

Consultoría

Asociación profesional de expertos contables y tributarios de España

El descuento por pronto pago en el nuevo Plan Contable (I)



Daniel Valeriano Toledo

ASESOR FISCAL
FINALISTA PREMIO AECE

Este asesor financiero y tributario nacido en la localidad conquense de Villanueva de la Jara aborda el nuevo tratamiento que se le ha dado al descuento por pronto pago en el nuevo Plan General Contable del 2008

Una de las novedades importantes que introdujo el nuevo Plan General de Contabilidad, con respecto al PGC de 1990, en las operaciones comerciales es la incorporación de los descuentos por pronto pago concedidos a clientes, estén o no incluidos en factura, como un componente más (con signo negativo) del importe neto de la cifra de negocios quedando, en consecuencia, excluidos del margen financiero de la empresa. En coherencia con el nuevo criterio, los descuentos por pronto pago concedidos por los proveedores, estén o no incluidos en factura, se contabilizan minorando la partida de aprovisionamientos, esto es lo que nos dice el nuevo Plan General Contable.

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

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

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

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

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

Sin entrar en cambios de criterios de un Plan General de Contabilidad a otro, entendemos que el descuento por pronto pago tiene una finalidad y una verdadera naturaleza financiera, veamos lo que define so-



En las operaciones comerciales se han incorporado los descuentos por pronto pago concedidos a clientes.

bre elemento financiero este autor: John Maynard Keynes, economista, renovador de la teoría económica, elaboró su obra fundamental Teoría general del empleo, del interés y de la moneda y esta obra constituyó una revolución en el campo de la teoría económica, es uno de los que mejor define el interés. Keynes preconizaba en contra de los clásicos que, el interés no es el precio del ahorro, sino la suma que recibe el capitalista por renunciar a la liquidez.

De esta forma, introdujo el concepto de dinero como activo financiero.

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

Es lógico, ya que los descuentos por pronto pago son concedidos por el (vendedor-proveedor) por el he-

cho de que el cobro de la operación se realice en el mismo instante o en un periodo breve de tiempo al pactado inicialmente. Estos descuentos no están directamente relacionados a la realización en sí de la compra-venta, sino a la forma en que se financia ésta; es decir, qué plazo de tiempo se paga o cobra antes de lo pactado, tiene la consideración de un gasto financiero para la empresa concedente (proveedor) y un ingreso financiero de la misma naturaleza para quien lo obtuvo (cliente).

En consecuencia, la cuenta de pérdidas y ganancias del antiguo PGC de 1990 no los reflejaba en los resultados de explotación, sino, entre los de carácter financiero, como preconizó Keynes definiendo el interés como la suma que recibe el capitalista por renunciar a la liquidez. Si estudiamos minuciosamente esta afirmación vemos que el comprador (cliente) para recibir el descuento que nos ocupa debe adelantar el pago de la operación según lo pactado inicialmente con el vendedor (proveedor), por lo tanto el comprador (cliente) se desprende de liquidez inmediata antes de lo inicialmente acordado, a cambio, obtiene un impor-

te denominado por su naturaleza ingreso financiero, ya que entran en relación las magnitudes tiempo-dinero.

No obstante, veamos lo que nos indicaba la Norma de Valoración 17a del Plan General de Contabilidad de 1990:

17a Compras y gastos. Según esta norma en la contabilización de la compra de mercaderías y demás bienes para revenderlos, se debían tener en cuenta las siguientes reglas:

a) Los gastos de las compras, incluidos los transportes y los impuestos que recaigan sobre las adquisiciones, con exclusión del IVA soportado deducible se cargarán en la respectiva cuenta del subgrupo 60.

b) Los descuentos y similares incluidos en factura que no obedezcan a pronto pago se considerarán como menor importe de la compra.

c) Los descuentos y similares que le sean concedidos a la empresa por pronto pago, incluidos o no en factura, se considerarán ingresos financieros, contabilizándose en la cuenta 765.

d) Los descuentos y similares que se basen en haber alcanzado

un determinado volumen de pedidos se contabilizarán en la cuenta 609. Rappels...

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

Veamos lo que nos indica la Norma de Registro y Valoración 10 y 12a Existencias, 1.1 Precio de adquisición (PGC y PGCPYMES de 2007): El precio de adquisición incluye el importe facturado por el vendedor después de deducir cualquier descuento, rebaja en el precio u otras partidas similares, así como los intereses incorporados al nominal de los debitos, y se añadirán todos los gastos adicionales que se produzcan hasta que los bienes se hallen ubicados para su venta, tales como transportes, aranceles de aduanas, seguros y otros directamente atribuibles a la adquisición de las existencias.

No obstante lo anterior, podrán incluirse los intereses incorporados a los debitos con vencimiento no superior a un año que no tengan un tipo de interés contractual, cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no sea significativo.

(Continuará en el próximo número del lunes, 26 de diciembre)