contado desde la fecha de giro.
3. A días vista, contados a partir de la fecha de aceptación.
4. A la vista, es decir, a su presentación al librado para que pague. En este caso, el plazo de presentación es todo el año siguiente a su fecha de libramiento, si bien el librador puede exigir que no se presente antes de determinada fecha.

Llegado el vencimiento de la letra, el tenedor ha de presentarla al cobro al librado (el día de su vencimiento o en uno de los dos días hábiles siguientes), quien tiene la obligación de pagarla si la ha aceptado. Caso de que éste no pague (o, en su caso, que ni siquiera acepte la letra), el tenedor puede exigir el pago al librador, los endosantes o el avalista, pues todas las personas que han intervenido en el documento son responsables solidarios. La acción frente al aceptante y sus avalistas es directa, sin necesidad de protesto notarial. Sin embargo, y salvo que la letra se haya emitido con la cláusula «sin gastos», para el ejercicio de la acción de regreso contra el librador, los endosantes y sus avalistas, es necesario realizar el protesto de la letra, que es el acto notarial que acredita la falta de aceptación o de pago de la letra. Si el tenedor procede contra un endosante, éste puede a su vez hacerlo contra los anteriores. Si lo hace contra el librador, éste podrá ir contra el librado que hubiese aceptado la letra.

En cuanto al pagaré, es un instrumento formal de pago por el cual el firmante o emisor se compromete a pagar al tenedor una determinada cantidad de dinero, quedando sometido a la misma posición jurídica del aceptante en la letra de cambio. La principal diferencia con respecto a la letra de cambio es que, en el pagaré, el emisor es siempre el obligado al pago.

4.2. Contabilidad de los efectos comerciales.

Desde el punto de vista contable, los derechos de cobro por ventas de bienes o prestaciones de servicios a crédito instrumentados en efectos de giro se registrarán en las cuentas 431. Clientes, efectos comerciales a cobrar o 441. Deudores efectos comerciales a cobrar (o, en su caso, en las correspondientes subdivisiones de las cuentas que recogen los créditos frente a empresas vinculadas), únicamente cuando esos efectos comerciales hayan sido aceptados. Por tanto, mientras los efectos no hayan sido aceptados por los clientes o deudores, los derechos de cobro frente a los mismos vendrán recogidos en las correspondientes cuentas de clientes o deudores. No obstante, dado que en la práctica comercial es muy habitual la emisión de efectos sin aceptación, creemos conveniente, tal y como apuntan VELA *et al.* (1996, pág. 249) y MARTÍN y VEIGA (1999, pág. 315), la creación de subcuentas de la 430. Clientes, o 440. Deudores, para diferenciar los derechos de cobro documentados en instrumento no formal, como la factura, de aquellos documentados en efectos de giro no aceptados. Otra postura, defendida por GARCÍA DE LA IGLESIA (2000, pág. 306), sería dar una nueva definición de las cuentas 431 y 441 para que incluyeran los derechos formalizados en efectos de giro, estén o no aceptados.

Una vez que la empresa tiene en su poder el efecto comercial se encuentra, como señala GARCÍA DE LA IGLESIA (2000, pág. 306), con las siguientes alternativas:

- a) Esperar a su vencimiento para presentar ella misma las letras al cobro.
- b) Encargar la gestión de cobro a una entidad financiera.
- c) Descontar los efectos en una entidad financiera.
- d) Endosarlos a un tercero como medio de pago de una deuda contraída con él.

A continuación comentaremos cómo afectan estas distintas posibilidades a la mecánica contable, teniendo en cuenta que las subcuentas que propone el PGC de la 431 y de la 441 (o, en su caso, de los derechos de cobro frente a empresas vinculadas) y que hemos adoptado en la explicación, suponen ofrecer desde la propia contabilidad financiera la información relativa al estado en que se encuentran los efectos. Si bien, como indica SÁEZ TORRECILLA (2002, pág. 36), puede prescindirse de la utilización de las subcuentas y utilizar únicamente la 431 o la 441 (en su caso, las cuentas de derechos de cobro frente a empresas vinculadas) para recoger todas las posibles situaciones de la letra de cambio, de tal forma que la información que no quede recogida dentro de la contabilidad financiera tenga por otra parte un desarrollo adecuado en el sistema de registro auxiliar que se establezca dentro del sistema de información de la empresa. Otra aclaración que debe ser realizada es que al proponer subcuentas de la 431 o la 441 estamos suponiendo que esos efectos comerciales han sido aceptados. En caso de que no hubieran sido aceptados, las subcuentas representativas de la gestión de cobro de los efectos en cartera, impagados o descontados, serían subcuentas de la 430 y la 440⁴.

A) La propia empresa gestiona el cobro.

En este caso, el derecho de cobro se encuentra recogido en las subcuentas 4310. Clientes, efectos comerciales en cartera, o 4410. Deudores, efectos comerciales en cartera, hasta su vencimiento. En dicha fecha, si el cliente o el deudor paga, se cancelará el derecho de cobro con cargo a cuentas de tesorería, mientras que si el cliente o el deudor no paga, se reclasificará en las subcuentas de impagados: 4315. Efectos comerciales impagados, o 4415. Deudores, efectos comerciales impagados.

B) Gestión de cobro por una entidad financiera.

La empresa lleva el efecto a una entidad financiera para que ésta se encargue de gestionar el cobro. Cuando llegue el vencimiento del efecto, la entidad financiera lo presentará al cobro al librado, abonando a la empresa el valor líquido del mismo, una vez deducidos del valor nominal la comisión por el servicio prestado y otros gastos. En caso de impago, la entidad financiera devolverá el efecto a la empresa cobrando igualmente la comisión por la gestión del cobro y demás gastos.

Contablemente, en el momento en que se lleve el efecto a la entidad financiera para que ésta gestione el cobro, se reclasificará en las subcuentas 4312. Efectos comerciales en gestión de cobro o 4412. Deudores, efectos comerciales en gestión de cobro. Al vencimiento, estas cuentas se cancelarán con cargo a cuentas de Tesorería por el importe líquido y a la 626. Servicios bancarios y similares, por los gastos cobrados por el banco si el efecto resulta pagado. Si resulta impagado, se reclasificará en las subcuentas de impagados: 4315. Efectos comerciales impagados, o 4415. Deudores, efectos comerciales impagados, y asimismo la empresa deberá atender los gastos cobrados por el banco con motivo de la gestión del cobro.

⁴ Véase MARTÍN y VEIGA (1999 y 1999b) si se quiere una explicación detallada de estas situaciones con subcuentas de efectos no aceptados.

C) Descuento comercial en una entidad de crédito.

Una operación muy habitual es el descuento comercial de efectos, mediante el cual, con la garantía de la letra de cambio, una entidad financiera le anticipa al tenedor el importe líquido de la letra, una vez deducido del valor nominal los intereses por la disposición anticipada del dinero y otros gastos, tales como comisiones bancarias, correo o timbres. Al vencimiento, la entidad financiera cobrará la letra de cambio directamente del librado, desapareciendo así la deuda con la entidad financiera de la empresa que negoció la letra. En cambio, si el deudor no paga, la empresa que descontó la letra deberá cancelar su deuda con la entidad financiera devolviendo el importe nominal de la letra más, en su caso, los gastos que se deriven del impago. Tal y como indican VICENT CHULIÁ (2001, pág. 881) y SÁNCHEZ CALERO (2003, pág. 487), el descuento comercial es un contrato de crédito y liquidez, que permite convertir un activo financiero en un activo monetario. No debe confundirse con el descuento financiero, puesto que el descuento comercial se efectúa con letras originadas en operaciones de compraventa de bienes o prestación de servicios, mientras que el descuento financiero, en cambio, tiene lugar con letras que se crean con la finalidad expresa de documentar un crédito.

Puesto que en esta operación la empresa va a responder del pago del efecto ante la entidad financiera en caso de que el librado no lo haga, en la contabilidad de la empresa debe figurar, tal y como señala GARCÍA DE LA IGLESIA (2000, pág. 309), información tanto sobre el derecho de cobro cedido al banco como medio de pago de la deuda, como sobre la deuda con la entidad financiera que será satisfecha bien con el importe cobrado por la letra, bien con un desembolso de la propia empresa. Es éste el motivo de que en el momento de producirse el descuento del efecto, éste no se dé de baja en contabilidad, sino que se reclasifique en las subcuentas 4311. Efectos comerciales descontados, o 4411. Deudores, efectos comerciales descontados. A su vez, se reflejará la deuda con la entidad financiera por el valor nominal del efecto en la subcuenta 5208. Deudas por efectos descontados, con cargo a la correspondiente cuenta de bancos (572) por el líquido ingresado en cuenta, a la 664. Intereses por descuento de efectos, por los gastos financieros de la operación, y a la 626. Servicios bancarios y similares, por el resto de gastos de tipo no financiero incurridos en la operación, si bien OMEÑACA (2002, pág. 193) opina que estos últimos gastos bancarios deberían recogerse como 669. Otros gastos financieros.

Al vencimiento, si el librado paga, se cancelará la deuda registrada en la 5208, con abono a las cuentas de efectos descontados, 4311. Efectos comerciales descontados, o 4411. Deudores, efectos comerciales descontados. En cambio, si el efecto resulta impagado, la empresa debe devolver a la entidad financiera el importe prestado, que es el valor nominal del efecto, y procederá a la reclasificación del efecto en las subcuentas de impagados: 4315. Efectos comerciales impagados, o 4415. Deudores, efectos comerciales impagados.

D) Endoso.

La cuarta alternativa respecto a los efectos comerciales es el endoso a un tercero para cancelar una deuda contraída previamente, la cual puede estar reflejada en cuentas de pasivo como 400. Proveedores o 410. Acreedores por prestación de servicios. En este caso hay que tener en cuen-

ta que si el librado no paga el efecto a su vencimiento, el tenedor puede ejercitar la acción de regreso y exigir la reclamación del pago a la empresa, por lo que la situación que se produce en este sentido es similar a la del descuento de efectos. Por tanto, de acuerdo con la respuesta del Instituto de Contabilidad de Cuentas a una consulta (consulta n.º 4, BOICAC n.º 38, junio de 1999) se podría contabilizar el endoso de forma similar al descuento de efectos, reclasificando, por una parte, el efecto en una subcuenta de Efectos comerciales endosados (por ejemplo, la 4313 o la 4413), y por otra parte creando una cuenta de pasivo (por ejemplo, 5218. Deudas por efectos endosados) con abono a la cual se cancele la deuda que previamente había contraído la empresa con el proveedor o acreedor al que le endosa el efecto, tal y como proponen MARTÍN y VEIGA (1999 y 1999b) y GARCÍA DE LA IGLESIA (2000, pág. 311). De esta forma, al igual que en el descuento de efectos, seguiría figurando en contabilidad tanto el derecho de cobro (recogido en la subcuenta Efectos comerciales endosados) como el riesgo de deuda en Deudas por efectos endosados.

Una vez llegado el vencimiento del efecto endosado, si es atendido por el librado, se cancelará la Deuda por efectos endosados con abono a los Efectos endosados, mientras que si no es atendido y a la empresa se le exige por la acción de regreso el pago del mismo, deberá cancelar esa deuda con un desembolso de su propia tesorería y reclasificar el efecto endosado como impagado.

E) Efectos impagados.

Cuando los efectos comerciales no son atendidos a su vencimiento han de reclasificarse en las cuentas de efectos impagados para posteriormente determinar las posibilidades de cobro de los mismos. Esto es así porque puesto que aún se puede llegar a cobrar esos efectos, no procede considerarlos todavía como incobrables, sino registrarlos en esas subcuentas que ofrecen una mayor información sobre el estado en que se encuentra el efecto.

Para cobrar el efecto, la empresa puede optar por intentar llegar a un acuerdo con el librado girándole una nueva letra de cambio cuyo valor nominal incluirá el importe de la anterior, más, en su caso, los intereses por aplazamiento y la repercusión de los gastos en que haya incurrido la empresa como consecuencia del impago del librado, tales como gastos de devolución del antiguo efecto o gastos de emisión del nuevo. En este caso, surgiría un nuevo efecto a recoger como 4310. Efectos comerciales en cartera, con abono al efecto impagado (4315 ó 4415), los intereses por aplazamiento (recogidos como 763. Ingresos de créditos a corto plazo) y otros gastos (769. Otros ingresos financieros).

La otra posibilidad que se le presenta a la empresa es recurrir judicialmente, bien por vía ejecutiva o bien por vía ordinaria, para reclamar el pago del efecto. Si se pretende ir frente a los anteriores tenedores de la letra, normalmente será necesario el protesto de la letra, gasto que, según diversos autores, se puede registrar en cuentas de gastos como 623. Servicios de profesionales independientes (OMEÑACA, 2002, pág. 191), 626. Servicios bancarios y similares, o incluso 669. Otros gastos financieros (GARCÍA DE LA IGLESIA, 2000, pág. 313). Una vez que se lograra cobrar el efecto, con cargo a tesorería se cancelaría la correspondiente cuenta de impagados, abonando también, en su caso, 763. Ingresos de créditos a corto plazo, por los intereses derivados del aplazamiento, y 769. Otros ingresos financieros, por el resto de gastos repercutidos.

Si, por el contrario, surgen dudas sobre la posibilidad de cobro del efecto, en aplicación del principio de prudencia, la empresa deberá dotar una provisión para insolvencias del tráfico. Si en cualquier caso, finalmente el deudor no satisface el importe del efecto y se considera definitivamente perdido, se cancelaría el mismo con cargo a la cuenta 650. Pérdidas de créditos comerciales incobrables.

5. CRÉDITOS NO COMERCIALES: CRÉDITOS POR ENAJENACIÓN DE INMOVILIZADO

Al inicio de este trabajo hemos indicado que los derechos de cobro que íbamos a tratar en el mismo eran los créditos comerciales que tienen su origen en el tráfico de la empresa, estén vinculados a la actividad principal o a actividades accesorias a ésta, y los créditos no comerciales con origen en operaciones de carácter no habitual derivadas de las ventas de inmovilizado. Así, una vez tratados los derechos de cobro con origen en el tráfico de la empresa, recogidos en las distintas cuentas de clientes y deudores, nos queda por estudiar los créditos que surgen en las ventas de bienes de inmovilizado con pago aplazado. Estas operaciones no son habituales en la empresa, puesto que los bienes de inmovilizado no son bienes destinados a la venta para obtener un beneficio; sin embargo, como señala OMEÑACA (2002, pág. 271), a veces puede interesar su venta, ya sea por motivos de renovación o modernización, ya sea porque resultan innecesarios para la explotación.

En el cuadro de cuentas del PGC aparecen como cuentas en las que representar los créditos por ventas de inmovilizado las siguientes:

- 253. Créditos a largo plazo por enajenación de inmovilizado.
- 543. Créditos a corto plazo por enajenación de inmovilizado.

No obstante, si los créditos por enajenación de inmovilizado han sido concedidos a empresas del grupo, asociadas o multigrupo, se utilizarán las cuentas:

- 244. Créditos a largo plazo a empresas del grupo.
- 245. Créditos a largo plazo a empresas asociadas.
- 534. Créditos a corto plazo a empresas del grupo.
- 535. Créditos a corto plazo a empresas asociadas.

En el cuadro de cuentas del PGC no aparecen cuentas de efectos para reflejar los créditos por ventas de inmovilizado documentados en instrumentos formales de pago, por lo que en las cuentas anteriores se representará el crédito tanto si está documentado en factura como si está documentado en instrumento formal de pago, pudiéndose crear subcuentas para diferenciar ambos casos. Ahora

bien, si se desea reflejar en cuentas diferentes los derechos de cobro documentados en instrumentos formales, entendemos con OMEÑACA (2002, pág. 271) que sería perfectamente lógico incorporar las correspondientes cuentas de efectos a cobrar a corto o largo plazo, con lo cual se diferenciaría el derecho de cobro documentado en factura del documentado en efecto de comercio, tal y como ocurre con las operaciones del tráfico de la empresa o incluso con las compras de inmovilizado, donde se utilizan las cuentas de proveedores de inmovilizado a corto o largo plazo si la obligación no está documentada en instrumento formal, y de efectos a pagar a corto o largo plazo si la obligación se documenta en instrumento formal de pago. En cuanto a su disposición en balance, estas cuentas se consideran inmovilizado financiero si se trata de créditos a largo plazo, e inversión financiera temporal en el circulante si se trata de créditos a corto plazo.

Respecto a la valoración de estas operaciones, la norma de valoración 9.^a del PGC señala que «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 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».

Así pues, la mecánica de registro contable al efectuarse la enajenación de un inmovilizado, prescindiendo de los impuestos indirectos que el vendedor repercute al comprador, consistirá en cargar las cuentas de créditos por enajenación de inmovilizado por el importe de la venta excluidos los intereses a la vez que se da de baja el inmovilizado (abono de la correspondiente cuenta que lo represente) y sus cuentas compensadoras (cargo, en su caso, de amortización acumulada y provisión por depreciación). Caso de que se incorporen intereses por aplazamiento en el pago, para cumplir con el principio de prudencia y con el de devengo, los ingresos financieros se registrarán conforme se devenguen con cargo a las siguientes cuentas periodificadoras de activo representativas del crédito por intereses mientras no se produzca el cobro de los mismos:

Para empresas independientes:

257. Intereses a largo plazo de créditos.

547. Intereses a corto plazo de créditos.

Mientras que si se trata de empresas vinculadas:

246. Intereses a largo plazo de inversiones financieras en empresas del grupo.

247. Intereses a largo plazo de inversiones financieras en empresas asociadas.

5361. Intereses a corto plazo de créditos a empresas del grupo.

537. Intereses a corto plazo de inversiones financieras en empresas asociadas.

Por tanto, los intereses, sean implícitos o explícitos, se van a registrar de la misma forma que los intereses explícitos en los créditos comerciales.

En caso de que estos créditos presenten riesgo de incobrabilidad, según establece la propia norma de valoración 9.^a, se dotarán las correspondientes provisiones. Dado de que se trata de operaciones de carácter no habitual, y que por tanto normalmente estos créditos tendrán una presencia muy reducida con relación a los créditos comerciales de la empresa, lo más adecuado es la aplicación del procedimiento individualizado. A este respecto las cuentas que establece el PGC para las provisiones por insolvencias de créditos no comerciales son las siguientes:

Dotación:

697. Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a largo plazo.

6970. Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a largo plazo a empresas del grupo.

6971. Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a largo plazo a empresas asociadas.

6973. Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a largo plazo a otras empresas.

699. Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a corto plazo.

6990. Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a corto plazo a empresas del grupo.

6991. Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a corto plazo a empresas asociadas.

6993. Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a corto plazo a otras empresas.

Provisión:

295. Provisión para insolvencias de créditos a largo plazo a empresas del grupo.

296. Provisión para insolvencias de créditos a largo plazo a empresas asociadas.

298. Provisión para insolvencias de créditos a largo plazo.

595. Provisión para insolvencias de créditos a corto plazo a empresas del grupo.

596. Provisión para insolvencias de créditos a corto plazo a empresas asociadas.

598. Provisión para insolvencias de créditos a corto plazo.

Estas cuentas son representativas de la disminución de valor que ha experimentado el crédito correspondiente y por tanto se presentarán en balance disminuyendo el importe del inmovilizado financiero si se trata de provisiones de créditos a largo plazo, o disminuyendo las inversiones financieras temporales en el activo circulante si se trata de provisiones de créditos a corto plazo.

Exceso:

797. Exceso de provisión para insolvencias de créditos a largo plazo.

7970. Exceso de provisión para insolvencias de créditos a largo plazo de empresas del grupo.

7971. Exceso de provisión para insolvencias de créditos a largo plazo de empresas asociadas.

7973. Exceso de provisión para insolvencias de créditos a largo plazo de otras empresas.

799. Exceso de provisión para insolvencias de créditos a corto plazo.

7990. Exceso de provisión para insolvencias de créditos a corto plazo de empresas del grupo.

7991. Exceso de provisión para insolvencias de créditos a corto plazo de empresas asociadas.

7993. Exceso de provisión para insolvencias de créditos a corto plazo de otras empresas.

En cuanto a su representación en la cuenta de resultados, las dotaciones y excesos son considerados por el importe neto (dotación-exceso) un componente de los gastos financieros en la cuenta de resultados.

La mecánica contable de estas cuentas que establece el PGC es diferente a la establecida para las insolvencias del tráfico. La dotación a la provisión se realizará con cargo en la correspondiente cuenta del subgrupo 69 y abono en las cuentas de los subgrupos 29 ó 59, según se trate de créditos a largo plazo o a corto plazo. Las insolvencias en firme, en cambio, se registrarán cancelando la cuenta representativa del crédito mediante un abono de la misma con cargo a las cuentas de los subgrupos 29 ó 59. Por tanto, la pérdida queda contabilizada en el momento en que se estimó el riesgo de insolvencia, no apareciendo en la cancelación del crédito (siempre que la pérdida estimada coincida con la real) cuentas de gastos o de ingresos, como ocurría con las insolvencias del tráfico. Si existe un exceso de provisión se cancelará ésta con abono a la correspondiente cuenta del subgrupo 79, que compensará el exceso de pérdida registrado en el momento en que se dotó la provisión. Caso de que se produzca la insolvencia de un crédito no comercial que no tenía dotada provisión, se cancelará el mismo con cargo a la cuenta 667. Pérdidas de créditos.

6. CUENTAS A COBRAR EN *FACTORING* Y *FORFAITING*

El *factoring* es una actividad que se enmarca dentro de las operaciones de carácter financiero que pueden realizar tanto las entidades de crédito en general (Bancos, Cajas de ahorro) como, en particular, los Establecimientos Financieros de Crédito, constituyendo el *factoring* en sus diversas modalidades una de las actividades principales de estas últimas entidades, reguladas por el Real Decreto 692/1996, de 26 de abril, y sometidas a la vigilancia y control del Banco de España. Este Real Decreto delimita la actividad de *factoring* realizada por los Establecimientos Financieros de Crédito como «la gestión de cobro de créditos en comisión de cobranza o en su propio nombre como cesionario de tales créditos, así como el anticipo de fondos sobre los créditos de que resulte cesionario, cualquiera que sea el documento en que se instrumenten». Por tanto, como indican BESTEIRO VARELA y SÁNCHEZ ARROYO (2003, pág. 60), es un contrato de colaboración entre dos partes: una empresa especializada en gestión de cobro (factor) y una empresa comercial o industrial (empresa factorizada o cedente de los derechos de cobro), en virtud del cual el factor se compromete a gestionar el cobro de todos o parte de los derechos de cobro de la empresa factorizada, pudiendo efectuar anticipos e incluso pudiendo asumir los riesgos de insolvencia. La empresa factorizada se compromete a facilitar al factor la información convenida sobre sus clientes y a pagar la comisión pactada.

Entre los servicios que proporciona el contrato de *factoring* podemos destacar como más característicos los siguientes (GIMÉNEZ BARRIOCANAL, 1994, págs. 5-6):

- Servicios de gestión de créditos: que englobaría actividades como el control y estudio de los clientes y de la evolución de su solvencia, la contabilización de las ventas, apoyo jurídico en caso de impagados, etc.
- Servicio de asunción de riesgos de impago: a través de este servicio la empresa que contrata con el factor le cede sus créditos, asumiendo el factor el riesgo de impago de los mismos. Por tanto, la empresa que contrata con el factor se asegura de esta forma el cobro de los créditos frente a sus clientes.
- Servicio de financiación: a través del cual la empresa que contrata con el factor se beneficia de recibir anticipos sobre el importe del crédito cedido a la empresa de *factoring*, deducidos los intereses correspondientes. El factor adquiere el compromiso de liquidar con la empresa factorizada en el momento del vencimiento de los recibos o facturas o en el momento del cobro, o bien en una fecha determinada en caso de impagados.

No obstante, en los contratos de *factoring* no tienen por qué pactarse todos los servicios, pudiéndose, por ejemplo, contratar la gestión de cobro de los créditos sin traspasar el riesgo de impago de los mismos. El coste del mismo para la empresa factorizada tendrá dos elementos: la comisión del factor por los servicios prestados y los intereses devengados por los anticipos realizados.

Como principales modalidades de *factoring* en España podemos mencionar las siguientes (CARRETERO SÁNCHEZ, 2000, págs. 16-17):

1. En función del contrato mercantil del que proceden las operaciones:

- Donde puede distinguirse si los créditos han surgido como consecuencia de la venta de productos o prestación de servicios, ventas típicas o de carácter excepcional, operaciones reales o de tipo financiero, etc.

2. En función del riesgo de insolvencia:

- *Factoring* con recurso (o impropio): la entidad de *factoring* no asume el riesgo de insolvencia, devolviendo en caso de impago los documentos que representan los derechos de cobro a la empresa, que es la que corre con dicho riesgo. Caso de que la entidad *factoring* haya realizado un anticipo sobre esos derechos de cobro, se configura de forma similar a un descuento comercial.
- *Factoring* sin recurso (propio): los derechos de cobro se ceden totalmente a la entidad de *factoring*, que es quien soporta el riesgo de insolvencia de los mismos. Se basa en la figura de la «cesión de créditos», regulada tanto en el ordenamiento civil como en el ordenamiento mercantil.

3. En función de que existan o no anticipos sobre el importe de los derechos de cobro:

- *Factoring* sin financiamiento: el factor abona el importe al vencimiento de las facturas o cuando él cobra, lo que no supone entrega de anticipo.
- *Factoring* con financiamiento: en este caso la empresa factorizada percibe anticipos de financiamiento que devengarán los intereses pactados.

4. Según el ámbito en que se lleva a cabo la operación:

- *Factoring* nacional: cuando vendedor (empresa factorizada) y comprador (su cliente) residen en el mismo país en que se realiza la operación de compraventa.
- *Factoring* de exportación o internacional: si la empresa que contrata con el factor realiza sus operaciones con el exterior (clientes extranjeros), para lo que puede requerirse la colaboración de otra institución de *factoring* extranjera (factor del importador).

En cuanto al *forfeiting*, se trata de la venta de créditos consecuencia de transacciones comerciales, normalmente de exportaciones, ya consistan éstas en la entrega de bienes o prestación de servicios, pero presenta algunas diferencias con el *factoring* (BESTEIRO VARELA y SÁNCHEZ ARROYO, 2003, pág. 70; CARRETERO SÁNCHEZ, 2000, pág. 17):

- No supone, como el *factoring*, la cesión de toda la cartera de créditos, o al menos de una parte muy definida, sino que se establece para una operación concreta.
- Suele estar motivado por operaciones de venta de bienes de equipo, cuyo vencimiento suele ser a largo plazo (normalmente entre 3 y 5 años).
- El comprador de los derechos de cobro (el *forfaiter*) asume todos los riesgos de la operación, así como todos los problemas e incidencias que puedan surgir en el proceso de cobro, tales como:
 - a) Riesgo comercial por falta de pago del deudor.
 - b) Riesgo político o del país.
 - c) Riesgo de cambio.

Mientras que el *factoring* no suele asumir los riesgos políticos, y en cuanto a los de falta de pago y riesgo de cambio han de acordarse expresamente.

- Por último, el *forfaiter* paga en efectivo en el momento de la compra de los derechos de crédito, deduciendo una cantidad en concepto de intereses y de la asunción del riesgo de insolvencia del obligado al pago.

6.1. Tratamiento contable del *factoring* y del *forfaiting*.

El registro contable de las operaciones de *factoring* no está contemplado explícitamente en el PGC. AECA (1999, pág. 179) señala que «se recomienda no traspasar el saldo de un deudor a la cuenta de entidad de *factoring* en tanto en cuanto ésta no asuma el riesgo de insolvencia de aquél». Por tanto, según AECA sólo en caso de que la empresa *factoring* asuma el riesgo de impago (*factoring* sin recurso) se utilizará una cuenta específica que refleje que el crédito está cedido a una entidad de *factoring*, contabilizándose en caso contrario (*factoring* con recurso) como el resto de operaciones de créditos comerciales.

Por otra parte, la adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas, desarrollada mediante Orden de 27 de junio de 2000, establece, en su norma de valoración vigesimocuarta, la contabilidad de la cesión plena e incondicional de las cuentas a cobrar, cuando no se pueda exigir al cedente responsabilidad alguna sobre el riesgo de cobro, por lo que se trataría de una venta incondicional del derecho de cobro, similar al *factoring* sin recurso o al *forfaiting*. A este respecto, esta norma establece que se debe dar de baja el importe de las cuentas a cobrar cedidas, siendo la contrapartida el importe de la tesorería y los gastos financieros correspondientes del ejercicio en que se produzca la cesión de los créditos. Además, si una parte del valor nominal de los créditos fuera objeto de aplazamiento y garantía necesaria del posible riesgo de cobro, la norma considera que por esa parte se ha producido un cambio en la naturaleza de la cuenta a cobrar comer-

cial, por lo que deberá reflejarse como un derecho de crédito (activo financiero) con denominación adecuada. En su caso, de acuerdo con el principio de prudencia, deberá procederse a dotar la oportuna provisión para insolvencias con respecto a estos créditos. En este mismo sentido se pronuncia el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas en la consulta n.º 4, BOICAC n.º 38, junio de 1999, estableciendo además que en caso de que la operación no pueda ser calificada como una venta del crédito en cuestión, es decir, que el cesionario del crédito no asuma el riesgo de cobro, deberá reflejarse de igual forma que lo regulado en el PGC para el descuento de efectos comerciales; es decir, no procedería dar de baja el derecho de cobro, registrando adicionalmente la deuda por el importe anticipado.

A continuación expondremos una propuesta de contabilidad de las diversas modalidades de *factoring*, basándonos en esta normativa legal y en autores como BESTEIRO VARELA y SÁNCHEZ ARROYO (2003, págs. 60-79) o CARRETERO SÁNCHEZ (2000, págs. 32-36) ⁵.

A) Factoring con recurso y sin financiación.

Se contabilizaría como documentos acreditativos de derechos de cobro enviados en gestión de cobro, reclasificando el derecho de cobro como «en gestión de cobro» en las subcuentas correspondientes de la 430, 440, 431 ó 441 al enviarlo al factor.

Al recibir la liquidación del factor, se cancelaría el derecho de cobro y se cargaría el importe líquido en tesorería y la comisión del factor en la correspondiente cuenta de gastos (626. Servicios bancarios y similares). En caso de impagos, se haría la reclasificación correspondiente.

B) Factoring con recurso y con financiación.

Es una operación similar al descuento de efectos, con la única diferencia de que si el factor exige una reserva contractual para cobertura de riesgos, se podría tratar como un activo financiero, por ejemplo en la cuenta 565. Fianzas constituidas a corto plazo (CARRETERO SÁNCHEZ, 2000). A su vez, se haría la reclasificación del derecho de cobro a la correspondiente cuenta de efectos descontados. El registro contable posterior de estas cuentas seguiría los mismos patrones del descuento de efectos, cancelando la deuda con abono a la cuenta de efectos descontados si se produce el cobro de los mismos. En caso contrario, si se produce el impago del deudor, se cancelará la deuda con abono a tesorería y, en su caso, a la cuenta de fianzas constituidas a corto plazo. Asimismo, se realizará la reclasificación del efecto descontado a impagado.

En el caso de *factoring* de exportación, si el factor no asume el riesgo de cambio, se registrarían por parte de la empresa factorizada las correspondientes diferencias de cambio.

⁵ Otros autores que han tratado el *factoring* son LÓPEZ PASCUAL (1993), GIMÉNEZ BARRIOCANAL (1994), GRASES TRÍAS DE BÉS (1998), MUÑOZ ARENAS y SÁNCHEZ ARAQUE (1997) o PEREDA y ALVARADO (1999).

C) *Factoring sin recurso.*

Como hemos comentado, éste sería el caso en que, según la propuesta de AECA, se podrían traspasar los derechos de cobro a la cuenta de la entidad de *factoring*, con un reflejo contable distinto del *factoring* con recurso, el cual ya hemos visto que es asimilable a la gestión de cobro (sin financiación) y al descuento de efectos (con financiación). Y en el mismo sentido se pronuncian la norma de valoración vigesimocuarta de la adaptación sectorial del PGC a las sociedades anónimas deportivas y la consulta n.º 4 del BOICAC n.º 38, de junio de 1999, al establecer que se debe dar de baja el importe de las cuentas a cobrar cedidas, siendo la contrapartida el importe correspondiente a la tesorería y, con carácter general, la parte asociada a los gastos financieros y asimilados de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se produzca la cesión de los créditos. Entendemos que si el cobro de esa cesión de derechos no es al contado, debería establecerse una cuenta específica para recoger la relación que la empresa factorizada mantiene con el factor.

A este respecto, diversos autores (BESTEIRO VARELA y SÁNCHEZ ARROYO, 2003; CARRETERO SÁNCHEZ, 2000) han propuesto crear dentro del subgrupo 44. Deudores varios, del PGC, distintas cuentas que representen las situaciones posibles del contrato de *factoring* sin recurso.

4401. Deudores por *factoring*, cuenta de documentos:

- El saldo deudor de esta cuenta indicará el importe de efectos en gestión de cobro en poder del factor.

4402. Deudores por *factoring*, cuenta de efectivo:

- Para realizar las liquidaciones con el factor, una vez que éste tiene la obligación de abonar a la empresa el importe de los derechos de cobro.

4403. Deudores por *factoring*, cuenta de anticipos:

- Para reflejar los anticipos que el factor le conceda a la empresa factorizada en el caso del *factoring* sin recurso y con financiación. El saldo acreedor de esta cuenta indicará los importes de anticipos que están todavía sin liquidar por el factor.

El proceso seguido por dichas cuentas será el siguiente:

CI) *Factoring sin recurso y sin financiación.*

Al enviar a la entidad de *factoring* los documentos que recogen los derechos de cobro se dará de baja la correspondiente cuenta donde se recoja el derecho de cobro y se cargará la 4401. Deudores por *factoring*, cuenta de documentos. Cuando venzan los derechos de cobro se abonará la 4401 y se

cargará la 4402. Deudores por *factoring*, cuenta de efectivo, recogiendo, en la 626. Servicios bancarios y similares, el importe de la comisión. Finalmente, al realizar el factor la liquidación, se abonará la 4402 con cargo a tesorería.

a) Al enviar al factor los recibos, facturas y demás efectos:

<i>Deudores por factoring, cuenta de documentos (4401)</i>		<i>a Clientes (430)</i>
	x	

b) Cuando venzan los efectos enviados:

<i>Deudores por factoring, cuenta de efectivo (4402)</i> <i>Servicios bancarios y similares (626)</i>		<i>a Deudores por factoring, cuenta de documentos (4401)</i>
	x	

c) Al realizar la liquidación el factor:

<i>Tesorería (57)</i>		<i>a Deudores por factoring, cuenta de efectivo (4402)</i>
	x	

C2) Factoring *sin recurso y con financiación*.

Al enviar los documentos a la empresa de *factoring*, se dará de baja la correspondiente cuenta donde se recoja el derecho de cobro y se cargará la 4401. Deudores por *factoring*, cuenta de documentos. Al cobrar la parte anticipada se abonará la 4403. Deudores por *factoring*, cuenta de anticipos, con cargo a tesorería por el importe anticipado y a una cuenta de activo financiero por el importe retenido (consulta n.º 4, BOICAC n.º 38, junio 1999). Así, podría utilizarse la cuenta 565. Fianzas constituidas a corto plazo (CARRETERO SÁNCHEZ, 2000), ya que el factor, aunque asuma el riesgo de impago, normalmente va a retener una cantidad (reserva contractual o fondo de retención) que puede considerarse como una garantía.

Cuando posteriormente se liquiden los documentos cobrados o no por el factor, se abonará la 4401 con cargo a las siguientes cuentas: 4402. Deudores por *factoring*, cuenta de efectivo; 4403 (cuenta de anticipos) y las correspondientes cuentas que reflejen los intereses (664. Intereses por descuento de efectos) y la comisión (626. Servicios bancarios y similares). Y una vez que se haga efectiva la parte no anticipada, con la liquidación definitiva, se abonará la 4402 (cuenta de efectivo) con cargo a tesorería. Asimismo, al devolver el factor el importe de la fianza se cancelaría la 565 con cargo a tesorería.

a) Al enviar los efectos cedidos a la empresa de *factoring*:

<i>Deudores por factoring, cuenta de documentos (4401)</i>		<i>a</i>	<i>Cientes (430)</i>
	x		

b) Al cobrar la parte anticipada, y considerando que una parte del importe no anticipado es la reserva contractual o fondo de retención, garantía de posibles incidencias aunque el factor corra con el riesgo de impago.

<i>Tesorería (57)</i>		<i>a</i>	<i>Deudores por factoring, cuenta de anticipos (4403)</i>
<i>Fianzas constituidas a corto plazo (565)</i>			
	x		

c) En la liquidación de los efectos cobrados o no por el factor:

<i>Deudores por factoring, cuenta de efectivo (4402)</i>		<i>a</i>	<i>Deudores por factoring, cuenta de documentos (4403)</i>
<i>Deudores por factoring, cuenta de anticipos (4403)</i>			
<i>Gastos financieros. Intereses de factoring (6641)</i>			
<i>Servicios bancarios y similares (626)</i>			
	x		

d) Al hacer efectiva la parte no anticipada, con la liquidación definitiva:

<i>Tesorería (57)</i>		<i>a Deudores por factoring, cuenta de efectivo (4402)</i>
_____	x	_____

e) Cuando el factor devuelva el importe de la fianza:

<i>Tesorería (57)</i>		<i>a Fianzas constituidas a corto plazo (565)</i>
_____	x	_____

D) Contabilidad del *forfaiting*.

Por último, indicaremos brevemente que la contabilidad del *forfaiting* se registraría como una venta de derechos de cobro cobrada al contado. Por tanto, se abonarían las cuentas representativas del derecho de cobro que se vende y se cargarían Tesorería y los Gastos financieros representativos de los intereses pagados al *forfaiter* por anticipar el cobro de esos derechos.

<i>Tesorería (57)</i>		<i>a Derechos de cobro</i>
<i>Gastos financieros (66)</i>		
_____	x	_____

BIBLIOGRAFÍA

AMADOR FERNÁNDEZ, S. y CARAZO GONZÁLEZ, I. (2003): *Plan General de Contabilidad. Comentarios y casos prácticos*, Ed. Estudios Financieros. Madrid.

ÁLVAREZ CARRIAZO, J.L. (1996): «Créditos y deudas: no comerciales y de tráfico (normas de valoración 9.^a, 11.^a y 12.^a del Plan General de Contabilidad)», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF. Núms. 154-156, págs. 205-248 (I), 105-142 (II) y 149-194 (III).

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1999): «Clientes, deudores y otras cuentas a cobrar», Documento 6, serie Principios Contables, 1984, revisado 1991, en AECA (1999): *Principios contables AECA*, AECA, Madrid.

- (1999b): «Provisiones, contingencias y acontecimientos posteriores al cierre de los estados financieros», Documento 11, serie Principios Contables, 1988, revisado 1991, en AECA (1999): *Principios contables AECA*, AECA, Madrid.
- BESTEIRO VARELA, M.A. y SÁNCHEZ ARROYO, G. (2003): *Contabilidad financiera y de sociedades*, tomo I, Ed. Pirámide, Madrid.
- BLANCO DOPICO, M.I., ÁLVAREZ, M.A., BABÍO, M.R., CANTORNA, S. y RAMOS, A. (1999): *Introducción a la Contabilidad - Contabilidad Financiera I*, Prentice Hall Iberia, Madrid.
- BOICAC (1993): Consulta número 5 del BOICAC número 15, diciembre.
- (1997): Consulta número 5 del BOICAC número 32, diciembre.
- (1999): Consulta número 38 del BOICAC número 38, junio.
- (2001): Consulta número 3 del BOICAC número 45, marzo.
- (2002): Consulta número 1 del BOICAC número 51, septiembre.
- (2003): Consulta número 4 del BOICAC número 53, marzo.
- BROTO RUBIO, J. y CÓNDOR LÓPEZ, V. (1985): «El principio de prudencia "versus principio" de correlación de ingresos y gastos», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 47, págs. 357-393.
- CAÑIBANO CALVO, L. (2003): *Contabilidad. Análisis contable de la realidad económica*, Pirámide, Madrid, 2003.
- CARBALLO ESTEBAN, T.A. y MERCHÁN TEJADO, D. (1990): «Naturaleza, finalidades, contabilización y gestión de las distintas provisiones en la cuarta directiva de la CEE del derecho de sociedades», *Técnica Contable*, n.º 502-503, págs. 473-480 y 509-524.
- CARRETERO SÁNCHEZ, A. (2000): «Las actividades de factoring y su tratamiento contable», *Partida Doble*, n.º 109, págs. 14-37.
- FERNÁNDEZ-FELJOO S. y RUIZ BLANCO, S. (1999): «Derechos de cobro a largo plazo con interés nulo o inferior al del mercado», *Técnica Contable*, n.º 602, febrero, págs. 101-108.
- FERNÁNDEZ PEÑA, E. (1991): «Nueva contabilización del descuento de efectos a cobrar en el Plan General de Contabilidad de 1990», *Técnica Contable*, n.º 507 marzo, págs. 139-140 y 196.
- GARCÍA DE LA IGLESIA, I. (2000): «El activo circulante», en MENÉNDEZ MENÉNDEZ, M. (Dtor.) (2000): *Contabilidad General*, Civitas, Madrid, 2000, págs. 297-323.
- GIMÉNEZ BARRIOCANAL, F. (1994): «El factoring y su tratamiento contable», *Partida Doble*, n.º 43, marzo, págs. 5-12.
- GRASES TRÍAS DE BÉS, J.C. (1998): «El factoring», *Harvard-Deusto Finanzas y Contabilidad*, n.º 24, julio-agosto, págs. 24-29.
- HERNÁNDEZ GARCÍA, M.C. (1993): «Las provisiones: concepto, clasificación y tratamiento contable», *Técnica Contable*, n.º 538, págs. 671-684 y n.º 539, págs. 749-760.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1991): Resolución de 16 de mayo de 1991, por la que se fijan criterios generales para determinar el importe neto de la cifra de negocios.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (1998): Norma internacional de contabilidad 37 «Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes».
- LARRIBA DÍAZ-ZORITA, A. (1997): «Representación contable de riesgos y provisiones», en CALVO-FLORES SEGURA, A. y GARCÍA PÉREZ DE LEMA, D. (coord.): *Predicción de la insolvencia empresarial*, serie monografías, AECA, Madrid, págs. 65-96.

- LEYVA SAAVEDRA, J. (1999): «El contrato de factoring», *Derecho de los Negocios*, n.º 10, noviembre, págs. 1-16.
- LÓPEZ PASCUAL, J. (1993): «Operaciones de factoring», *Actualidad Financiera*, n.º 1, págs. 17-113.
- MARTÍN MOLINA, P.B. y VEIGA COPO, A.B. (1997): «Los derechos de cobro por las operaciones de tráfico», *Técnica Contable*, n.º 584-585, agosto-septiembre, págs. 567-594.
- (1999): «Los derechos de cobro por operaciones de tráfico en documentos formales de pago: la letra de cambio, su aceptación y endoso. Contabilización (I)», *Técnica Contable*, n.º 604, abril, págs. 299-320.
- (1999b): «Los derechos de cobro por operaciones de tráfico en documentos formales de pago: la letra de cambio, su aceptación y endoso. Contabilización (II)», *Técnica Contable*, n.º 605, mayo, págs. 395-404.
- MENÉNDEZ MENÉNDEZ, M. (1991): «Contabilidad de los créditos comerciales», *Actualidad Financiera*, n.º 32, págs. C211-C227.
- MONEVA ABADÍA, J.M. (1990): «Concepto y naturaleza de las provisiones y contingencias: especial referencia a la cuarta directiva», *Técnica Contable*, n.º 494, págs. 61-76.
- MONTESINOS JULVE, V. (1985): «Principios de contabilidad aplicables al tratamiento de los saldos de dudoso cobro», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 46, págs. 143-155.
- MUÑOZ ARENAS, A. y SÁNCHEZ ARAQUE, J.A. (1997): «Factoring: características y problemática contable», *Técnica Contable*, n.º 582, págs. 445-452 y 480.
- OMEÑACA GARCÍA, J. (2002): *Contabilidad general (adaptada al euro)*, Deusto, Bilbao.
- PEREDA SIGÜENZA, J.M. y ALVARADO RIQUELME, M. (1999): «Lo que el auditor debe saber sobre el factoring», *Técnica Contable*, n.º 605, págs. 347-350.
- REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (BOE de 27 de diciembre).
- QUER PERAMIQUEL, A. y ROVIRA VAL, M.R. (1997): *El descuento de efectos: gestión y contabilidad*, Pirámide, Madrid.
- RIVERO MÉNDEZ, M.R. y SOSA ÁLVAREZ, F.J. (1990): «Metodología para la estimación del riesgo por fallidos», *Actualidad Financiera*, n.º 16, págs. 1.000-1.013.
- RIVERO ROMERO, J. (2001): *Contabilidad Financiera*, Trivium, Madrid.
- (2001b): «Supuestos de Contabilidad financiera adaptados al euro», Trivium, Madrid.
- SÁEZ OCEJO, J.L. (2001): «Provisiones, activos y pasivos contingentes: la norma internacional de contabilidad n.º 37», *Partida Doble*, n.º 122, págs. 34-45.
- SÁEZ OCEJO, J.L. y MARTÍN-CASAL GARCÍA, J.A. (2000): «Una aproximación a las exigencias de la información contable relativas a contingencias y provisiones en función del IAS 37», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF. Núm. 206, págs. 185-218.
- SÁEZ TORRECILLA, A. (2001): *Contabilidad general adaptada al euro*, volumen I, McGraw-Hill, Madrid.
- (2002): *Contabilidad general adaptada al euro*, volumen II, McGraw-Hill, Madrid.
- SÁNCHEZ CALERO, F. (2003): *Principios de derecho mercantil*, Ed. McGraw-Hill, 7.ª edición, Madrid.
- URÍAS VALIENTE, J. (1997): *Contabilidad Financiera: teoría y práctica*, Pirámide, Madrid.
- VELA PASTOR, M., MONTESINOS JULVE, V. y SERRA SALVADOR, V. (1996): *Manual de Contabilidad*, Ariel Economía, Barcelona.
- VICENT CHULIÁ, F. (2001): *Introducción al derecho mercantil*, Ed. Tirant lo Blanch, 14.ª edición, Valencia.