

## 1 **PRESENTACIÓN**

2 El presente texto de Contabilidad da continuidad a las publicaciones que se iniciaron con el  
3 de Contabilidad General I, el mismo comienza el estudio de los grupos que integran el  
4 Balance General, de tal forma se parte del Activo Circulante, el que se expone en tres  
5 capítulos, presentando al inicio de cada uno, un conjunto de objetivos claramente definidos,  
6 concluyendo con un resumen de los aspectos tratados.

## 7 **ESTRUCTURA DEL LIBRO DE TEXTO**

8 El Capítulo I comienza con el estudio de las partidas más líquidas que conforman el Activo  
9 Circulante por lo que se expone el Efectivo en Caja fundamentalmente a través del Fondo  
10 para Pagos Menores y el Fondo para Cambios, seguidamente se presenta el Efectivo en  
11 Banco abordando entre otros aspectos: tipos de cuentas bancarias, documentos bancarios de  
12 mayor utilización, necesidad e importancia del Estado de Conciliación Bancaria, métodos a  
13 adoptar, etc. concluyendo con las Inversiones Temporales.

14 En el Capítulo II se presentan las Partidas por Cobrar, comenzando por los documentos de  
15 crédito, en especial Pagaré y Letra de Cambio, planteando sus objetivos, figuras que  
16 intervienen, procedimientos contables, etc. Seguidamente se plantean otros documentos de  
17 crédito como es la Carta de Crédito. Expuestos los documentos de crédito se abordan las  
18 Cuentas por Cobrar estudiando su naturaleza, valoración, incobrabilidad de cuentas por  
19 cobrar, presentando la pignoración de estas, concluyendo con el Factoring.

20 El Capítulo III aborda todos los aspectos relacionados con los Inventarios y entre otros se  
21 exponen: registro y control de las existencias, métodos de valoración y de estimación,  
22 presentando los Útiles y Herramientas y los Envases Retornables. Se consideró importante  
23 tratar en este capítulo una problemática propia de Cuba como es: El Control de las  
24 Mercancías a Precio de Venta de la Población. Particularidades de las Empresas de  
25 Comercio Interior de Bienes de Consumo. En el estudio de este capítulo se presentan  
26 igualmente tópicos especiales como son: Comisiones y Consignaciones, Ventas a Plazos y  
27 Pignoraciones de Inventarios.

28 En cada capítulo se presentan una variedad de ejemplos que ilustran los procedimientos  
29 expuestos así como referencias al Control Interno, acorde con los aspectos tratados.

30 Se debe señalar la valiosa cooperación de los siguientes compañeros: Lic. Howard Sosa

1 Alfonso y en especial del profesor Lic. Kariel González Santa María a quien agradecemos su  
2 participación en la aplicación de las técnicas computacionales con la rigurosidad y  
3 profesionalidad requeridas para la elaboración del texto y en la revisión y corrección  
4 efectuada.

5 Este libro está actualizado con las normativas más recientes publicadas a la fecha de su  
6 elaboración

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

1	<b><u>INDICE</u></b>	
2	<b>PARTE II CONTABILIDAD GENERAL</b>	
3	<b>PRESENTACIÓN.</b>	1
4	<b>CAPÍTULO I EL EFECTIVO EN CAJA Y BANCO. INVERSIONES FINANCIERAS.</b>	6
5	<b>1.1 EFECTIVO EN CAJA</b>	6
6	<b>1.1.1 FONDO PARA PAGOS MENORES. TRATAMIENTO CONTABLE.</b>	7
7	<b>1.1.2 FONDO PARA CAMBIOS. TRATAMIENTO CONTABLE.</b>	11
8	<b>1.2 EFECTIVO EN BANCO</b>	12
9	<b>1.2.1 CLASIFICACION DE LAS OPERACIONES BANCARIAS</b>	12
10	<b>1.2.2 TIPOS DE CUENTAS BANCARIAS</b>	13
11	<b>1.2.3 DOCUMENTOS BANCARIOS DE MAYOR UTILIZACION</b>	14
12	<b>1.2.4 NATURALEZA DE LA CUENTA DE EFECTIVO EN BANCO</b>	15
13	<b>1.2.5 CONCILIACION BANCARIA</b>	16
14	<b>1.3 EL CONTROL INTERNO</b>	21
15	<b>1.3.1 CONTROL SOBRE EL EFECTIVO</b>	22
16	<b>1.4 INVERSIONES FINANCIERAS</b>	26
17	<b>1.4.1 CLASIFICACION DE LAS INVERSIONES FINANCIERAS</b>	26
18	<b>RESUMEN</b>	28
19	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	29
20	<b>CAPÍTULO II: LAS PARTIDAS POR COBRAR</b>	31
21	<b>2.1 PARTIDAS POR COBRAR</b>	31
22	<b>2.2 DOCUMENTOS MERCANTILES</b>	31
23	<b>2.2.1 CLASIFICACIÓN DE LOS DOCUMENTOS MERCANTILES</b>	31
24	<b>2.2.2 DOCUMENTOS DE CRÉDITO</b>	32
25	<b>2.2.3 OTROS DOCUMENTOS DE CRÉDITO</b>	45
26	<b>2.3 CUENTAS POR COBRAR</b>	52
27	<b>2.3.1 DETERMINACIÓN DEL VALOR NOMINAL</b>	53
28	<b>2.3.2 CUENTAS INCOBRABLES</b>	55
29	<b>2.3.3 PIGNORACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR</b>	60
30	<b>2.4 CONTROL DE LOS DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR</b>	69

1	<b>2.5 EL FACTORING</b>	71
2	<b>RESUMEN</b>	80
3	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	82
4	<b>CAPÍTULO III: LOS INVENTARIOS.</b>	85
5	<b>3.1 GENERALIDADES DE LOS INVENTARIOS</b>	85
6	<b>3.1.1 PARTIDAS A CONSIDERAR EN LA DETERMINACION DEL</b>	
7	<b>INVENTARIO</b>	87
8	<b>3.1.2 COSTOS A INCLUIR EN EL INVENTARIO</b>	88
9	<b>3.2 SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS</b>	89
10	<b>3.3 VALORACION DE LOS INVENTARIOS</b>	90
11	<b>3.3.1 COSTO UNITARIO ESPECÍFICO O IDENTIFICACION</b>	
12	<b>ESPECIFICA</b>	91
13	<b>3.3.2 COSTO PROMEDIO</b>	92
14	<b>3.3.3 COSTO DE PRIMERO EN ENTRAR, PRIMERO EN SALIR</b>	
15	<b>(PEPS)</b>	93
16	<b>3.3.4 COSTO DE ÚLTIMO EN ENTRAR, PRIMERO EN SALIR (UEPS)</b>	93
17	<b>3.4 LOS MÉTODOS DE VALORACION EN EL SISTEMA PERPETUO</b>	98
18	<b>3.5 TÉCNICAS ESPECIALES DE VALORACION: COSTO O MERCADO EL</b>	
19	<b>MÁS BAJO</b>	102
20	<b>3.6 MÉTODOS DE ESTIMACION DE INVENTARIOS</b>	104
21	<b>3.6.1 MÉTODO DE MARGEN BRUTO (UTILIDAD BRUTA)</b>	104
22	<b>3.6.2 MÉTODO DE VENTA AL DETALLE (PRECIO DE VENTA)</b>	107
23	<b>3.7 UTILES Y HERRAMIENTAS</b>	108
24	<b>3.8 ENVASES Y EMBALAJES RETORNABLES</b>	112
25	<b>3.9 CONTROL DE LAS MERCANCIAS A PRECIO DE VENTA A LA</b>	
26	<b>POBLACION. SUS PARTICULARIDADES EN LAS ENTIDADES DE</b>	
27	<b>COMERCIO INTERIOR DE BIENES DE CONSUMO</b>	115
28	<b>3.9.1 CONTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALES</b>	
29	<b>MAYORISTAS</b>	120
30	<b>3.9.1.1 PRODUCTOS SELECCIONADOS DE LOS MERCADOS</b>	

1	NORMADOS, GRAVADOS CON EL IMPUESTO DE	
2	CIRCULACION	120
3	<b>3.9.1.2</b> PRODUCTOS SELECCIONADOS DE LOS MERCADOS	
4	NORMADOS, SUBSIDIADOS	125
5	<b>3.9.1.3</b> PRODUCTOS CON IMPUESTOS ESPECIALES (Ie)	129
6	<b>3.9.2</b> CONTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALES	
7	MINORISTAS	136
8	<b>3.9.3</b> EL RECARGO COMERCIAL	138
9	<b>3.10</b> COMISIONES Y CONSIGNACIONES	142
10	<b>3.10.1</b> COMISION POR COMPRAS	143
11	<b>3.10.2</b> CONSIGNACION DE MERCANCIAS	147
12	<b>3.11</b> VENTAS A PLAZOS	157
13	<b>3.11.1</b> RESCISION DE UN CONTRATO DE VENTAS A PLAZOS	162
14	<b>3.12</b> PIGNORACION DE MERCANCIAS	163
15	<b>3.13</b> CONTROL DEL INVENTARIO	170
16	<b>RESUMEN</b>	173
17	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	175
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		

# 1 **CAPÍTULO I: EL EFECTIVO EN CAJA Y BANCO. INVERSIONES FINANCIERAS.**

## 2 **OBJETIVOS**

- 3       ▪ Identificar la importancia de los activos más líquidos de la empresa.
- 4       ▪ Identificar las subcuentas que conforman la cuenta control de Efectivo en Caja
- 5       ▪ Registrar las operaciones relacionadas con el Fondo para Pagos Menores y el Fondo
- 6       para Cambio.
- 7       ▪ Elaborar el Estado de Conciliación Bancaria, identificando los métodos que participan
- 8       en su confección.
- 9       ▪ Registrar los asientos de ajuste derivados de la Conciliación Bancaria
- 10      ▪ Identificar los elementos para el control del efectivo.
- 11      ▪ Identificar las Inversiones Temporales

### 12 **1.1 EFECTIVO EN CAJA**

13 Se define el Efectivo como toda suma de dinero que se encuentra disponible en la empresa  
14 en cualquiera de sus modalidades, dígame: monedas de curso legal, o sus equivalentes,  
15 cheques, giros bancarios y depósitos a la vista, los cuales serán utilizados por la empresa  
16 para realizar sus pagos. Los vales de caja, el dinero que se encuentra comprometido para  
17 fines específicos, los depósitos a plazo fijo y los que presenten restricciones para su retiro, no  
18 se pueden clasificar como efectivo.

19 El efectivo se presenta en el Balance General como la primera partida del *Activo Circulante*,  
20 encabezado por el **Efectivo en Caja**, el cual representa el activo más líquido, dada la  
21 disponibilidad que de él se tiene para cualquier transacción de pequeño monto. En ella se  
22 contemplan todos los aumentos y disminuciones que sufre el dinero en efectivo propiedad de  
23 la entidad.

24 Esta cuenta real de saldo deudor se cargará:

- 25 • Por el valor nominal de la **existencia** en efectivo propiedad de la entidad
- 26 • Por las entradas, o valor nominal del efectivo **recibido** por la entidad.

27 Y se abonará:

- 28 • Por las salidas, o el valor nominal del efectivo **entregado** por la entidad.

29 Para el correcto funcionamiento de esta cuenta en la empresa se establecen medidas de  
30 control con el objetivo de proporcionar procedimientos adecuados que protejan todas las

1 operaciones que se realicen. En nuestro país con el fin de mantener este control se utilizan  
2 tantas subcuentas como se necesiten por cada empresa y de ellas las más comunes son:

- 3 a) Extraído para nómina
- 4 b) Por depositar
- 5 c) Fondo para Pagos Menores.
- 6 d) Fondo para Cambio.

7 Veamos la definición de cada una de estas subcuentas

8 **Extraído para nómina:** constituye aquel efectivo que se extrae del Banco con el objetivo de  
9 realizar el pago del salario de los trabajadores y permanece en Caja durante el período de  
10 pago, el cual una vez concluido se procede a su reintegro.

11 **Por depositar:** es todo el efectivo que la empresa recauda u obtiene y que transitoriamente  
12 se mantiene en Caja para posteriormente ser depositado en su cuenta bancaria.

13 **Fondo para Pagos Menores:** efectivo que se destina para viabilizar el cumplimiento de las  
14 obligaciones de montos pequeños que previamente se estima y se procede a su autorización,  
15 manteniéndolo como un fondo en la empresa, a esta suma de dinero algunos autores lo  
16 denominan indistintamente con el nombre de Caja Chica o Fondo Fijo.

17 **Fondo para Cambios:** suma de dinero que generalmente poseen aquellas entidades que  
18 cobran en efectivo sus servicios a los clientes para poder realizar los cambios en las  
19 operaciones de cobros.

20 A continuación se ilustra mediante un ejemplo el procedimiento contable de las subcuentas  
21 del Efectivo en Caja más utilizadas:

- 22 • Fondo para Pagos Menores
- 23 • Fondo para Cambios.

### 24 **1.1.1 Fondo para Pagos Menores. Tratamiento Contable**

#### 25 **Creación del fondo**

26 Se determina y aprueba por las instancias correspondientes la cantidad de dinero que cubrirá  
27 las necesidades de la empresa, emitiendo un cheque por el importe total, el cual le será  
28 entregado a la persona encargada de la caja.

29 El valor del Fondo para Pagos Menores que se autoriza, será de acuerdo al tamaño de la  
30 empresa así como al monto de las operaciones que realiza sistemáticamente.

1 **A continuación se ilustra el asiento contable de la creación del fondo.**

2 **Se crea un Fondo para Pagos Menores ascendente a \$ 2 500.00, para el cual se emite el**  
3 **cheque # 001 el día 1 de Marzo de 2005.**

4 **INSERTAR ILUSTRACION 1.1**

5 El Fondo para Pagos Menores una vez creado puede estar sujeto a variaciones, ya sean  
6 aumentos o disminuciones. En caso de que la empresa determine que el fondo resulte  
7 insuficiente podrá aumentar el mismo hasta los niveles deseados. No obstante, si ocurriera el  
8 caso contrario, es decir, un exceso de fondos, se puede proceder a disminuir el mismo.

9 **Si se adopta la decisión de *aumentar* el fondo autorizado, por ejemplo de \$ 2 500.00 a**  
10 **\$ 3 000.00, el asiento a realizar sería el siguiente:**

11 **INSERTAR ILUSTRACION 1.2**

12 **En el caso contrario, es decir, si se decide *disminuir* de \$ 2 500.00 a \$ 1 500.00, el**  
13 **asiento a realizar sería:**

14 **INSERTAR ILUSTRACION 1.3**

15 **Utilización del fondo**

16 El cajero es el máximo responsable de velar por el cumplimiento de lo establecido para la  
17 caja, como puede ser: las cantidades autorizadas a pagar en efectivo. Además éste debe ir  
18 cancelando todos los comprobantes de pago que reciba, los que deben ser guardados como  
19 constancia de la salida de efectivo; debiendo tener disponible en todo momento la totalidad  
20 del fondo, ya sea en efectivo, comprobantes o ambos.

21 Los comprobantes son emitidos para justificar los pagos efectuados por gastos incurridos o  
22 anticipos por justificar, tal como se presenta en la siguiente ilustración:

23 **INSERTAR ILUSTRACION 1.4**

24 Contablemente estas operaciones se registran cuando se procede a realizar un arqueo con el  
25 objetivo de restituir el fondo, en el momento del reembolso o al cierre del período contable ,  
26 donde se requiere registrar los gastos con vistas a la elaboración de los Estados Financieros,  
27 no obstante, el cajero está obligado a guardar los comprobantes que correspondan desde el  
28 último reembolso hasta el próximo, de manera tal de registrar todos los pagos efectuados en  
29 ese intervalo de tiempo, pero ¿qué es el reembolso?

30 **Reembolso**

1 Al estar casi o totalmente agotado el Fondo para Pagos Menores se presentan los  
2 comprobantes que han sido guardados por el cajero y se emite un nuevo cheque por el total  
3 del importe de los comprobantes. Es necesario comprobar primeramente si el efectivo que se  
4 mantiene en la caja en este momento, más el total de los comprobantes emitidos por el cajero  
5 proporciona el valor del fondo autorizado.

6 El reembolso se puede realizar, semanal, quincenal o mensual, conforme a las necesidades  
7 de Efectivo en Caja y conforme a las operaciones que haya efectuado en el período.

8 **De acuerdo con los datos anteriores y considerando que el Efectivo arqueado asciende**  
9 **a \$ 1 480.00, se procede a efectuar la comprobación siguiente:**

10 **INSERTAR ILUSTRACION 1.5**

11 Al ser correcto este valor se procede a realizar el siguiente asiento en el momento del  
12 reembolso:

13 **INSERTAR ILUSTRACION 1.6**

14 En Cuba, a los fines de mostrar cada operación económica acorde a como va sucediendo y  
15 que los saldos de las cuentas reflejen el resultado de las operaciones realizadas, en el  
16 asiento del reembolso en vez de acreditar a la cuenta de Efectivo en Banco se acredita la  
17 cuenta Efectivo en Caja, subcuenta Fondo para Pagos Menores y seguidamente se efectúa  
18 otro asiento debitando a Efectivo en Caja, con la subcuenta correspondiente, acreditando a  
19 Efectivo en Banco con el objetivo de que el Fondo para Pagos Menores, presente el importe  
20 correcto una vez efectuado el reembolso, con la debida disminución de la cuenta Efectivo en  
21 Banco.

22 Para ejemplificar lo anterior y siguiendo el mismo ejemplo:

23 **INSERTAR ILUSTRACION 1.7**

24 **INSERTAR ILUSTRACION 1.8**

25 Existen ocasiones en que a pesar de los requerimientos de control que se establecen para el  
26 fondo, la sumatoria del importe del efectivo arqueado y los comprobantes, no coincide con el  
27 fondo autorizado, en este caso se da la existencia de faltantes o sobrantes de caja.

28 **De acuerdo con el Efectivo arqueado este asciende a \$ 1 330.00 y se procede a**  
29 **efectuar la comprobación detectándose un faltante de \$ 150.00:**

30 **INSERTAR ILUSTRACION 1.9**

1 En este caso se plantea un faltante, dado que el total del Efectivo existente y los  
2 comprobantes en Caja no se corresponden con el fondo aprobado, ya que éste es mayor.

3 Se procede a registrar, el reembolso de la siguiente forma:

#### 4 **INSERTAR ILUSTRACION 1.10**

5 A los efectos de analizar el registro de los gastos por concepto de faltantes, se pueden  
6 considerar las siguientes variantes:

- 7 • Son asumidos por la Empresa
- 8 • Son asumidos por el Cajero, ya que este es el custodio de dicho efectivo.

9 Es importante destacar que la decisión de la empresa de asumir el faltante pudiera variar en  
10 el caso de que se decidiera por parte de la dirección de la misma cobrarle el gasto al  
11 responsable de la caja, de ser así el asiento es el siguiente:

#### 12 **INSERTAR ILUSTRACION 1.11**

13 De asumirse por la entidad el faltante, la cuenta que se pudiese emplear en el momento del  
14 reembolso es Otros Gastos.

15 En caso de que el Efectivo arqueado ascendiera a \$ 1 580.00 se estaría en presencia de un  
16 sobrante de \$ 100.00.

#### 17 **INSERTAR ILUSTRACION 1.12**

18 En este caso se registra como Otros Ingresos.

#### 19 **INSERTAR ILUSTRACION 1.13**

20 Se debe señalar que el tratamiento contable expuesto para los faltantes y sobrantes resulta  
21 válido independientemente de que el momento del reembolso se opte por acreditar a Efectivo  
22 en Banco o a Efectivo en Caja. No obstante, se hace necesario señalar que en función del  
23 monto del faltante o sobrante, es decisión de la entidad habilitar la cuenta Faltantes y  
24 Sobrantes en Investigación, con el expediente correspondiente.

25 Resumiendo lo anterior, se puede plantear en la determinación de un sobrante o faltante lo  
26 siguiente:

$$27 \quad \text{Efectivo Arqueado} + \sum \text{Comprobantes} = \text{Fondo Autorizado}$$

28 Si sucediera que:

$$29 \quad \text{Efectivo Arqueado} + \sum \text{Comprobantes} > \text{Fondo Autorizado}$$

1 Constituye un **Sobrante en Caja** que puede asumirse como un ingreso para la entidad. Sin  
2 embargo si ocurriera que:

$$3 \quad \text{Efectivo Arqueado} + \sum \text{Comprobantes} < \text{Fondo Autorizado}$$

4 En tal caso se presenta un **Faltante en Caja** que la empresa debe decidir si asumirlo como un  
5 gasto propio o cargárselo al cajero.

6 Una vez expuesto el tratamiento contable relacionado con el Fondo para Pagos Menores, se  
7 debe reiterar que en fecha de cierre, cuando no se proceda a un reembolso, es necesario  
8 registrar los gastos correspondientes desde el último reembolso hasta la fecha, de forma tal  
9 que se reflejen todos los gastos incurridos y asimismo presentar en los Estados Financieros el  
10 saldo correcto de la cuenta Efectivo en Caja. Lo anterior requiere una reversión del asiento  
11 efectuado, al comenzar el próximo periodo contable a fin de ser consecuente con el método  
12 de registro.

### 13 **1.1.2 Fondo para Cambios. Tratamiento Contable**

#### 14 **Creación del fondo.**

15 Este Fondo es utilizado en aquellas entidades que cobran en efectivo a sus clientes y  
16 requieren de un fondo para poder realizar los cambios en las operaciones de cobro.

17 La Empresa X decide crear un Fondo para Cambios con vistas a viabilizar la función de  
18 cobros de las ventas que se realizan. La suma del fondo es de \$ 1 200.00.

#### 19 **INSERTAR ILUSTRACION 1.14**

#### 20 **Utilización del fondo**

21 Este tipo de fondo generalmente se utiliza en puntos de ventas que para realizar los cobros  
22 pertinentes necesitan de dinero en efectivo para operar en sus transacciones. En este caso  
23 lo que se acumula son los comprobantes que justifican los cobros efectuados tanto de las  
24 ventas a crédito como de contado.

25 Posteriormente se procede a registrar el traspaso del efectivo existente en la caja para su  
26 depósito en el Banco, debiendo quedar solamente el fondo autorizado previamente. Así como  
27 en el Fondo para Pagos Menores, en este tipo de fondo se determina si el efectivo arqueado  
28 deducidos los comprobantes de los cobros realizados importa el valor del fondo establecido.

29 El siguiente esquema hace referencia a la Empresa X:

#### 30 **INSERTAR ILUSTRACION 1.15**

1 De acuerdo con los datos anteriores, los asientos a realizar serían:

## 2 **INSERTAR ILUSTRACION 1.16**

3 Ante la existencia de un sobrante o faltante se procede a registrar de igual manera que en el  
4 Fondo para Pagos Menores, es decir, en una cuenta de Otros Ingresos en el caso del  
5 sobrante y si hubiera un faltante en una cuenta de Otros Gastos si la entidad asume el gasto  
6 o en Cuentas por Cobrar Diversas si se decide cargar al cajero esta pérdida. El elemento  
7 distintivo se plantea de la siguiente forma:

$$8 \quad \text{Efectivo Arqueado} - \sum \text{Comprobantes} > \text{Fondo Autorizado}$$

9 En tal caso constituye un **Sobrante en Caja**.

$$10 \quad \text{Efectivo Arqueado} - \sum \text{Comprobantes} < \text{Fondo Autorizado}$$

11 De ocurrir esto, representa un **Faltante en Caja**.

12 En ambos casos la Empresa debe decidir como se asume.

## 13 **1.2 EFECTIVO EN BANCO.**

14 El Banco es un establecimiento mercantil de crédito cuyo objeto es guardar valores en  
15 depósito, abrir cuentas corrientes y de ahorros, recibir efectos al cobro, administrar  
16 propiedades, hacer emisiones de papel moneda, etc.

17 Contratos Bancarios: Es un convenio entre dos partes: el Banco y el Cliente, para constituir  
18 una relación jurídica de naturaleza variada y generalmente produce los siguientes servicios:

- 19 • contratos de depósitos
- 20 • contratos de préstamos
- 21 • contratos de comisión
- 22 • operaciones de mediación o custodia.

23 Operaciones Bancarias: Son todas aquellas operaciones de crédito efectuadas por un Banco  
24 de manera profesional, como eslabón de una serie de operaciones activas y pasivas.

### 25 **1.2.1 Clasificación de las operaciones bancarias.**

26 De todas las clasificaciones existentes la que más se utiliza es aquella que parte de que la  
27 operación de crédito es la operación bancaria esencial y tomando en cuenta al sujeto de  
28 cesión del crédito, se clasifican en:

- 29 • Operaciones activas
- 30 • Operaciones pasivas

- Operaciones neutras

Operaciones activas: se dice cuando el Banco otorga el crédito, por ejemplo: préstamos, descuentos, etc. En este caso el Banco puede otorgar dinero bajo diversas condiciones y generalmente está respaldado por una garantía.

Operaciones pasivas: cuando la institución bancaria recibe efectivo de sus clientes esto constituye un Pasivo para el Banco. El Cliente, entrega el efectivo y puede percibir intereses sobre esta prestación, ejemplos de ello son: las cuentas corrientes, las cuentas de ahorro, a plazo fijo, etc.

Operaciones neutras: se llaman así a las operaciones en las que el Banco no recibe ni otorga créditos, es decir, aquellas operaciones de mediación en donde el Banco sólo sirve de intermediario, por ejemplo: cuando recibe efectos para su cobro, cuando actúa como agente recaudador del Estado, como custodio de valores y otras.

### **1.2.2 Tipos de cuentas bancarias.**

Entre los varios servicios que prestan las instituciones bancarias se encuentran las cuentas bancarias que, como se trató anteriormente, constituyen operaciones pasivas para el Banco. En nuestro país existen tres tipos fundamentales de cuentas que a continuación se muestran, explicando brevemente cada una de ellas

- cuentas corrientes
- cuentas de ahorro
- depósitos a plazo fijo

Cuentas Corrientes: contrato nominado por el cual el Banco se obliga a cancelar las órdenes de pago emitidas por el Cliente, sobre los depósitos realizados por éste. En este tipo de cuenta siempre debe existir un saldo mínimo que debe permanecer en el Banco. En Cuba solamente las personas jurídicas están autorizadas a poseer cuentas corrientes en el Banco.

Cuentas de Ahorro: contrato mediante el cual el Cliente deposita dinero en el Banco y puede retirarlo a su conveniencia. Generalmente gana intereses más altos que los de la cuenta corriente. En nuestro país las personas naturales son las únicas que poseen cuentas de ahorro.

1 Depósitos a plazo fijo: es un contrato establecido con el Banco por el cual el Cliente se  
2 compromete a depositar dinero para ser retirado en un plazo establecido, es decir, prefijado.  
3 Posee características especiales que lo diferencian de los dos anteriores:

- 4 • No pueden hacerse retiros sino en la fecha fijada. (en caso de que se retire antes de la  
5 fecha el Cliente no recibe los intereses acumulados y hasta puede ser penalizado con  
6 una multa).
- 7 • No puede obligarse al Cliente a recibir el dinero antes de la fecha establecida.
- 8 • El Cliente recibe intereses más altos que en una cuenta de ahorros.

9 Debido a que el objetivo de este tema es analizar las operaciones bancarias que realizan las  
10 personas jurídicas, es decir, las empresas, a continuación se expresan algunas  
11 consideraciones acerca del funcionamiento de las cuentas corrientes de las entidades.

12 Para entender el procedimiento de funcionamiento de este tipo de cuenta es necesario ante  
13 todo conocer que documentos permiten a la institución bancaria controlar los movimientos  
14 que la entidad realice sobre su cuenta.

### 15 **1.2.3 Documentos bancarios de mayor utilización**

- 16 • Cheque
- 17 • Modelo de depósito
- 18 • Nota de débito
- 19 • Nota de crédito
- 20 • Estado de Cuenta Bancaria

#### 21 El Cheque. Naturaleza y requisitos. Tipos de cheques.

22 El cheque es un título de crédito que contiene una orden de pago escrita en la cual el Librador  
23 (Cliente) le ordena al Librado (Banco) que pague, de acuerdo a los fondos depositados en su  
24 cuenta, a una tercera persona llamada Beneficiario lo que se estipule.

25 Al ser un título de crédito este debe contener determinadas características que lo avalen  
26 como un documento legal:

- 27 • Fecha de emisión
- 28 • Importe a pagar
- 29 • Firma autorizada del Librador
- 30 • Datos del Beneficiario.

1 Los cheques pueden agruparse en dos grandes clasificaciones de acuerdo al Beneficiario a  
2 quien van dirigidos:

- 3 • Nominativos: indican el nombre del Beneficiario
- 4 • Al Portador: pagadero a la persona que lo presente en el Banco.

5 No obstante existen además otras clasificaciones de cheques:

- 6 • Cheque normal o corriente
- 7 • Cheque de gerencia
- 8 • Cheques certificados
- 9 • Cheques endosados

10 De los anteriores en nuestro país los más utilizados son:

11 **Cheque normal:** el que emite el Librador para ser pagado a una persona de los fondos que  
12 éste posee en un instituto bancario.

13 **Cheque de gerencia:** son aquellos cheques que se emiten por el Banco contra otras  
14 sucursales, no necesitan confirmación y son pagaderos a su presentación.

15 **Cheques certificados:** son los que emite el Cliente y presenta en el Banco para que éste  
16 certifique que el primero posee fondos suficientes en su cuenta

17 **Cheques endosados:** son cheques emitidos a favor de una persona jurídica y que  
18 posteriormente ésta cede sus derechos de cobro a terceros.

#### 19 **Documentos utilizados para registrar el movimiento de las cuentas bancarias**

- 20 • Depósitos
  - 21 • Cheques
  - 22 • Nota de Débito
  - 23 • Nota de Crédito
- } Confeccionados por la Empresa
- } Confeccionados por el Banco

#### 24 **1.2.4 Naturaleza de la cuenta de Efectivo en Banco**

25 En los Libros de la Empresa la cuenta de Efectivo en Banco se considera de saldo deudor y  
26 como un Activo debido a que representa los derechos en unidades monetarias de la  
27 Empresa, de esta manera:

28 **INSERTAR ILUSTRACION 1.17**

1 En los Libros del Banco la cuenta de Efectivo en Banco se considera de saldo acreedor y  
2 como un Pasivo debido a que representa las obligaciones en unidades monetarias con las  
3 entidades que tienen su efectivo depositado en él. Se representa de la siguiente manera:

#### 4 **INSERTAR ILUSTRACION 1.18**

5 A través de un ejemplo se puede visualizar lo anteriormente planteado:

#### 6 **INSERTAR ILUSTRACION 1.19**

### 7 **1.2.5 Conciliación Bancaria**

8 Así como la Empresa lleva un control del Efectivo en Banco en su Libro Mayor de igual  
9 manera actúa el Banco con las cuentas de cada entidad depositadas en sus arcas. Por esta  
10 razón el Banco está en la obligación de enviar periódicamente (diaria, semanal, quincenal o  
11 mensualmente) a la Empresa un estado donde aparezca el movimiento del efectivo  
12 depositado en su cuenta así como el saldo a disposición de la misma. Generalmente el saldo  
13 que recibe la Empresa en el Estado de Cuenta emitido por el Banco no coincide con el saldo  
14 existente en el Mayor de Efectivo en Banco de la Empresa debido a diversos factores entre  
15 ellos los más comunes son demoras en el tiempo de registro de ciertas operaciones y por  
16 errores ocasionales. Es por ello que surge la necesidad de realizar una conciliación de  
17 cuentas entre la Empresa y el Banco con el objetivo de que ambos saldos se muestren de  
18 manera correcta y veraz.

19 Este proceso de presentar ambos saldos correctamente se denomina Conciliación Bancaria la  
20 cual constituye una herramienta del contador independientemente de los libros de la Empresa  
21 y a su vez un dispositivo de control de las partidas de conciliación. A fin de un mejor  
22 entendimiento se considera necesario conocer las Partidas de Conciliación en las cuales se  
23 van a agrupar las diferencias existentes.

#### 24 **Partidas objeto de conciliación.**

- 25 • Depósitos en Tránsito: corresponden a depósitos enviados por la Empresa y que aún  
26 no se encuentran en posesión del Banco
- 27 • Cheques en Tránsito: son aquellos cheques emitidos por la Empresa para realizar sus  
28 pagos y que no han sido cobrados aún por el Beneficiario.

- 1 • Notas de Débito: cargos hechos por el Banco en nuestra cuenta por concepto de  
2 intereses, comisiones, cheques sin fondos de clientes y devueltos por el Banco, etc.,  
3 de los cuales la Empresa no tiene conocimiento.
- 4 • Nota de Crédito: abonos hechos por el Banco correspondiente a descuento de  
5 documentos, pignoraciones, cobro de intereses a nuestro favor, etc., y que aún no se  
6 han informado a la Empresa.
- 7 • Errores y anotaciones incorrectas: son aquellos errores cometidos tanto en la Empresa  
8 como en el Banco tales como transposiciones de números u otros, así como cargos o  
9 abonos que no corresponden a nuestra cuenta.

## 10 **Procedimiento para la elaboración de la Conciliación Bancaria y los pasos que la** 11 **componen.**

12 **Paso 1:** Detección de las partidas que originan diferencias entre el saldo de la Empresa y el  
13 Estado de Cuenta Bancario

14 En esta etapa se realiza una comparación de los débitos hechos en los libros de la Empresa  
15 con los créditos que aparecen en el Estado de Cuenta, es decir, se verifica que los cargos se  
16 correspondan con los abonos del Banco y de no ser así estos importes se consideran como  
17 Depósitos en Tránsito. De igual manera aquellos abonos registrados por el Banco que no  
18 aparezcan en el Mayor de la Empresa constituyen Notas de Crédito.

19 Asimismo se comprueban los créditos de la Empresa con los débitos del Banco. En caso de  
20 que surjan diferencias éstos se clasifican como Cheques en Tránsito. Si existieran cargos  
21 hechos por el Banco y no abonados por la Empresa entonces generalmente se deben a  
22 Notas de Débito emitidas por el Banco y que la Empresa aún no conoce.

23 Sin embargo, también pueden ocurrir errores de anotación en ambas partes que afectan el  
24 saldo de la cuenta Efectivo en Banco por lo que es necesario verificar si se ha cometido  
25 alguno durante este tiempo. De encontrarse dichos errores se deben incluir dentro de la  
26 diferencias a ajustar.

27 **Paso 2:** Realizar los Asientos de Ajuste necesarios para arribar al saldo correcto tanto por la  
28 Empresa como por el Banco

29 Es importante destacar que con fines didácticos se asume la posición de la Empresa a la hora  
30 de registrar los ajustes.

1 **Paso 3:** Confeccionar el Estado de Conciliación Bancaria.

2 No obstante, de que existan estos tres pasos para la realización de la Conciliación Bancaria  
3 se deben destacar la existencia de dos métodos:

- 4 • Método de Saldos Ajustados o Correctos o Efectivo Disponible.
- 5 • Método de Saldos Encontrados

## 6 **Ejercicio Ilustrativo**

7 A fin de poder mostrar la aplicación práctica de lo antes tratado, se expone a continuación un  
8 ejemplo ilustrativo resuelto por ambos métodos:

9 La Empresa Comercial "Viazul" tiene abierta una cuenta corriente en la Agencia Bancaria  
10 del BPA de Ciudad Habana. Al concluir el mes de Marzo de 2006, el Efectivo en Banco de la  
11 Empresa Viazul según los libros de dicha empresa asciende a \$ 46 085.00. El Estado de  
12 Cuenta del Banco enviado por la Agencia Bancaria a la Empresa Viazul, muestra un  
13 saldo en la fecha 31 de marzo de 2006 de \$ 44 540.00. A usted como contador se le pide  
14 que efectúe la Conciliación Bancaria con fecha 31 de marzo de 2006 y realice los Asientos de  
15 Ajuste correspondientes.

16 Los datos según los libros de la Empresa y el Estado de Cuenta del Banco son los siguientes:

17 **INSERTAR ILUSTRACION 1.20**

18 **INSERTAR ILUSTRACION 1.21**

19 **Solución del ejercicio utilizando el Método de Saldos Ajustados**

20 ***Paso 1: Diferencias encontradas***

21 ***Partidas cargadas por la Empresa y no abonadas por el Banco***

- 22 • Depósito No. 91 por valor de \$ 5 000.00 no acreditado por el Banco (Depósito en Tránsito)

23 ***Partidas abonadas por la Empresa y no cargadas por el Banco***

- 24 • Cheque No. 4 por valor de \$ 1 250.00 no cargado por el Banco (Cheque en Tránsito)
- 25 • Cheque No. 5 por valor de \$ 400.00 no cargado por el Banco (Cheque en Tránsito)

26 ***Partidas cargadas por el Banco y no abonadas por la Empresa.***

- 27 • Nota de Débito por Comisión Bancaria por \$ 10.00

28 ***Partidas abonadas por el Banco y no cargadas por la Empresa.***

- 29 • Nota de Crédito por intereses ganados por valor de \$ 15.00

30 ***Errores de Anotación***

- 1 • Depósito No. 93 incorrectamente debitado en la Empresa por \$ 2 700.00 de menos

2 ***Cargos y Abonos Incorrectos***

- 3 • Cheque No. A-20 por valor de \$ 900.00 cargado por el Banco que no pertenece a la  
4 Empresa

5 Se observa en este último caso que la numeración consecutiva del cheque no coincide con  
6 aquellos emitidos por la Empresa por tanto se infiere que constituye un error del Banco.

7 ***Paso 2: Registro de los asientos de ajustes***

8 Con el objetivo de realizar estos asientos se debe acudir al empleo de la Cuenta T para de  
9 esa manera poder visualizar los aumentos y disminuciones en cada cuenta y obtener el saldo  
10 correcto en la Empresa y Banco. Se considera imprescindible destacar que los ajustes se  
11 harán a partir del Saldo Final que aparece en el Mayor de la Empresa y del Estado de Cuenta  
12 enviado por el Banco.

13 **INSERTAR ILUSTRACION 1.22**

14 Como se observa se ha arribado a un saldo ajustado en cada cuenta lo que significa que no  
15 existen discrepancias entre la Empresa y el Banco, sin embargo al ser la Cuenta T una  
16 herramienta auxiliar del contador y no poseer un uso obligatorio es menester realizar los  
17 Asientos de Ajuste en el Diario General, a fin de obtener los saldos ajustados en el Mayor  
18 General.

19 **INSERTAR ILUSTRACION 1.23**

20 ***Paso 3: Confección del Estado de Conciliación Bancaria***

21 El Estado de Conciliación Bancaria es aquel que permite conciliar los saldos entre la Empresa  
22 y el Banco dejando constancia que los saldos se han ajustados, a los efectos del Control  
23 Interno y ante cualquier auditoría que se realice.

24 **INSERTAR ILUSTRACION 1.24**

25 **Solución del ejercicio utilizando el Método de Saldos Encontrados**

26 En este método se parte del saldo de cualquiera de las entidades para llegar al saldo de la  
27 otra, es decir, del saldo de la Empresa para llegar al del Banco o viceversa. Es necesario  
28 destacar que hay autores que plantean que lo anterior se divide en dos métodos diferentes,  
29 no obstante, debido a que el método en sí se basa en cálculos matemáticos y se obtiene el  
30 mismo resultado, se puede considerar como variantes de un todo y no por partes. La principal

1 desventaja de este método radica en que no ofrece un saldo real para las partes al momento  
2 de realizar la conciliación sino que se verifica que a través de aumentos y disminuciones de la  
3 cuenta de Efectivo en Banco de una de las partes se llegue al saldo de la otra.

4 Para llevar a cabo la Conciliación Bancaria por este método se debe señalar que el paso 1 se  
5 realiza de igual manera que en el de Saldos Correctos, por tanto se utilizará el ejemplo  
6 anterior a partir del paso 2, suponiendo en primer lugar que se llega al saldo del Banco, en  
7 base al saldo de la Empresa.

### 8 ***Paso 2 (de Empresa a Banco)***

9 Se procede de la siguiente manera:

- 10 • Todo aquello que el Banco haya abonado y no aparezca en la Empresa, ésta debe  
11 cargarlo.
- 12 • Todo aquello que el Banco haya cargado y no aparezca en la Empresa, ésta debe  
13 abonarlo.
- 14 • Todo aquello que la Empresa haya acreditado y el Banco no haya cargado o haya  
15 acreditado incorrectamente, la Empresa debe debitarlo.
- 16 • Todo aquello que la Empresa haya debitado y el Banco no haya acreditado o haya  
17 cargado incorrectamente, la Empresa debe acreditarlo.

18 El resultado es el siguiente:

### 19 **INSERTAR ILUSTRACION 1.25**

20 No obstante lo anterior, los Asientos de Ajuste se registran igual que por el método de Saldos  
21 Correctos pero como se aprecia por este método es más complejo determinar los valores que  
22 pertenecen a cada uno por lo que tiende a hacer más engorroso el trabajo para el contador.

23 ***Paso 3:*** Confeccionar el Estado de Conciliación Bancaria.

24 La confección del Estado de Conciliación Bancaria se plantea como sigue:

### 25 **INSERTAR ILUSTRACION 1.26**

26 Como se aprecia se ha partido del saldo de la Empresa para llegar al saldo que aparece en el  
27 Estado de Cuenta del Banco.

### 28 ***Paso 2 (de Banco a Empresa)***

29 Se procede de la siguiente manera:

- 1 • Todo aquello que la Empresa haya debitado y el Banco no haya acreditado, el Banco  
2 debe acreditarlo.
- 3 • Todo aquello que la Empresa haya acreditado y el Banco no haya cargado, el Banco  
4 debe debitarlo.
- 5 • Todo aquello que el Banco haya abonado y no aparezca en la Empresa, el Banco  
6 debe debitarlo.
- 7 • Todo aquello que el Banco haya cargado y no aparezca en la Empresa, éste debe  
8 abonarlo.

9 El resultado sería el siguiente:

#### 10 **INSERTAR ILUSTRACION 1.27**

11 El tercer paso quedaría de la siguiente manera:

#### 12 **INSERTAR ILUSTRACION 1.28**

### 13 **1.3 EI CONTROL INTERNO**

14 El Control Interno lleva implícito criterios y procedimientos relacionados con las actividades  
15 contables, siendo aquel control que comprende el plan de organización y los procedimientos y  
16 registros que conciernen a la custodia de los recursos, así como la verificación de la exactitud y  
17 confiabilidad de los registros e informes financieros.

18 El control, en estos términos, ha experimentado un desarrollo técnico importante debido a la  
19 investigación y aplicación de varias metodologías de trabajo para la custodia de los recursos y  
20 para verificar la exactitud y confiabilidad de los registros contables y presupuestarios, y de los  
21 informes financieros producidos por los diferentes sistemas. Entre ellos los métodos para el  
22 reconocimiento y registro de las transacciones financieras, los sistemas de registro que se  
23 puedan utilizar, los métodos para el registro y amortización de los activos institucionales, los  
24 métodos para la capitalización y amortización de los activos y pasivos diferidos, los  
25 requerimientos básicos para la presentación de informes financieros, la utilización de criterios  
26 de comparación en la presentación de informes financieros, la utilización de notas aclaratorias  
27 sobre aspectos y partidas importantes de los informes financieros, la inclusión de información  
28 financiera complementaria como parte de los informes financieros, entre los más importante.

29 Además, de que pueden y de hecho se incluyen pasos, prácticas y procedimientos para aplicar  
30 el Control Interno previo y el Control Interno concurrente de las transacciones. Su diseño debe

1 describir las funciones y responsabilidades; establecer los procedimientos y métodos de trabajos  
2 a utilizar para el registro y custodia de los recursos institucionales y definir las prácticas que  
3 permitan asegurar la exactitud y la confiabilidad de la información financiera producida por los  
4 sistemas de Presupuesto, Tesorería, Crédito Público y Contabilidad.

5 Así se establecen actividades de control que eliminen o minimicen los riesgos de errores,  
6 fraudes, extravíos de los recursos, derechos, obligaciones, representados por los diferentes  
7 grupos de cuentas que componen el sistema de la contabilidad, y que se irán mencionando en la  
8 medida que se analicen éstos.

### 9 **1.3.1 Control sobre el efectivo**

10 Las actividades de control vinculadas al Efectivo, son aquellas que realiza la administración y  
11 demás personal de la Organización para cumplir diariamente con actividades asignadas,  
12 relacionadas con los procedimientos establecidos, con el propósito de monitorear todas las  
13 actividades de la Empresa, que puedan afectar el manejo del efectivo. Estos procedimientos  
14 tienen por objetivo salvaguardarlos, garantizando la exactitud y confiabilidad.

15 Los riesgos inherentes a los procesos relacionados con el efectivo son múltiples estando  
16 entre ellos:

- 17 • No ingresar el efectivo producto de una transacción
- 18 • Exageración de descuentos en venta
- 19 • Cargar a gastos ingresos de efectivo.
- 20 • Información inexacta, no disponible, fuera de tiempo sobre flujos del efectivo.
- 21 • Comprobantes del efectivo en caja con autorizaciones falsificadas.
- 22 • Retraso en los depósitos.
- 23 • Doble empleo de documentos justificativos
- 24 • Inapropiada seguridad del efectivo y/o los documentos que pueden emplearse para  
25 transferirlo
- 26 • Documentación ficticia.

27 Las políticas y los procedimientos que tiendan a afrontar estos riesgos deben estar  
28 encaminadas a lograr:

1 **División del Trabajo:** Las operaciones vinculadas al efectivo deben ser distribuidas, ya que  
2 esto limita las posibilidades de un fraude; de ahí que el custodio del efectivo no debe tener  
3 acceso a los registros de la contabilidad relacionados con éste. Si un trabajador reúne en sí  
4 las dos actividades puede robar efectivo y efectuar un asiento falso en libros.

5 **Autorización adecuada:** Debe existir un registro de firmas de las personas que autorizan el  
6 movimiento del efectivo por los diferentes conceptos, conociéndose hasta dónde llegan sus  
7 facultades.

8 **Promoción de personal eficiente:** La mano de obra es un elemento principal, sin ella no  
9 tiene razón de ser la organización. De ahí que sea necesaria una cuidadosa elección,  
10 capacitación, entrenamiento para que conozca todo lo relacionado con el efectivo y que le  
11 compete, de ahí se evitan errores y malentendidos.

12 **Identificación del personal con las políticas:** Debe ser claramente conocida los fines u  
13 objetivos de la entidad, que se vinculan con la función de manejo del efectivo, para que halla  
14 una identificación y se sienta integrado al equipo con la seguridad de que las políticas y  
15 procedimientos serán cumplidas puesto que se conocen y se entienden.

16 **Asignación de responsabilidades:** La responsabilidad debe estar perfectamente delimitada  
17 de forma escrita y clara, no dando lugar a falsas interpretaciones.

18 Por consiguiente las actividades de control tendientes a minimizar o evitar estos riesgos  
19 deben estar encaminadas a:

- 20 • Rápida contabilización.
- 21 • Los registros contables deben estar orientados lo más práctico posible.
- 22 • Instituir controles para asegurarse de que se cobren los servicios.
- 23 • Utilizar hasta donde sea posible un control adicional
- 24 • Conciliar los ingresos de caja
- 25 • Separar los ingresos de caja de los egresos
- 26 • Los ingresos de caja deben permanecer intactos y depositarse de inmediato
- 27 • Contabilizar adecuadamente todas las contrapartidas

- 1 • Los registros contables de ingresos deben ser operados de manera independiente.
  - 2 • Control adecuado sobre entradas diarias de efectivo
  - 3 • Depósito íntegro e inmediato de la cobranza
  - 4 • Aprobación por la administración de las firmas autorizadas, que sean mancomunadas.
  - 5 • Autorización previa de las salidas de dinero y comprobación adecuada. Expedición de
  - 6 cheques nominativos.
  - 7 • Políticas sobre el manejo del fondo de caja.
  - 8 • Segregación adecuada de las funciones de autorización, custodia, registro.
  - 9 • Afianzamiento del personal que maneja estos recursos.
  - 10 • Existencia de registros para identificar valores y sus rendimientos
  - 11 • Arqueos periódicos de efectivo y valores.
  - 12 • Formulación de conciliaciones e investigación y ajuste de las diferencias.
- 13 Para el caso de Cuba, es responsabilidad de cada entidad mantener el efectivo y valores
- 14 equivalentes en lugar apropiado que ofrezca garantía contra robos, incendios, observando las
- 15 disposiciones vigentes dictadas por la Banca Central de Cuba y los Ministerios de Finanzas y
- 16 Precios y de Economía y Planificación. Entre las actividades de control tendientes a minimizar
- 17 o eliminar los riesgos de la manipulación del Efectivo en Caja se encuentran las siguientes:
- 18 • La tenencia, manipulación y responsabilidad del efectivo recaen en una sola persona.
  - 19 Existencia de medidas de seguridad para la custodia y manejo del efectivo. El cajero debe
  - 20 ser el único que posea la combinación de la caja fuerte, debiendo existir copia de la misma
  - 21 en sobre sellado en poder de la dirección.
  - 22 • El cajero debe firmar el Acta de Responsabilidad Material por la custodia del efectivo
  - 23 depositado en la caja.
  - 24 • El total del efectivo depositado en caja debe arquearse por lo menos una vez al mes,
  - 25 sorpresiva y sistemáticamente y al sustituirse al cajero. El arqueo debe realizarse por el
  - 26 empleado del Área Económica, verificándose además que existe resolución del director que
  - 27 fije el montante de cada fondo operado.
  - 28 • Por cada faltante o sobrante de recursos monetarios detectado se elaborará y
  - 29 contabilizará inmediatamente el expediente correspondiente.

- 1 • Es preciso aplicar la responsabilidad material en el caso de faltantes de recursos  
2 monetarios.
  - 3 • El cajero no custodia recursos monetarios ajenos a la entidad, ni talonarios de cheques  
4 en blanco; ni puede tener acceso a los registros contables del efectivo, ni de bienes  
5 materiales.
  - 6 • Los modelos Anticipos para Gastos de Viajes y los Vales para Gastos Menores deben  
7 estar autorizados por los funcionarios competentes, de acuerdo con el documento emitido  
8 por la dirección de la entidad, contentivo de sus nombres y firmas.
  - 9 • Los Recibos de Ingresos deben estar numerados previamente por el Area Económica y  
10 controlarse los que se encuentran en poder del cajero.
  - 11 • El importe de los ingresos cobrados en efectivo deben ser verificados y corresponderse  
12 con la suma de los documentos justificativos de éstos, depositándose diariamente; debiendo  
13 estar firmados por las personas que los liquidan.
  - 14 • Los salarios no reclamados y los indebidos, así como los Anticipos de Gastos de Viajes  
15 liquidados, se reintegran y liquidan dentro de los términos establecidos para estas  
16 operaciones.
  - 17 • El modelo Control de Anticipos a Justificar debe estar actualizado, fiscalizándose las  
18 fechas de vencimiento de los anticipos otorgados para garantizar su liquidación en tiempo.
  - 19 • Los Vales para Pagos Menores y sus justificantes deben cancelarse con cuño de  
20 **“PAGADO”** al reembolsarse.
  - 21 • Al final de cada mes es preciso registrar los Vales para Pagos Menores pagados y los  
22 Anticipos para Gastos de Viaje liquidados o pendientes de liquidar, que no hayan sido  
23 reembolsados.
  - 24 • Los cobros en efectivo (procedentes de ingresos) no pueden utilizarse para efectuar  
25 pagos menores u otros
- 26 Se partirá del supuesto de la existencia de un Cajero o Custodio, Funcionario que aprueba y  
27 el Departamento de Contabilidad. Se inicia el flujo con una salida de efectivo para lo cual el  
28 Cajero elabora el Vale para Pagos Menores que archiva como constancia del efectivo  
29 entregado y que ya no se encuentra en la Caja; por lo que para reponer éste (dado que existe  
30 un fondo fijo aprobado) debe presentar todos los vales y justificantes los que serán

1 cancelados por el funcionario asignado al respecto, procediéndose al reembolso, enviando al  
2 Departamento de Contabilidad la documentación para su registro y archivo. Aquí se logran  
3 varios objetivos de Control Interno, entre ellos, que el Efectivo en Caja y los vales  
4 permanezcan como evidencia del cuadro contra un fondo fijo, la propia existencia de un  
5 fondo fijo, las actividades de custodia y registro separadas y la cancelación de los vales  
6 evitando su reutilización.

#### 7 **1.4 INVERSIONES FINANCIERAS**

8 Los activos líquidos principales de la mayoría de las empresas son el efectivo, las inversiones  
9 temporales, los efectos y cuentas por cobrar.

10 Por lo general las organizaciones empresariales invierten los excedentes de efectivo no  
11 necesarios para sus operaciones normales en valores negociables, las que constituyen  
12 Inversiones Financieras a Corto Plazo, pudiendo existir otro tipo de Inversiones Financieras,  
13 que por su carácter u objetivo constituyen Inversiones Permanentes.

##### 14 **1.4.1 Clasificación de las inversiones financieras**

15 Son varias las clasificaciones declaradas sobre las Inversiones Financieras, la más  
16 generalizada es la que se presenta a continuación:

17 *De acuerdo al propósito que persiguen:*

- 18 • Inversiones Temporales o a Corto Plazo: son aquellas que se piensan convertir en  
19 efectivo en un año o en el ciclo normal de operaciones. Se presentan en el Activo  
20 Circulante del Balance General.
- 21 • Inversiones Permanentes o a Largo Plazo: se adquieren como parte de un programa a  
22 largo plazo para obtener un ingreso adicional o para ganar control sobre otra entidad.  
23 En ocasiones se muestran como Inversiones Permanentes o a Largo Plazo entre el  
24 Activo Circulante y el Activo Fijo del Balance General.

25 *De acuerdo al Título-Valor en que se invierte:*

- 26 • Valores Realizables de Renta Fija: Son aquellas que expiden las entidades crediticias  
27 para la captación de recursos necesarios (Bonos y Obligaciones).
- 28 • Valores Realizables de Renta Variable: Todo recurso que represente acciones de  
29 participación (Acciones comunes y preferentes)

1 Inversiones a corto plazo (o también conocidas como Inversiones Temporales). Son las  
2 realizadas con carácter eventual en valores de gran seguridad y de fácil convertibilidad en  
3 efectivo. Tiene por características la capacidad de ser negociable y la disponibilidad que  
4 tiene para pagar deudas de la entidad a corto plazo.

5 Acorde con las normas contables: “Las inversiones temporales están representadas por  
6 valores negociables o por cualquier otro instrumento de inversión, convertibles en efectivo en  
7 el corto plazo y tienen por objeto, normalmente, obtener un rendimiento hasta el momento en  
8 que estos instrumentos sean utilizados por la entidad”.

9 Este tipo de inversiones es tan líquido como el efectivo, sin embargo hay empresas que  
10 prefieren éstas al efectivo debido al rendimiento que generan.

11 El tiempo de permanencia de una inversión a corto plazo en los libros de la entidad será igual  
12 o inferior a 1 año. Es por esta particularidad que clasifica dentro del Activo Circulante en el  
13 Estado de Situación Financiera de la entidad.

14 • Inversiones a largo plazo (o conocidas como Inversiones Permanentes). Son aquellas  
15 inversiones que beneficiarán a la entidad con los intereses u otros beneficios que los mismos  
16 generan y que permiten mantener o mejorar la eficiencia de la entidad. Se consideran como  
17 Inversiones Permanentes las compras de acciones de capital y bonos de otras entidades, las  
18 propiedades no relacionadas de la entidad y fondos destinados a fines distintos del Pasivo  
19 Circulante.

20 El tiempo de permanencia de una Inversión a largo plazo en los libros de la entidad es  
21 superior a 1 año y es esta condición la que permite ser clasificada dentro del **Activo a Largo**  
22 **Plazo**.

### 23 **Tratamiento contable**

24 Cuando se adquieren inversiones temporales, se realiza un débito a la cuenta de Inversiones  
25 Temporales, y se acredita a la cuenta de Efectivo en Banco si se pagara al contado la  
26 cantidad que constituye el valor total de compra, incluyendo cualquier comisión que se haya  
27 pagado y cualquier impuesto a que haya sido sujeta la operación.

28 Ejemplo:

29 La Empresa Suchel decide adquirir 1 000 acciones comunes a un valor nominal de \$ 150.00  
30 cada una con carácter temporal. El asiento del registro de la inversión se presenta a

1 continuación:

## 2 **INSERTAR ILUSTRACION 1.29**

### 3 **RESUMEN DEL CAPITULO**

4 Este capítulo hace referencia a las partidas más líquidas del Activo Circulante, a tal efecto se  
5 inicia con el Efectivo en Caja, presentando las diferentes subcuentas que lo conforman, en  
6 especial el Fondo para Pagos Menores y el Fondo para Cambios.

7 El Fondo para Pagos Menores que previamente se estima y autoriza, permite viabilizar el  
8 cumplimiento de las obligaciones de pequeño monto, manteniéndolo como un Fondo en la  
9 Empresa, para ello se trata el registro contable referente a su creación, reembolso,  
10 procedimientos en caso de faltantes y/o sobrantes, etc.

11 El Fondo para Cambios constituye una suma de dinero que poseen aquellas entidades que  
12 cobran en efectivo sus servicios a los clientes y/o usuarios; el mismo le permite realizar los  
13 cambios en las operaciones de cobro, presentando todo el registro contable en cuanto a su  
14 creación y forma de operar.

15 Otro objetivo de este capítulo lo constituye el Efectivo en Banco. El Banco, como institución  
16 mercantil de crédito, es el encargado de salvaguardar valores de depósito, cuentas corrientes  
17 y de ahorro, recibir efectos comerciales, etc. En esta parte se tratan los contratos bancarios,  
18 presentando una clasificación de las operaciones bancarias: Activas, Pasivas y Neutras,  
19 caracterizando cada una de ellas; seguidamente se señalan los diferentes tipos de cuentas  
20 bancarias: Corrientes, de Ahorro y a Plazo Fijo. A continuación se muestran los documentos  
21 bancarios de mayor utilización, en especial el cheque como título de crédito que contiene una  
22 orden de pago, identificando sus diferentes tipos.

23 Las Empresas utilizan el Estado de Cuenta del Banco, por tanto se ilustra la naturaleza de la  
24 cuenta de Banco y la necesidad e importancia de efectuar la Conciliación Bancaria y los  
25 diferentes métodos para elaborar la misma, presentando el Informe correspondiente y los  
26 Ajustes derivados de dicha conciliación.

27 Una vez tratados cada uno de los tópicos, se hace referencia al Control Interno, resaltando  
28 los procedimientos a elaborar, teniendo en cuenta cada una de las partidas expuestas.

29 Finalmente se presentan las Inversiones Financieras, en especial las Inversiones Temporales  
30 o a Corto Plazo. Las organizaciones empresariales pueden invertir los excedentes de

1 efectivo, no necesarios para las operaciones corrientes en Valores Negociables o Inversiones  
2 Temporales, pudiendo existir igualmente las Inversiones Permanentes, por tanto las  
3 inversiones se clasifican de acuerdo al objetivo que se persiguen con las mismas en:  
4 Inversiones Temporales o a Corto Plazo: son aquellas que se convierten en efectivo en un  
5 año en curso normal de operaciones.  
6 Inversiones Permanentes o a Largo Plazo: se adquieren para obtener ingresos adicionales o  
7 para alcanzar el control sobre otra entidad.  
8 Otra clasificación de este tipo de activo puede ser sobre la base del tipo de título en el que se  
9 invierta, de esta manera serían Valores de Renta Fija o Valores de Renta Variable.  
10 Teniendo en cuenta la primera clasificación se insiste en las Inversiones Temporales por su  
11 carácter eventual, el cual se materializa en el hecho de ser valores de gran seguridad y de  
12 fácil convertibilidad. Se considera tan líquido como el efectivo. Este tópico concluye con un  
13 ejemplo ilustrativo respecto al registro de estos activos.

#### 14 **BIBLIOGRAFIA**

- 15 • Las acciones. Propuesta de Normativa Contable para Cuba. Trabajo para optar por el  
16 grado de Maestro en Ciencias. Autor: Lic. Antonio Rivero Morejón; tutor: MSc Vilma  
17 Eugenia González Morales.
- 18 • Estudio de la Contabilidad General. Marta Olivo y Ricardo Maldonado. Capítulo 16.  
19 Página 156
- 20 • Código de Comercio de Cuba. Edición Electrónica ubicada en la Intranet de la UCF.
- 21 • Teneduría de Libros y Principios de Contabilidad. Manuel de Jesús Fernández Cepero.  
22 Capítulo 9. Páginas 118 a la 135
- 23 • Contabilidad Moderna II. Manuel de Jesús Fernández Cepero. Capítulo 11. Páginas  
24 197- 226
- 25 • Contabilidad I. Oscar Torras de la Luz. Capítulo 10 Páginas 158 a la 174
- 26 • Resolución 235/2005 y 294 / 2005 de, MFP.
- 27 • Horngren Charles T. Contabilidad. Tomo II. Edición ENPES. 2006.

- 1 • Mieres Cuartas, José. Contabilidad. Principios y Fundamentos. Editorial Ciencias  
2 Sociales. La Habana. 1984.
- 3 • Name Águila, Alberto y Col. Contabilidad II. Tomo I y II. Universidad de la  
4 Habana.1983.
- 5 • Consultor Electrónico del Contador.
- 6 • Auditoría/Antonio De Miranda Estrada... [et al.].—La Habana.--/S.L./: Instituto  
7 Cubano del Libro,/198-/.—464p.
- 8 • Coopers & Lybrands. Los nuevos conceptos del Control Interno./ Coopers &  
9 Lybrands. – EE.UU: Daniel Santos, 2005.—1006p.
- 10 • Cook. Auditoria/ Cook.. [s.l]. [s.n].- 333p.
- 11 • Holmes, Arthur W. Principios y Procedimientos/Arthur W. Holmes.—Mexico:  
12 Editorial Hispano Americana,/198-].—567p.
- 13 • Instituto Mexicano de Contadores Públicos: “Examen del Control Interno”, Boletín 5 de  
14 la Comisión de Procedimientos de Auditoría, México, 1957.
- 15 • Tomado de: <http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/ger/pjoel.htm>
- 16 • La Habana. Finanzas al Día, Sistemas de Contabilidad. Sección 1 Tomo 1
- 17 • Meigs, Walter B. Auditoría / Walter B. —EE.UU.: Editorial Diana, 1977.—  
18 973p.
- 19 • Suárez Suárez, Andrés S. La Moderna Auditoria: Un análisis conceptual y  
20 metodológico / Andrés S. Suárez Suárez. - - Madrid: Editorial Mc Grau – Hill,  
21 1991. - - 109 p.
- 22 • Montgomery, P Auditoría ./ Philip Montgomery, .—Mexico: Editorial Limusa,  
23 1991.—1006p.
- 24 • Poch, R. Manual de Control Interno.—España: Editorial Gestión 2000. 1992.--Segunda  
25 Edición. Barcelona
- 26 • Mexico. Manual de Normas y Procedimientos de Auditoría. Instituto mexicano de  
27 Contadores Públicos, Mexico, Pág.32
- 28
- 29

## 1 **CAPÍTULO II: LAS PARTIDAS POR COBRAR.**

### 2 **Objetivos**

- 3 • Contabilizar las operaciones económicas, relacionadas con la utilización de los
- 4 documentos de crédito, en especial, letra de cambio, pagaré y carta de crédito.
- 5 • Registrar las operaciones económicas relacionadas con las Cuentas por Cobrar
- 6 incluyendo los aspectos relacionados con la estimación de la Provisión para Cuentas
- 7 Incobrables y la Pignoración de las Cuentas por Cobrar
- 8 • Identificar y registrar operaciones relacionadas con el Factoring
- 9 • Identificar la presentación en el Balance General de las diferentes Partidas por Cobrar.
- 10 • Identificar los elementos de control interno para las partidas por cobrar

### 11 **2.1 PARTIDAS POR COBRAR**

12 Las partidas por cobrar, al igual que cualquier activo, son recursos económicos propiedad de  
13 una empresa, los cuales generarán un beneficio en el futuro. Forman parte de la clasificación  
14 de Activos Circulantes del Estado de Situación. Entre las principales cuentas incluidas en este  
15 grupo se encuentran:

- 16 • Documentos por Cobrar: Están integradas por los documentos (Efectos) pendientes de
- 17 cobro que surgen por la venta de mercancías o la prestación de servicios a créditos.
- 18 • Cuentas por Cobrar a Clientes: Son las cuentas pendientes de cobro que provienen
- 19 de la actividad normal de la empresa, ya sea por la venta de mercancías o la
- 20 prestación de servicios a crédito.

### 21 **2.2 DOCUMENTOS MERCANTILES**

22 Cualquier operación que ocurra en la entidad debe estar respaldada por un documento que  
23 deje constancia por escrito de dicha operación, con esto queda una evidencia clara y precisa  
24 de la operación realizada, con lo que se establecen también los derechos y obligaciones que  
25 genera dicha transacción. Este documento que justifica la operación se conoce como  
26 documento mercantil, el cual adquiere forma en el momento en que se realiza la operación.

#### 27 **2.2.1 Clasificación de los documentos mercantiles**

- 28 • Comunes o Corrientes (Facturas, Notas de Débitos y Créditos, tarjetas de
- 29 trabajadores, nómina de salario, tarjetas de control de inventario).
- 30 • Negociables o de Crédito. (Pagaré, Letra de Cambio, Carta de Crédito, Conocimiento

1 de Embarque, Bonos, Certificados de Depósitos). En estos documentos de crédito o  
2 negociables centraremos la atención.

### 3 **2.2.2 Documentos de crédito**

4 **¿Qué se entiende por crédito?** En el libro de texto Contabilidad General de los autores  
5 Venezolanos **Marta Olivo y Ricardo Maldonado** se declara que el crédito es la confianza  
6 que inspira una persona o cosa. Por su parte **en el Diccionario Contable** define el término  
7 crédito como la capacidad de comprar y obtener préstamos, respaldados por una promesa de  
8 pago dentro de un período y en Contabilidad se conoce como operación de crédito aquella en  
9 la cual una de las partes hace una prestación a la otra a cambio de una contraprestación  
10 futura.

11 De esta definición se desprenden los requisitos de una operación de crédito y son:

- 12 1. Hay una prestación.
- 13 2. Existe una contraprestación.
- 14 3. Entre ambos existe un intervalo de tiempo.
- 15 4. El objeto de la prestación pasa a ser propiedad de la otra persona.

16 Se conoce que los documentos mercantiles pueden ser negociables o de crédito y no pueden  
17 hacerse valer en otros términos que no sean los dispuestos y exigidos por las leyes, por lo  
18 que resulta conveniente remitirse, al Código de Comercio de Cuba para revisar lo que está  
19 legislado sobre el tema en cuestión.

20 Por lo general los títulos de crédito pueden clasificarse en:

- 21 1. **Obligaciones de pago.** Convenio entre dos partes, el Otorgante y el Beneficiario  
22 (Pagaré y los Bonos)
- 23 2. **Órdenes de pago.** Convenio entre tres partes, el Otorgante, Aceptante y  
24 Beneficiario ( Letras de Cambio y los Giros)

#### 25 ***Pagaré***

26 Promesa incondicional escrita, hecha por una persona a otra, firmada por el que lo otorga,  
27 comprometiéndose a pagar a la vista, a una fecha determinada o a una fecha fija, cierta suma  
28 de dinero a la orden o al portador.

#### 29 **Formato**

30 **INSERTAR ILUSTRACION 2.1**

1 En el artículo 531 del **Código de Comercio** aparece que debe contener el pagaré:

- 2 1. El nombre específico del documento.
- 3 2. La fecha de expedición.
- 4 3. La cantidad a pagar.
- 5 4. La época de pago.
- 6 5. La persona a cuya orden se habrá de hacer el pago.
- 7 6. El lugar donde deberá hacerse el pago.
- 8 7. El origen y especie del valor que representa.
- 9 8. Firma del otorgante o girador.

10 En el pagaré intervienen 2 figuras que son reconocidas por el Código de Comercio:

- 11 • **Girador u Otorgante:** Persona que extiende, otorga o gira el pagaré, lo firma y se  
12 compromete a pagarlo a su vencimiento, y para el cual, el pagaré constituye un Efecto  
13 (Documento) por Pagar.
- 14 • **Beneficiario o Tomador.** Persona a cuya orden se extendió el pagaré y el cual tiene  
15 derecho a cobrarlo a su vencimiento y para el cual el pagaré constituye un Efecto  
16 (Documento) por Cobrar.

### 17 **Puntos esenciales del pagaré**

- 18 1. **Fecha:** Indica cuando ha sido extendido y permite determinar la época de pago.
- 19 2. **Época de pago:** Tiempo que media entre la fecha en que se otorgó el documento  
20 hasta su vencimiento. Si se expresa en días debe contarse éstos exactamente a  
21 partir del día siguiente al de la fecha de expedición. Si se expresa en meses, se  
22 toma la misma fecha tantos meses después, por ejemplo: 10 de febrero a 30 días,  
23 vence el 12 de marzo, 17 de Junio a 2 meses, vence el 17 de agosto.
- 24 3. **Vencimiento:** Fecha en que se debe satisfacer el pagaré.
- 25 4. **A la orden:** Se paga no sólo al tomador sino a cualquier persona que lo  
26 presentase.
- 27 5. **Valor:** Importe escrito en el pagaré y el que se ha de pagar.
- 28 6. **Endoso:** Cuando se trasmite su propiedad a otra persona.

### 29 **Doble aspecto del pagaré**

30 Por la participación de las dos figuras que intervienen en el pagaré: Girador u Otorgante y

1 Beneficiario o Tomador, se puede observar el doble carácter del mismo, en dependencia de  
2 quién lo otorga o quien lo recibe es considerado un Efecto por Cobrar o un Efecto por Pagar.

3 1. **Otorga:** Contrae la obligación de pagarlo a su vencimiento. Para él es un Efecto  
4 por Pagar. (Girador)

5 2. **Recibe.** A cuyo favor va extendido el pagaré. Tiene el derecho de cobrarlo a su  
6 vencimiento. Para él es un Efecto por Cobrar. (Tomador)

7 Las Normas Cubanas de Información Financiera definen el Efecto por Cobrar como los  
8 documentos mercantiles de créditos recibidos y que están pendientes de cobro dentro de los  
9 términos vigentes, que no les permiten perder su respaldo legal, y el Efecto por Pagar como  
10 las obligaciones formales respaldadas por documentos de crédito con carácter legal, emitido  
11 por los compradores dentro de los términos vigentes, que no les permitan perder su respaldo  
12 legal, desglosado por suministradores, tipo de monedas y edades. El primero forma parte del  
13 Activo Circulante de hacerse efectivo en 12 meses o menos, y si su vencimiento es posterior  
14 a los 12 meses clasificará como parte del Activo a Largo Plazo. Comportamiento similar se  
15 aplica a los Efectos por Pagar, pero en este caso formando parte del Pasivo Circulante de  
16 vencer en 12 meses o menos, y si es posterior a este período se clasifica como parte del  
17 Pasivo a Largo Plazo.

18 Seguidamente se presentan diferentes casos que permiten estudiar el tratamiento contable  
19 del pagaré, visto desde la posición del girador y del beneficiario. En estos primeros casos se  
20 tratará un pagaré sin interés.

21 **Caso 1.** La Empresa Cubana de Acero le debe \$ 3 500,00 a la Empresa Envases Metálicos.  
22 Para saldar su cuenta la Empresa Cubana de Acero gira un pagaré a la orden de Envases  
23 Metálicos el 27 de mayo de 2005 a 30 días.

24 **Libros del Girador. (Empresa Cubana de Acero)**

25 **INSERTAR ILUSTRACION 2.2**

26 **Libros del Beneficiario. (Empresa Envases Metálicos)**

27 **INSERTAR ILUSTRACION 2.3**

28 **Caso 2.** Llegado el día de su vencimiento, se paga el pagaré.

29 **Libros del Girador. (Empresa Cubana de Acero)**

30 **INSERTAR ILUSTRACION 2.4**

1 **Libros del Beneficiario (Empresa Envases Metálicos)**

2 **INSERTAR ILUSTRACION 2.5**

3 **Caso 3.** El pagaré a su vencimiento no se hace efectivo.

4 En este caso el pagaré a su vencimiento pierde su valor y se protesta, por lo que se vuelve a  
5 crear la obligación de pago o derecho de cobro a través de una cuenta abierta.

6 **Libros del Girador. (Empresa Cubana de Acero)**

7 **INSERTAR ILUSTRACION 2.6**

8 **Libros del Beneficiario. (Empresa Envases Metálicos)**

9 **INSERTAR ILUSTRACION 2.7**

10 Siguiendo este mismo procedimiento un pagaré otorgado a su vencimiento puede renovarse  
11 totalmente, para lo cual:

- 12 • Se elimina el primer pagaré.
- 13 • Se emite un nuevo pagaré, o también,
- 14 • Se elimina el primer pagaré vencido y no satisfecho.
- 15 • Se emite un nuevo pagaré por la cantidad prevista.

16 **Caso 4.** El 12 de mayo de 2005, la Empresa Caimán giró un pagaré a la orden de la Empresa  
17 Varadero por \$ 20 000,00 a 60 días en saldo de una cuenta. El 30 de mayo se descuenta en  
18 el Banco por parte de Varadero con un 6 % de descuento.

19 **Libros del Girador. (Caimán)**

20 **INSERTAR ILUSTRACION 2.8**

21 **Libros del Beneficiario (Varadero)**

22 **INSERTAR ILUSTRACION 2.9**

23 Como se había explicado al inicio de este tema los documentos mercantiles tienen por  
24 característica que son negociables y que pueden ser vendidos a instituciones financieras o no  
25 financieras.

26 En el caso que se trata, para el 30 de Mayo se descuenta en el Banco al 6 % de descuento.

27 **¿Qué es descontar un documento?** Descontar un documento es cobrarlo o hacerlo efectivo  
28 antes de su vencimiento.

29 Al descontarse un documento, el beneficiario recibe el efectivo antes del tiempo señalado  
30 para el vencimiento del mismo; por este motivo recibe menos efectivo que el valor nominal

1 declarado en el pagaré y se incurre en un gasto por concepto de interés, por haber  
2 adelantado el efectivo antes de la fecha convenida en el documento comercial.

3 La entidad que compra el documento (puede ser una institución financiera o no) adelanta el  
4 efectivo con la idea de que podrá cobrar el valor nominal del documento a su vencimiento,  
5 presentándolo al girador, pero si éste se niega a pagarlo, la entidad que posee el pagaré  
6 acudirá al beneficiario (a quien adelantó el dinero) para que entonces éste lo abone. De este  
7 modo, desde el día del descuento, hasta el día del vencimiento, el beneficiario está en la  
8 posibilidad de verse obligado a satisfacer el documento a la entidad que lo adquirió. Se está  
9 en presencia de una contingencia, es decir, algo que puede suceder o no, según sea el caso;  
10 esta contingencia debe reflejarse en los libros contables porque de cierto modo va a  
11 aumentar el pasivo del beneficiario. Los documentos descontados por el beneficiario se  
12 reflejan en una cuenta llamada **Efectos por Cobrar Descontados**, cuenta que se caracteriza  
13 por ser de naturaleza acreedora y que se presentará en el Estado de Situación Financiera  
14 regulando a la cuenta Efectos por Cobrar, al ser una cuenta reguladora del Activo Circulante.  
15 Las normas cubanas definen los Efectos por Cobrar Descontados como el importe  
16 correspondientes a los Efectos por Cobrar que han sido negociados antes de su vencimiento,  
17 hasta la notificación de su liquidación por el deudor o su cargo por el Banco.

18 Para calcular el descuento se determinan los días que median entre la fecha de descuento y  
19 la de vencimiento:

- 20 • Fecha de emisión: 12 de mayo
- 21 • Fecha de descuento: 30 de mayo
- 22 • Fecha de vencimiento: 11 de Julio.

23 Entre la fecha de descuento y de vencimiento hay 42 días, por tanto se calcula el descuento  
24 (D) mediante la fórmula del interés: Principal (p) por tasa de descuento (t) por tiempo de  
25 contingencia (d) sobre 360 días. Aplicando la fórmula para la situación que se explica, se  
26 obtiene:

$$27 \quad D = (P. t. d) / 360$$

$$28 \quad D = (20\,000,00 * 0,06 * 42) / 360$$

$$29 \quad D = \$ 140,00$$

30 Los \$ 140,00 representan el monto por concepto de Interés que el beneficiario tiene que

1 pagar a la entidad que le descontó el documento mercantil y dicho monto se registra en la  
2 cuenta Gastos Financieros.

3 De modo que sobre los \$ 20 000,00, se recibe sólo \$ 19 860,00 ( $20\ 000,00 - 140,00 = \$$   
4  $19860,00$ ), es decir el valor nominal menos el descuento. Es necesario tener en cuenta que  
5 cuando ocurre un descuento, el girador no afecta sus libros y sólo éste aparece reflejado en  
6 los libros del beneficiario.

### 7 **Libros del Beneficiario (Varadero)**

#### 8 **INSERTAR ILUSTRACION 2.10**

9 Asociado a este documento descontado puede darse varias situaciones:

- 10 • Al vencimiento sea satisfecho
- 11 • A su vencimiento no se haga efectivo.

12 **Caso 5.** El pagaré descontado en el Banco se paga a su vencimiento.

### 13 **Libros del Girador. (Caimán)**

#### 14 **INSERTAR ILUSTRACION 2.11**

### 15 **Libros del Beneficiario (Varadero)**

#### 16 **INSERTAR ILUSTRACION 2.12**

17 **Caso 6.** El pagaré descontado en el Banco no se paga a su vencimiento

### 18 **Libros del Girador. (Caimán)**

#### 19 **INSERTAR ILUSTRACION 2.13**

### 20 **Libros del Beneficiario (Varadero)**

21 Si el Banco, al personarse en el domicilio del girador, o en el lugar indicado para el cobro,  
22 éste no puede satisfacer el pagaré, el Banco lo protesta, lo que ocasiona Gastos de Protesto,  
23 el Banco los abona al notario ante el cual hace el protesto y los carga luego a la persona o  
24 entidad que descontó el pagaré, la cual a su vez debita a la cuenta del cliente insolvente. A  
25 tal efecto se considera que los gastos de protesto ascienden a \$ 100,00

26 El acto de protesto consiste en reclamar el documento en las fechas señaladas, a fin de que  
27 el mismo no se perjudique y en su momento poder hacerlo efectivo, mediante las vías  
28 correspondientes.

#### 29 **INSERTAR ILUSTRACION 2.14**

#### 30 **INSERTAR ILUSTRACION 2.15**

1 El pagaré puede ser emitido **con interés o sin él**. De ser un pagaré **con interés**, en el  
2 documento debe quedar explícito el porcentaje de interés anual. La cantidad en pesos que se  
3 declara en el pagaré es conocida como el principal, valor nominal o importe nominal. El  
4 importe a pagar al vencimiento del documento es conocido en contabilidad como monto o  
5 valor de vencimiento, el cual no es más que la suma del principal más los intereses  
6 acumulados.

7 A continuación se presenta el modelo de pagaré que ya se expuso, insertando en él, el  
8 porcentaje de interés.

#### 9 **INSERTAR ILUSTRACION 2.16**

#### 10 **Ejemplo ilustrativo relacionado con el Pagaré**

11 A continuación se presenta el tratamiento contable por el cual la Empresa Libertad deberá  
12 pagar a la Empresa Universal el 24 de Septiembre, a mes vencido, la cantidad de \$1200,00  
13 con un interés del 10% anual.

#### 14 **Empresa Universal**

#### 15 **Al recibir el pagaré de la Empresa Libertad**

#### 16 **INSERTAR ILUSTRACION 2.17**

17 Se observa en el registro anterior que pueden utilizarse indistintamente 2 cuentas en el  
18 crédito, las Cuentas por Cobrar si ya se registró el derecho al cobro, mediante una cuenta  
19 abierta al efectuarse la venta, o la cuenta Ventas, si se ejecuta una venta al crédito y se  
20 acepta un documento mercantil al amparo de la operación, en el momento de la transacción.  
21 De acreditar a Cuentas por Cobrar es necesario emplear la subcuenta correspondiente.

#### 22 **Empresa Universal.**

#### 23 **Al llegar al vencimiento y ejecutarse el pago por parte de la Empresa Libertad**

#### 24 **INSERTAR ILUSTRACION 2.18**

25 **El interés se calcula como el 10 % del principal por 30 días sobre 360 que es el año**  
26 **comercial. Por tanto, el monto del interés es el siguiente:**

$$27 \quad \text{Interés} = (\text{Principal} * \text{tasa de Interés} * \text{días}) / 360$$

$$28 \quad \text{Interés} = (1200 * 0.10 * 30 \text{ días}) / 360$$

$$29 \quad \text{Interés} = \$ 10,00$$

30 Los \$ 10,00 representan los intereses ganados por la entidad al hacerse efectivo el pagaré a

1 su vencimiento.

2 **Si el pagaré no fuera pagado al vencimiento:**

3 En caso de que la Empresa Libertad no puede pagar a la fecha de vencimiento el  
4 documento, la Empresa Universal inicia los trámites que le permitan obtener el efectivo, o en  
5 su defecto renovar el documento a partir de la recepción de otro nuevo (pagaré) partiendo de  
6 que éste a su vencimiento, si no se ejecuta, pierde todo su valor.

7 A tal efecto se realiza el siguiente asiento en los libros de la Empresa Universal:

8 **INSERTAR ILUSTRACION 2.19**

9 Esta es una forma de proceder. Otra variante es excluir los documentos vencidos y no  
10 satisfechos de la cuenta Efectos por Cobrar y registrarlos en una cuenta especial reconocida  
11 en las normas cubanas de información financiera con el nombre de Efectos por Cobrar en  
12 Litigio, la cual representa el importe de los Efectos por Cobrar que se encuentran en litigio,  
13 con la característica que debe ser analizada por clientes. Esta cuenta se debita en el  
14 momento de iniciarse el proceso de reclamación del adeudo, y se acredita por el importe de  
15 los cobros efectuados o su cancelación. De utilizarse esta cuenta, se efectúa el siguiente  
16 registro posterior a la cancelación por no haber sido satisfecho el documento.

17 **INSERTAR ILUSTRACION 2.20**

18 **El descuento de un documento con interés.**

19 En este aspecto, se considera prudente no reiterar los aspectos teóricos relacionados al  
20 proceso de descuento de un documento mercantil, ya analizado en este propio epígrafe, pero  
21 si insistir en el procedimiento a seguir para calcular los intereses en un proceso de descuento  
22 de un documento.

23 **Se calcula el descuento sobre el valor al vencimiento.** El valor al vencimiento no es más  
24 que el valor del principal más los intereses al porcentaje que se pacte por los días de interés  
25 anual.

26 ***Letra de Cambio***

27 La Letra de Cambio, es el documento mercantil más utilizado en la práctica comercial  
28 moderna relacionado con las operaciones de crédito a corto y largo plazo. Es un documento  
29 altamente utilizado en el comercio internacional.

30 **Definición.**

1 **Charles Les Ventes**, en el texto Introducción a la Contabilidad define la Letra de Cambio  
2 como un efecto transmisible por el cual una persona llamada **Librador o Girador** manda a  
3 otra conocida como **Librado o Girado**, pague a la orden de sí misma o de una tercera  
4 persona que será el **Tomador o Beneficiario**, una cantidad determinada de dinero en un  
5 tiempo y lugar determinado.

6 Es un documento que tiene requisitos formales tan específicamente regulados por la  
7 legislación de cada país que es necesario revisar ésta para evitar que la Letra de Cambio no  
8 se perjudique.

## 9 **Formato**

### 10 **INSERTAR ILUSTRACION 2.21**

11 La Letra de Cambio contiene **según el artículo 444 del Código de Comercio**.

- 12 1. Designación del lugar, día, mes y año en que se emite.
- 13 2. Época que deberá ser pagada
- 14 3. Nombre y apellido, razón social ó título de aquel a cuya orden se manda hacer el  
15 pago.
- 16 4. Importe en letras y monedas.
- 17 5. Concepto en que el librador se declara reintegrado por el tomador. Se expresará  
18 con la frase: **Valor recibido** (recibió el importe de la letra en mercancías o  
19 dinero); **Valor en cuenta o Valor entendido** (cuando existen cuentas  
20 pendientes) y **Valor retenido** (se libra o carga del propio librador)
- 21 6. Nombre y apellidos, razón social ó título de aquel de quien se recibe el importe  
22 de la letra o a cuya cuenta se carga.
- 23 7. Nombre y apellidos, razón social ó título de la persona a cuyo cargo se libra, así  
24 como también su domicilio.
- 25 8. Firma del librador de su propio puño.

26 La Letra de Cambio podrá girarse al contado o a plazos, según los términos que establece el

### 27 **Código de Comercio en el artículo 451:**

- 28 1. **A la vista:** Debe ser pagada a su presentación.
- 29 2. **A uno o más días o uno o más meses vista:** Debe pagarse a tantos días o  
30 meses contados a partir de la aceptación.

1           3. **A uno o más días o uno o más meses fecha:** Debe pagarse a tantos días o  
2           meses contados a partir de la fecha que se gira.

3           4. **A un día determinado o fijo.**

4           5. **A feria.** Las giradas a una feria, el último día de ellas.

5   Todas las letras deberán satisfacerse a tenor del **artículo 455** del mencionado Código de  
6   Comercio el día de su vencimiento antes de la puesta del sol sin término de gracia y cortesía.  
7   Si fuere festivo el día del vencimiento, se pagará la letra el día precedente.

#### 8 **Figuras que intervienen**

9           1. **Girador o Librador.** Emite la letra y ordena que se pague.

10          2. **Girado o Librado.** A quien va dirigida la orden de pagar y está obligado al pago.

11          3. **Tomador o Beneficiario.** A cuya orden se extiende la letra.

12   Seguidamente se grafica el lugar ocupado en la Letra de Cambio por las personas que se  
13   acaban de declarar, sin mostrar el contenido de la letra.

#### 14 **INSERTAR ILUSTRACION 2.22**

15   Cuando el Girador ha emitido la letra, se la envía al Girado para que éste la acepte, de  
16   aceptarla, el Girado escribe con la palabra **ACEPTO** en el espacio reservado para este  
17   instante y a continuación su nombre y apellidos y rubrica su firma.

18   En una letra aceptada, el girado se compromete a pagarla a su vencimiento y para él  
19   constituye un Efecto por Pagar. Por su parte, el Girador la recibe aceptada y se considera un  
20   Efecto por Cobrar. En ese momento el girador manda la letra ya aceptada al tomador o  
21   beneficiario.

22   Es interesante realizar en este instante del proceso el análisis de una operación hecha con  
23   Letra de Cambio, para lo cual se determinan las 3 figuras que pueden intervenir en el mismo,  
24   dado que cada una de ellas cumple funciones diferentes dentro del documento, por lo cual se  
25   retoma el contenido de la ilustración anterior.

#### 26 **INSERTAR ILUSTRACION 2.23**

27   Se hace necesario entonces explicar el lugar que cada figura ocupa en la letra.

28          1 **Empresa La Conchita** es deudora de la Empresa Doña Delicias. (**Girado**)

29          2 **Empresa Doña Delicias** es deudora de la Empresa de Conservas y Vegetales y  
30          acreedora de la Empresa La Conchita. (**Girador**)

1        **3 Empresa de Conservas y Vegetales** es acreedora de Doña Delicias (**Tomador**)

2 Por tanto la Empresa Doña Delicias ordena a su cliente que en vez de liquidarle el dinero que  
3 le debe, se lo entregue a la Empresa de Conservas y Vegetales para satisfacer la deuda  
4 contraída con él. Con esta operación se liquidan las deudas contraídas de:

5        1. Empresa La Conchita con la Empresa Doña Delicias.

6        2. Empresa Doña Delicias con la Empresa de Conservas y Vegetales.

7 Seguidamente se presenta el efecto de esta operación en los libros de contabilidad de cada  
8 uno de las partes.

9        **Libros del Girador.**

10 La Letra de Cambio para que tenga valor debe ser aceptada por el Girado. No se registra  
11 asiento alguno en los libros del Girador hasta que la letra sea aceptada. Una vez aceptada el  
12 girador la muestra en sus libros:

13        **INSERTAR ILUSTRACION 2.24**

14 Luego, el girador envía la letra aceptada anteriormente al tomador y registra en sus libros el  
15 siguiente asiento:

16        **INSERTAR ILUSTRACION 2.25**

17        **Libros del Girado.**

18 Aceptada por el Girado la Letra de Cambio, se registra en sus libros el siguiente asiento con  
19 lo que fija su compromiso de pago.

20        **INSERTAR ILUSTRACION 2.26**

21        **Libros del Tomador.**

22 Recibe la Letra de Cambio aceptada por el Girado y que fue enviada por el Girador. En los  
23 libros del Beneficiario aparecerá el siguiente asiento:

24        **INSERTAR ILUSTRACION 2.27**

25 Hasta aquí se han abordado aspectos relacionados con la Letra de Cambio y el análisis que  
26 se hace de una operación donde ella interviene.

27 A continuación se expondrán algunas características o utilización de los Efectos por Cobrar

28        **El Endoso.**

29 La Letra de Cambio presenta una característica muy especial: puede ser endosada. **Manuel**  
30 **de Jesús Fernández Cepero** en su libro Teneduría de Libros y Principios de Contabilidad

1 comenta que el beneficiario de un documento mercantil (cheque, pagaré o letra) tiene que  
2 firmar al dorso, previa identificación por el pagador, dándose por recibido. Comenta que se  
3 considera como **un recibí** la mera firma del beneficiario al dorso. Cuando éste no desea  
4 cobrarlo por si mismo, sino cederlo a una cuarta persona, es necesario que lo endose a ésta.

5 El Código de Comercio de Cuba rige mediante los siguientes artículos el endoso.

6 **Artículo 461:** La propiedad de las letras de cambios se transferirá por endoso.

7 **Artículo 462:** El endoso debe contener:

- 8 • El nombre y apellido, razón social o título de la persona o compañía a quién trasmite la  
9 letra.
- 10 • La fecha en que se hace el endoso.
- 11 • La firma del endosante o de la persona legítimamente autorizada que firme por él.

12 **Artículo 464:** Si se pusiera en el endoso una fecha anterior al día en que realmente se  
13 hubiere hecho, el endosante será responsable de los daños que por ello se sigan a un  
14 tercero, sin perjuicio de la pena en que se incurra por el delito de falsedad, si se hubiere  
15 obrado maliciosamente.

16 **Artículo 465:** Los endosos firmados en blanco y aquellos en que se omita la fecha,  
17 transferirán sin embargo la propiedad de la letra.

18 El endoso **en blanco**, con sólo estampar la firma del beneficiario es suficiente, pero como  
19 bien se comenta en el libro antes referido, el documento podría ser cobrado por cualquier  
20 persona en caso de extravío. Por esto, es usual que al dorso junto con la firma del  
21 beneficiario se exprese claramente el nombre de la entidad (Persona natural o jurídica) a cuyo  
22 favor se endosa.

23 **Artículo 466:** No podrán endosarse letras no expedidas a la orden ni las vencidas y  
24 perjudicadas.

25 **Artículo 467:** El endoso producirá en todos y en cada uno de los endosantes la  
26 responsabilidad al afianzamiento del valor de la letra, en defecto de ser aceptada, y a su  
27 reembolso, con los gastos de protesto y recambio, si no fuere pagada a su vencimiento, con  
28 tal que las diligencias de presentación y protesto se hayan practicado en el tiempo y forma  
29 prescritos en el Código.

30 Una vez tratado algunos aspectos relacionados con el Pagaré y la Letra de Cambio resulta

1 interesante conocer como se presentan en el Balance General las partidas relacionadas con  
2 los Efectos por Cobrar. Es conocido que la cuenta Efectos por Cobrar pertenece al Activo  
3 Circulante. Por otra parte, la cuenta Efectos por Cobrar Descontados es una cuenta de  
4 valuación, y como tal regula a la cuenta a la cual pertenece, disminuyendo en este caso el  
5 valor de la Cuenta Control. En la siguiente ilustración se muestra como aparecería en el  
6 Estado de Situación Financiera.

#### 7 **INSERTAR ILUSTRACION 2.28**

##### 8 **Efectos enviados al Cobro**

9 En muchas ocasiones la gestión de cobro de la letra es efectuada a través del Banco. En este  
10 caso el Banco actúa como intermediario entre el Beneficiario y el Librado por lo cual cobra  
11 una comisión al realizar el cobro. Al momento de enviar al Banco la letra para su cobro, el  
12 Beneficiario registra en sus libros esta operación mediante un asiento de orden o memorando,  
13 ya que en realidad no ha ocurrido una operación económica en sí, pero como la letra ya no se  
14 encuentra en poder del Beneficiario resulta necesario tener en cuenta este hecho. El asiento  
15 contable quedaría así:

#### 16 **INSERTAR ILUSTRACIÓN 2.29**

17 Al vencimiento de la letra pueden suceder dos cosas:

- 18 • El Banco informa que la letra ha sido cobrada satisfactoriamente
- 19 • El Banco informa que no pudo cobrar la letra.

20 En ambos casos es necesario revertir el asiento memorando debido a que el hecho de enviar  
21 al cobro la letra ha concluido. En el primer caso, los asientos a registrar serian los siguientes:

#### 22 **INSERTAR ILUSTRACIÓN 2.30**

23 Nótese como la comisión bancaria es deducida del monto a cobrar por parte del Beneficiario  
24 sin necesidad de un asiento específico para ello.

25 En caso de que el Banco no pudiese cobrar la letra, el Beneficiario pudiera realizar los  
26 trámites necesarios para obtener el efectivo, o en su defecto renovar el documento a partir de  
27 la recepción de otro nuevo. La contabilización de esta operación seria de la siguiente manera:

#### 28 **INSERTAR ILUSTRACIÓN 2.31**

29 Asimismo, la empresa puede determinar la realización del cobro a través de procedimientos  
30 judiciales y para eso se procedería de forma similar a lo expuesto en el epígrafe referente al

1 pagaré, es decir, mediante la utilización de la cuenta Efectos por Cobrar en Litigio.

## 2 **Descuento de la letra**

3 El proceso y la contabilización del descuento de la letra ocurren de manera similar al pagaré  
4 ya sea con intereses o sin ellos, solo que ahora quisiéramos abordar el aspecto de los  
5 intereses asumiendo que los mismos son registrados al final de cada mes. De adoptarse este  
6 sistema, al momento de efectuarse el descuento de la letra será necesario calcular los  
7 intereses devengados hasta la fecha antes de proceder a registrar el asiento del descuento.  
8 Esto se debe a que en el momento de registrar el descuento deben cancelarse estos  
9 intereses ya que el Banco será el responsable de cobrar el efecto por su valor total. A tal  
10 efecto se muestran los asientos correspondientes.

### 11 **INSERTAR ILUSTRACIÓN 2.32**

### 12 **INSERTAR ILUSTRACIÓN 2.33**

13 Si la letra fuera satisfecha en la fecha convenida se procederá a cancelar la cuenta de  
14 Efectos por Cobrar Descontados de manera similar al procedimiento referido en el pagaré.

### 15 **INSERTAR ILUSTRACIÓN 2.34**

16 En caso contrario, se procede a debitar el Efecto por Cobrar Descontado y a su vez se vuelve  
17 a abrir la cuenta Intereses Acumulados por Cobrar a causa de que el Beneficiario vuelve a ser  
18 el encargado de cobrar los intereses de la letra. La contabilización de esta operación quedaría  
19 de la siguiente manera:

### 20 **INSERTAR ILUSTRACIÓN 2.35**

## 21 **2.2.3 Otros documentos de crédito**

22 Hemos visto hasta aquí los documentos de crédito negociables. Se considera necesario  
23 hacer referencia a otros documentos de crédito que también se utilizan en la práctica  
24 comercial. Son ellos: la Carta de Crédito, el Certificado de Depósito y el Conocimiento de  
25 Embarque, Tarjetas de Crédito, los cuales en términos generales serán abordados.

### 26 ***La Carta de Crédito***

27 Este documento se usa mucho en las operaciones con el exterior. Consiste en un contrato  
28 mediante el cual el Banco abre un crédito por cuenta del cliente y a favor de un tercero,  
29 cubriendo las compras de mercancías que aquel hará en el país extranjero a un proveedor.  
30 Resulta muy conveniente, pues el proveedor ve garantizada la operación por la Carta de

1 Crédito que atenderá el Banco corresponsal en el país extranjero. En el documento se  
2 especifica el tiempo por el que se utilizará el crédito, la cantidad máxima de dinero disponible  
3 para las operaciones y la firma del tomador. Este último es el cliente del Banco a cuyo favor  
4 se expidió el documento.

5 Pasos a seguir:

- 6 1. Solicitud al Banco de la apertura de la Carta de Crédito (Todas las condiciones).
- 7 2. Si el Banco aprueba, informa al cliente y a su sucursal en el extranjero informándole  
8 que se haga responsable del pago y las condiciones de la negociación.
- 9 3. El Banco en el extranjero comunica al proveedor y le indica la cantidad por la cual abre  
10 la Carta de Crédito.
- 11 4. El proveedor enviará la mercancía y para realizar su cobro deberá presentar al Banco:  
12 a) la factura y b) conocimiento de embarque.
- 13 5. Cuando el Banco en el exterior paga al proveedor, envía los documentos  
14 correspondientes y la Nota de Débito al Banco del país.
- 15 6. El Banco del país recibe los documentos de su corresponsal en el extranjero y las  
16 envía al comprador y procede al cobro de la Carta de Crédito.
- 17 7. Con los documentos el comprador retira las mercancías de la aduana.

18 Las condiciones para abrir Carta de Crédito pueden ser diferentes.

- 19 a) Cargar a nuestra cuenta el crédito.
- 20 b) No cargar el crédito hasta que no se le presenten los documentos de propiedad de la  
21 mercancía.
- 22 c) Cargar una parte inicialmente y el resto al presentar los documentos.

23 La forma de operatoria de la Carta de Crédito se puede observar en el siguiente esquema:

#### 24 **INSERTAR ILUSTRACION 2.36**

#### 25 **Tratamiento Contable**

26 La Carta de Crédito se crea con crédito a la cuenta de Efectivo en Banco y mientras esté  
27 vigente, constituye un Activo Circulante de la Empresa y se presenta en el grupo del Balance  
28 General a continuación de los Inventarios. Concluida la operación de compra en el extranjero,  
29 se cancela la Carta de Crédito con cargo a las Mercancías y gastos incurridos. Cualquier  
30 exceso no cubierto en el documento, se acredita al Banco.

1 A continuación se ilustran mediante ejemplos ilustrativos las diferentes condiciones que  
2 pueden ocurrir para abrir Carta de Crédito.

### 3 **CASO A: EL BANCO CARGA A NUESTRA CUENTA AL CRÉDITO**

4 La Empresa Amistad, abre una Carta de Crédito en el Banco Financiero Internacional a favor  
5 de la Empresa Juventud, quien es su proveedor en México por un monto de \$ 84 600,00, los  
6 cuales incluyen gastos de intereses por \$ 4 000,00, así como gastos propios de la Carta de  
7 Crédito por \$ 600,00; Gastos de transportación de la mercancías hasta la empresa por  
8 \$ 3 000,00 y Gastos aduanales por \$ 2 000,00. Es necesario aclarar que la empresa adopta  
9 el sistema de Inventario Periódico.

#### 10 **INSERTAR ILUSTRACION 2.37**

11 El proveedor envía la mercancía, entrega los documentos y cobra en el Banco BANAMEX en  
12 México. Este procede a enviarlos al Banco Internacional en Cuba y posteriormente los  
13 entrega al cliente (Cuba).

14 Entonces la empresa registra:

#### 15 **INSERTAR ILUSTRACION 2.38**

16 Luego la Empresa con los documentos procede a retirar las mercancías de la aduana y  
17 cuando llega a los almacenes realiza el siguiente asiento:

#### 18 **INSERTAR ILUSTRACION 2.39**

19 Por los gastos de traslados a los almacenes y gastos aduanales, se confecciona el siguiente  
20 asiento de diario:

#### 21 **INSERTAR ILUSTRACION 2.40**

### 22 **CASO B: EL BANCO NO CARGA EL CRÉDITO HASTA EL MOMENTO EN QUE NOS** 23 **ENTREGUE LOS DOCUMENTOS (CONOCIMIENTO DE EMBARQUE Y DEMÁS** 24 **DOCUMENTOS NECESARIOS.**

25 Cuando el Banco aprueba la Carta de Crédito, como no ha cargado ningún valor en efectivo  
26 en cuenta, el procedimiento que se utiliza es registrarlo en Cuentas de Orden.

27 Siguiendo el mismo ejemplo anterior:

#### 28 **INSERTAR ILUSTRACION 2.41**

29 Cuando el Banco nos entrega los documentos y envía la Nota de Débito.

#### 30 **INSERTAR ILUSTRACION 2.42**

1 Simultáneamente se cancelan las Cuentas de Orden

2 **INSERTAR ILUSTRACION 2.43**

3 Los asientos del caso A mostrados en las ilustraciones 2.39 y 2.40, se repiten:

4 **INSERTAR ILUSTRACION 2.44**

5 **INSERTAR ILUSTRACION 2.45**

6 **CASO C: EL BANCO COBRA UNA PARTE AL ABRIR LA CARTA DE CREDITO Y EL**  
7 **RESTO AL ENTREGAR LOS DOCUMENTOS.**

8 Siguiendo el ejemplo del Caso A, y conociendo que al abrir la Carta de Crédito el Banco nos  
9 carga el 25%:

10 **INSERTAR ILUSTRACION 2.46**

11 **INSERTAR ILUSTRACION 2.47**

12 Cuando se reciben los documentos de Banco y se envía la Nota de Débito por la diferencia se  
13 registran los asientos siguientes:

14 **INSERTAR ILUSTRACION 2.48**

15 **INSERTAR ILUSTRACION 2.49**

16 Se repiten los asientos del caso A mostrados en las ilustraciones 1.64 y 1.65, cuando se retira  
17 la mercancía de la Aduana y se registran los gastos de importación

18 **INSERTAR ILUSTRACION 2.50**

19 **INSERTAR ILUSTRACION 2.51**

20 ***El Certificado de Depósito***

21 El Certificado de Depósito es un título que evidencia la propiedad de bienes muebles,  
22 especialmente productos industriales y mercancías. También se especifica en ellos, en los  
23 casos que existieran, los gravámenes que pesan sobre esas propiedades. Este documento  
24 puede ser endosado y así obtener un préstamo con garantía de las propiedades, sin  
25 necesidad de entregar las mismas. Se contabilizan en Cuentas de Orden ya que no pierden la  
26 propiedad de las mercancías.

27 **Ejemplo**

28 ----- X -----

29 Mercancías en Depósito \$ 50 000.00

30 Mercancías en Depósito P.C. \$ 50 000.00

1 Por la obtención de un Certificado  
2 de Depósito.

3 Estos depósitos pueden ser almacenadas en locales propios, particulares o fiscales, y en  
4 caso de que estas mercancías fuesen entregadas como garantía de un préstamo no se pierde  
5 la propiedad de las mismas por cuanto se cede el Certificado de Depósito mediante un  
6 endoso del mismo procediéndose a ajustar las cuentas de orden correspondientes

### 7 ***El Conocimiento de Embarque***

8 El Conocimiento de Embarque (Bill of Lading) es un recibo entregado por el porteador a su  
9 agente, por las mercancías recibidas para embarque, o embarcadas a bordo de un buque. Es  
10 un documento de título casi negociable, y aunque no es un contrato, contiene evidencia  
11 prima-fascio, de los términos del mismo (Diccionario de la Marina Mercante, Cámara de  
12 Comercio de la República de Cuba, pág. 17).

### 13 ***La Tarjeta de Crédito***

14 El uso de la Tarjeta de Crédito, también conocida como “dinero plástico”, se ha extendido  
15 mucho en las últimas décadas. Para su poseedor es de una ventaja indudable, pues puede  
16 salir a la calle sin necesidad de llevar dinero físico y, sin embargo, en ocasiones con recursos  
17 financieros cuantiosos en una simple tarjeta plástica.

18 La Tarjeta de Crédito ha venido a añadir un factor de seguridad en el cobro de las cuentas  
19 abiertas. Hasta ahora, todos los ejercicios y ejemplos usados en este texto están basados en  
20 la forma de crédito que ofrecen comúnmente los profesionales y las pequeñas y medianas  
21 empresas que consiste en vender los servicios o mercancías a los clientes en el entendido  
22 que su importe será pagado en una fecha posterior cercana. Se recordará que tanto las  
23 ventas como las compras al crédito, presentan la condicionante de los términos de 2/10,  
24 n/30. Este tipo de crédito se conoce como crédito en cuenta abierta.

25 La Tarjeta de Crédito se usa precisamente en relación con este tipo de crédito.

26 Actualmente se usan estos tres tipos de Tarjetas de Crédito:

- 27 1. Tarjetas emitidas por las propias empresas,
- 28 2. Tarjetas emitidas por los bancos,
- 29 3. Tarjetas emitidas por entidades dedicadas a esa actividad.

1 Las primeras son emitidas por muchas empresas que venden al detalle, especialmente las  
2 más grandes como las tiendas departamentales en cadena, las que emiten estas tarjetas para  
3 uso de sus clientes. La Tarjeta constituye así, un medio de identificación de que su poseedor  
4 tiene una cuenta con la empresa emisora. Usualmente estas tarjetas no se entregan sino  
5 después de una investigación cuidadosa de cada cliente. La tarjeta es normalmente de  
6 plástico y el nombre del cliente y el número de la cuenta están impresos en relieve. Cada vez  
7 que se hace una venta, el dependiente prepara el vale de ventas de la forma usual.  
8 Posteriormente, el vale y la Tarjeta de Crédito se introducen en un dispositivo mecánico que  
9 imprime el nombre del cliente, el número de la cuenta y otros datos en todas las copias del  
10 vale de ventas. Además, el vendedor puede contactar con el departamento de crédito por  
11 teléfono o por la terminal de computación para verificar la situación del crédito del cliente  
12 antes de completar la operación.

13 Las Tarjetas de Crédito bancarias más usadas son "Mastercard" y "Visa". La aceptación de  
14 estas tarjetas por parte de las empresas detallistas, es un método de conceder crédito y, al  
15 mismo tiempo, minimizar o evitar el riesgo de pérdidas por cuentas incobrables. Estas tarjetas  
16 son expedidas por los bancos y las personas que desean poseerlas, tienen que satisfacer  
17 ciertas condiciones exigidas por los bancos. Deben tener una Cuenta Corriente o de Ahorros  
18 y, además, pagar anualmente una cantidad determinada por su uso. Por las dos tarjetas  
19 mencionadas, "Mastercard" y "Visa", se pagan, generalmente, unos 160 dólares, pero hay  
20 algunas que llevan el membrete oro (American Express Oro, por ejemplo), por las que hay  
21 que pagar hasta 1,600 dólares anuales. Por otra parte, cada tarjeta tiene un límite de crédito,  
22 de acuerdo con el respaldo financiero que el propio cliente tenga en el Banco por sus cuentas  
23 de ahorro o corriente. El Banco cobra también un interés anual por las tarjetas que, en  
24 algunos casos, supera el 20%.

25 Cuando se hace una venta al tenedor de una tarjeta de crédito bancaria, la Empresa llena un  
26 vale especial de venta que tiene impreso los datos de la tarjeta del cliente y que después  
27 firma el cliente.

28 Cuando una Empresa hace una venta sobre la base de una Tarjeta de Crédito Bancaria, está  
29 adquiriendo un activo que puede ser convertido en efectivo inmediatamente, sin preocuparse  
30 en absoluto por el cobro al cliente mas tarde. Periódicamente (preferiblemente cada día),

1 todos los vales de ventas hechos mediante las Tarjetas de Crédito, se totalizan y la cantidad  
2 de vales de ventas y el importe total se anotan en una Hoja de Depósito especial en el Banco.  
3 La Hoja de Depósito, conjuntamente con todos los vales de ventas, se presenta en el Banco  
4 donde la Empresa tiene su cuenta, de la misma manera que se hace con un depósito en  
5 efectivo. Dependiendo de los arreglos que se hayan hecho, el Banco deducirá una cantidad  
6 por servicios (usualmente en un rango del 2 1/2 al 6%), e inmediatamente acreditará la Cuenta  
7 Corriente del depositante con el importe neto de las ventas; o con el importe total de las  
8 ventas deduciendo los servicios al final del mes. El Banco tiene la responsabilidad de cobrarle  
9 a los tenedores de tarjetas. Si algunos resultan incobrables, el Banco soportará las pérdidas.  
10 Para la Empresa, las ventas por Tarjetas de Crédito Bancarias son como ventas al contado y  
11 los procedimientos contabilísticos son los mismos que se aplican a este tipo de ventas.  
12 Hay varias Tarjetas de Crédito bien conocidas en el mundo que son emitidas por compañías  
13 que se dedican a esta actividad. Son ellas: "American Express", "Diners' Club" y "Carte  
14 Blanche". La persona que desea poseer una de estas tarjetas tiene que presentar una  
15 solicitud con la información requerida y pagar una cuota anual a la compañía que la emite. . Si  
16 las referencias de crédito de la persona son buenas, se emite la Tarjeta de Crédito.  
17 Anualmente se renueva la tarjeta si la experiencia de crédito con el tenedor de la tarjeta  
18 continúa siendo buena.  
19 Estas tarjetas son aceptadas por hoteles, restaurantes, compañías aéreas, muchos tipos de  
20 tiendas al detalle y una gran variedad de otras empresas. Cuando se hacen ventas a  
21 tenedores de estas tarjetas, los vendedores preparan sus propios vales de ventas y después  
22 completan un vale especial de ventas requerido por la compañía emisora de las tarjetas. De  
23 igual forma que con las Tarjetas de Crédito Bancarias, los modelos deben estar impresos con  
24 los datos identificadores de la tarjeta del cliente y firmados por éste.  
25 El efecto de estas ventas es que el vendedor adquiere una Cuenta por Cobrar a la compañía  
26 emisora de las tarjetas y no al cliente. Periódicamente, el vendedor resumirá las ventas para  
27 presentarlas a la compañía emisora de las tarjetas, la que pagará inmediatamente.  
28 Aproximadamente a intervalos regulares (mensuales), la compañía emisora de las tarjetas le  
29 pasa la cuenta a los tenedores de las tarjetas por los vales de ventas acumulados. La  
30 compañía tiene la responsabilidad, por tanto, del cobro a los tenedores de las tarjetas.

1 Por tanto estas ventas reducen el riesgo de cuentas incobrables y son muy utilizadas en el  
2 mundo actual, debido a que estas tarjetas son emitidas por otra entidad la que responde ante  
3 el vendedor por el valor de la compra de su cliente.

### 4 **2.3 CUENTAS POR COBRAR**

5 Las Cuentas por Cobrar a Corto Plazo se definen como derechos sobre terceras personas, de  
6 dinero, bienes o servicios a cobrar generalmente en el transcurso de un año.

7 Son todas aquellas cuentas que se habilitan por concesiones que realiza el vendedor al  
8 comprador teniendo en cuentas las condiciones de este último. Comprende las partidas que  
9 refiriéndose a las ventas completadas, serán exigibles a su vencimiento dentro de los  
10 términos usuales del crédito.

11 Las cuentas de clientes se originan generalmente por la emisión de la factura que ampara las  
12 mercancías remitidas o entregadas (o servicios prestados) y los cargos por fletes, seguros,  
13 etc., pagados por la empresa que son recobrables del cliente, cuando se haya conveniado  
14 previamente que estos cargos sean por cuenta del cliente (comprador), en las Normas de  
15 Contabilidad Cubana se establece que en estas cuentas:

16 Se registra el importe de las ventas de productos y mercancías, debiéndose analizar por  
17 clientes y por tipos de monedas; considerando cada documento emitido y cobrado. Se debitan  
18 por las facturas y se acreditan al cobrarse éstas, por cancelaciones, las declaradas en  
19 proceso de litigio y de protesto.

20 Para fines de presentación en el Estado Financiero, las Cuentas por Cobrar generalmente se  
21 clasifican en:

22 1.- Las provenientes de las operaciones corrientes

23 2.- Las no provenientes de las operaciones corrientes

24 Las Cuentas por Cobrar provenientes de las operaciones consisten en sumas que adeudan  
25 los clientes por concepto de bienes y servicios vendidos como parte de las operaciones  
26 normales de la empresa. Son las más significativas y comúnmente se denominan Cuentas por  
27 Cobrar a Corto Plazo. El convenio puede ser, a diferencia del compromiso por escrito  
28 contraído por terceros y normalmente se cobran en el transcurso de 30 a 90 días. Están  
29 representadas por las denominadas cuentas abiertas que resultan del otorgamiento de crédito  
30 a corto plazo o crédito comercial como también se les denomina.

1 Las Cuentas por Cobrar no provenientes de las operaciones, de acuerdo a nuestra normativa  
2 actual, representan los importes pendientes de cobro por conceptos no relacionados con las  
3 actividades fundamentales de operaciones corrientes de la entidad. Deben analizarse por  
4 deudores. Comprenden entre otros, ventas de Activos Fijos Tangibles y de Inventarios,  
5 indemnizaciones aceptadas por incumplimientos de contratos, sanciones a trabajadores,  
6 préstamos a estudiantes, adeudos de los trabajadores por distintos conceptos, reclamaciones  
7 a suministradores, operaciones de consignación de mercancías, etc., debitándose por las  
8 ventas o adeudos y acreditándose por el importe de los cobros efectuados.

9 El tiempo de las Cuentas por Cobrar y su monto debe estar en correspondencia con las  
10 características del comprador, las que conocerá el vendedor realizando entre otros los  
11 siguientes pasos:

- 12 • Conocer el valor crediticio de la entidad
- 13 • Prestigio en el negocio
- 14 • Permanencia de los ejecutivos
- 15 • Capacidad financiera de acuerdo al tipo de negocio
- 16 • Informe de comisiones evaluadora de créditos
- 17 • Certificación de Estados Financieros por auditores reconocidos
- 18 • Posición en el mercado
- 19 • Comportamiento de ventas anteriores

20 Los problemas básicos relacionados con la contabilización de las Cuentas por Cobrar se  
21 refieren a su valuación y a su clasificación en el Balance General o Estado de Situación.

## 22 **Problemas de valuación.**

23 Una vez identificadas las operaciones por cobrar así como sus fechas, se impone determinar  
24 el importe correcto a registrar, para ello, el profesional de esta rama debe estudiar el valor  
25 nominal de la Cuenta por Cobrar, la probabilidad de que el cobro se ejecute y el tiempo o  
26 plazo durante el cual estará pendiente la cuenta.

### 27 **2.3.1 Determinación del valor nominal**

28 Para la determinación del valor nominal de las Cuentas por Cobrar hay aspectos a tener  
29 presentes como son:

1 Descuento Comercial: En buena práctica comercial a los clientes se les cotizan los precios  
2 teniendo como base una lista o catálogo que pueda estar sujeta a un Descuento Comercial o  
3 provocarse éste por compra en grandes cantidades, estos descuentos sirven para evitar los  
4 cambios frecuentes en dichos catálogos o para cotizar precios diferentes por las cantidades  
5 compradas. Por lo general se expresan como porcentajes, se trata, simplemente de deducir el  
6 Descuento Comercial del precio de lista y cobrar al cliente el importe neto resultante.

7 Descuentos por Pronto Pago. Los Descuentos por Pronto Pago se ofrecen como un incentivo  
8 para que el pago o cobro se efectúe con prontitud, es decir, es el descuento que se oferta  
9 sobre el valor de una compra o venta, su aplicación estará en función de si el deudor o  
10 acreedor decide acogerse al mismo en las condiciones dadas. Dichos términos en general se  
11 expresan como X/10; n/30 lo cual indica que se descontará el "X" por ciento que se  
12 especifique sobre el valor de la venta o compra, si se liquidara en los primeros 10 días y en  
13 caso contrario se liquidará el neto a los 30 días. Estas especificaciones pueden cambiar en  
14 correspondencia con el contrato entre las entidades.

15 El método más simple y de mayor utilización para registrar las ventas y los descuentos  
16 relacionados con ellas, consiste en asentar tanto la Cuenta por Cobrar como las Ventas con  
17 sus importes totales (importe bruto), de esta forma, los Descuentos en Ventas sólo se  
18 reconocen en las cuentas cuando el pago se recibe dentro del período de descuento. Estos  
19 Descuentos en Ventas se acostumbran a presentar como una deducción de las Ventas Brutas  
20 en el momento que se confeccione el Estado de Resultado. No obstante, se hace necesario  
21 señalar que en algunas ocasiones estos Descuentos en Ventas, se reflejan como Gastos  
22 Financieros.

23 La mayoría de los especialistas consultados exponen que el Descuento en Ventas no es  
24 realmente un descuento, sino un valor que se suma al valor de contado con el objetivo de  
25 alentar el pronto pago y no perder, en otras palabras, el vendedor ofrece las ventas al crédito  
26 a un precio ligeramente más alto que si vendiera al contado, compensando el aumento con el  
27 descuento ofrecido, de esta manera, los clientes que pagan dentro del período de descuento  
28 están comprando al precio de contado y los que pagan después de transcurrido el período de  
29 descuento pagan un precio superior al de contado.

1 Para oponer correctamente los Gastos al Ingreso por Ventas, algunas veces resulta necesario  
2 efectuar determinadas estimaciones que son reflejadas en cuentas creadas a tales efectos,  
3 entre ellas encontramos la Estimación de Devoluciones y Rebajas en Ventas

4 Devoluciones y rebajas en ventas. De acuerdo al uso y contenido de las cuentas establecidas  
5 en la resolución 294 del 2005 del Ministerio de Finanzas y Precios en estas cuentas se  
6 debitan los importes de las devoluciones efectuadas por los clientes de los productos  
7 terminados y mercancías vendidas, bien se originen por deficiencias de las mismas,  
8 incumplimientos de las especificaciones contractuales u otras causas aceptadas, que  
9 previamente fueron registrados en las cuentas de Ventas, así como las rebajas o  
10 bonificaciones concedidas a los clientes sobre las Ventas.

11 Las Devoluciones y Rebajas en Ventas pueden presentarse en el Estado de Resultados como  
12 una minoración de las Ventas Brutas efectuadas. En vez de cargarlas directamente a la  
13 cuenta de Ventas, se acumulan por separado con el fin de que la gerencia de la empresa así  
14 como los usuarios del Estado Financiero conozcan su magnitud.

15 En la mayoría de los casos, la inclusión en el Estado de Resultado de las devoluciones y  
16 rebajas efectuadas durante el período, provengan o no de las ventas del período anterior,  
17 resulta un procedimiento contable generalmente aceptado que se apoya con base en el  
18 sentido práctico.

### 19 **2.3.2 Cuentas incobrables**

20 Una entidad que vende sus bienes o servicios a crédito inevitablemente encontrará que  
21 algunas de sus Cuentas por Cobrar son irrecuperables independientemente de todo el trabajo  
22 investigativo previo realizado sobre las características en perspectiva del cliente. Es imposible  
23 evitar que se pierdan Cuentas a Cobrar aún en los casos en que se mantenga un estrecho  
24 control y vigilancia sobre ellas, en consecuencia, las cuentas incobrables son valores  
25 incluidos en las Cuentas por Cobrar que por diferentes causas se prevén no se cobren a su  
26 vencimiento.

27 Para enfrentar esta posibilidad y teniendo presente la historia de la rama donde se  
28 desenvuelven las administraciones, se suelen establecer determinadas provisiones cargando  
29 a gastos el valor predeterminado y acreditando a una cuenta de provisión.

### 30 ***Provisión para cuentas incobrables***

1 Como se indicó, toda entidad dedicada a la venta de productos, mercancías o a la  
2 prestación de servicios se puede encontrar con Cuentas por Cobrar que no podrá hacer  
3 efectivas, por varias razones, ya sea por una mala selección del cliente o por situaciones  
4 inesperadas.

5 No existe manera alguna para conocer de antemano el valor de aquellas cuentas que no  
6 podrán ser cobradas, por lo que no podrán cancelarse cuentas de un cliente y menos  
7 disminuir la cuenta control de forma anticipada ya que no cuadraría con sus análisis, ¿cómo  
8 entonces reflejar contablemente la posible pérdida de estas cuentas?.

9 Al reflejar el valor estimado de las cuentas que no podrán ser cobradas, se carga a una  
10 cuenta de Gastos y se acredita una cuenta de Provisión la que actúa como cuenta reguladora  
11 de las Cuentas por Cobrar.

12 Para ilustrarlo suponga que la entidad "La Comercial" comenzó operaciones en Enero del  
13 2006 efectuando la mayor parte de sus ventas al crédito a lo largo del año. En Diciembre 31  
14 del 2006 las Cuentas por Cobrar suman \$ 270 000,00, estimando al cierre del período que los  
15 gastos por cuentas incobrables para este primer año de operaciones ascienden a \$ 5 000,00.

16 La contabilización se efectúa como sigue:

17 2006 ----- x -----

18 Dic 31 Gastos por cuentas incobrables	\$ 5 000,00	
19 Provisión para cuentas Incobrables		\$ 5 000,00
20 Por la creación de la provisión		

21 De acuerdo al monto acordado y en dependencia del método empleado esta provisión  
22 mantendrá o no su valor en cuenta, por lo que el Contador debe velar con precaución las  
23 operaciones efectuadas en general y en particular las que puedan modificar su cuantía.

#### 24 ***Presentación en los Estados Financieros***

#### 25 **ACTIVO**

#### 26 **Activo Circulante:**

27 Caja y Banco		\$ 60 000,00
28 <b>Cuentas por cobrar</b>	<b>\$ 50 000.00</b>	
29 <b><u>Menos: Provisión para cuentas incobrables</u></b>	<b><u>5 000.00</u></b>	<b>45 000.00</b>
30 Inventarios		130 000,00

1 La cuenta de Gastos por cuentas incobrables, llamada por otros autores Pérdida en Cuentas  
2 Malas, se muestra en el Estado de Resultados en la sección de Gastos de Operaciones,  
3 como un Gasto de Venta a partir de que se asume como criterio para su clasificación que este  
4 gasto se origina por una Venta, aunque otros lo consideran como un Gasto de Administración  
5 en base a que su causa es debido a índole administrativa, por ejemplo: deficiencia en la  
6 gestión de cobro.

### 7 ***Estimación y Cancelación de las cuentas incobrables***

8 Debido a la imposibilidad de determinar con certeza las Pérdidas en Cuentas Malas es  
9 necesario recurrir a estimados.

10 En la generalidad se aceptan dos métodos para la estimación de las pérdidas probables de  
11 las Cuentas a Cobrar a Clientes, a saber:

12 1.- Aplicar un porcentaje global de acuerdo con la experiencia más inmediata  
13 considerando, tomando como base el total de las cuentas pendientes en la fecha del  
14 cierre o el total de las ventas al crédito del período.

15 2.- Considerar un % estimado de las Cuentas por Cobrar en base a su antigüedad.

16 A continuación se presentan los siguientes ejemplos:

### 17 **PRIMER MÉTODO**

#### 18 **1.- En base a un % de las Cuentas por Cobrar.**

19 Una entidad comenzó sus operaciones en Enero del 2001. En Diciembre 31 sus Cuentas por  
20 Cobrar ascienden a \$ 148 000,00, se incluyen cuentas incobrables por \$ 530,00. La  
21 administración considera una Provisión para las cuentas incobrables del 4% del total. En  
22 Diciembre 31 del 2002 las Cuentas pendientes a cobrar ascienden a \$ 180 000,00 incluyendo  
23 cuentas incobrables por \$ 4 525,00.

24 Contabilización:

### 25 **INSERTAR ILUSTRACION 2.52**

26 Como se puede observar en la solución del ejemplo anterior se ha asumido para el primer  
27 año la denominada Cancelación Directa considerando la falta de existencia de una Provisión  
28 para cuentas incobrables hasta ese momento, es decir, se carga a gastos por no contar con  
29 la Provisión habilitada a tales efectos. En el último sientto se ajusta la provisión por \$ 5 645.20,  
30 este importe surge una vez que a las ventas del período que son \$ 180 000 se le resta la

1 cancelación por cuentas incobrables por \$ 4 525 para un valor de \$ 175 475 al que se le  
2 determina el 4% dando como resultado \$ 7 019 y conociendo que el saldo de la cuenta de  
3 provisión hasta la fecha es de \$ 1 373.8, se determina por diferencia el importe a ajustar en la  
4 cuenta de provisión.

5 En este procedimiento hay que tener en cuenta el hecho de que se parte de la constitución  
6 de un expediente luego de haberse conciliado los saldos entre las partes y antes de asumirlo  
7 como gasto, la entidad puede llevar a cabo todo un proceso de reclamación judicial con  
8 cargo a la **Cuenta por Cobrar en Litigio**.

9 Esta cuenta representa los importes de las Cuentas por Cobrar que se encuentran en fase de  
10 reclamación o litigio entre entidades, la cual se debita por el inicio del proceso de reclamación  
11 del adeudo y se acredita por el importe de los cobros efectuados, su reclasificación o su  
12 cancelación.

### 13 **2.- En base a un % de las Ventas.**

14 En el mismo ejemplo anterior suponga que las ventas del año 2001 ascendieron a \$ 650  
15 000,00 y a \$ 700 000,00 en el año 2002. Se estima que el 1% de las ventas representa una  
16 proporción adecuada para la determinación de las pérdidas. Se consideran los datos del  
17 referido ejemplo.

18 Contabilización:

#### 19 **INSERTAR ILUSTRACION 2.53**

20 Es de significar que en este caso se asume la idea de crear primero la provisión estimada en  
21 cuentas incobrables procediendo a continuación a cancelar aquellas cuentas que se  
22 consideran como incobrables en el período.

23 Los defensores de este método plantean que el valor que se incorpora a gastos es el  
24 resultante de la estimación porcentual realizada lo que puede provocar que en períodos  
25 posteriores no se realicen cargos por este concepto a partir de que sea realmente elevado el  
26 valor existente en la cuenta Provisión para cuentas incobrables.

### 27 **SEGUNDO METODO**

#### 28 **Considerar un % estimado de las Cuentas por Cobrar en base a su antigüedad.**

29 Ejemplo:

1 Suponga que en determinada entidad las Cuentas a Cobrar se clasifican en Diciembre 31 del  
2 2002 como siguen:

3 **INSERTAR ILUSTRACION 2.54**

4 Datos adicionales:

5 Las cuentas incobrables se dan por canceladas.

6 En Diciembre 31 de 2001 el saldo de las cuenta Provisión para cuentas incobrables era de \$  
7 6 000,00.

8 Los asientos para ajustar la provisión se presentan a continuación:

9 **INSERTAR ILUSTRACION 2.55**

10 Como se puede apreciar, bajo este método, la determinación del valor para ajustar la  
11 Provisión correspondiente al año económico en cuestión tiene en cuenta el saldo inicial de la  
12 cuenta Provisión para cuentas incobrables en el momento en que se procede a su registro  
13 debiéndose en cualquier caso ajustar por el importe que falte para igualarse a la provisión  
14 estimada del año en curso, por tanto, en base a una provisión estimada de \$ 9 590.00  
15 considerando que el saldo en cuenta es por \$ 4 590.00 ( \$ 6 000.00- \$1 410.00 ), el ajuste a  
16 efectuar en la cuenta de Provisión para cuentas incobrables es el resultado de \$ 9 590.00  
17 menos \$4 590.00, que representa \$ 5 000.00.

18 Se hace necesario destacar que aunque se han ilustrado diferentes métodos a los efectos de  
19 la estimación de la pérdida en cuentas malas estos se pueden combinar, por ejemplo,  
20 efectuar una estimación de las pérdidas en base a un % de las ventas y al final del período  
21 aplicar un análisis de las cuentas por cobrar en base a su antigüedad.

22 ***Recuperación de una cuenta incobrable***

23 Ocasionalmente una Cuenta por Cobrar que ha sido cancelada, posteriormente, se recupera  
24 total o parcialmente este tipo de hecho puede evidenciar que la cancelación de tal Cuenta por  
25 Cobrar fue un error, por tanto, la cuenta en cuestión debe ser restablecida como un activo.  
26 En la generalidad de los casos se habilita a partir del ajuste a la cuenta de Provisión por  
27 cuentas incobrables y posteriormente se efectúa el asiento de ingreso a Efectivo, tal como  
28 sigue:

29 **INSERTAR ILUSTRACION 2.56**

1 Otros autores consideran innecesaria la habilitación de la Cuenta por Cobrar y cargan el  
2 importe recuperado directamente en la cuenta Efectivo ajustando por igual cantidad el importe  
3 de la cuenta Provisión para cuentas incobrables, a saber:

4 ----- X -----

5 Efectivo en Banco	3 000,00
6 Provisión para cuentas incobrables	3 000,00
7 Por el cobro total o parcial de una Cuenta	
8 por cobrar.	

9 Es necesario señalar que en caso de efectuarse el cobro de una cuenta cancelada en  
10 periodos anteriores, el asiento conlleva un crédito a la cuenta Ingresos de Años Anteriores o  
11 Utilidades Retenidas

### 12 **2.3.3 Pignoración de Cuentas por Cobrar**

13 El efectivo es uno de los activos de mayor importancia para la entidad, la razón radica en su  
14 contenido tan líquido. El efectivo proviene fundamentalmente de las ventas (actividad  
15 fundamental) y de los ingresos extraordinarios. Si la entidad atraviesa una situación financiera  
16 desfavorable o necesita recursos líquidos para su ampliación, acude a la solicitud de  
17 préstamos.

18 No todos los préstamos que conceden los bancos tienen como garantía la solvencia de la  
19 empresa, sino una garantía real que respalde el préstamo, es decir la entrega de  
20 determinados activos en prenda del préstamo que reciben. Existen dos formas de préstamos  
21 con garantía real.

22 1- Pignoraciones

23 2- Hipotecas

24 Los préstamos pignoratícios tienen como garantía bienes muebles o valores bursátiles de fácil  
25 realización. Por su lado los préstamos hipotecarios se efectúan mediante la garantía de  
26 bienes inmuebles (terrenos, edificios, etc). Las primeras generalmente son a corto plazo  
27 mientras que la hipoteca con mucha frecuencia son a largo plazo.

28 En muchas ocasiones las entidades que necesitan financiamientos recurren a la denominada  
29 “pignoración”, es decir la entrega de determinados activos en prenda (garantía) del préstamo  
30 que recibe. Los activos dados en garantía pueden ser:

- 1 • Cuentas por cobrar
- 2 • Inventario (mercancías)
- 3 • Valores bursátiles
- 4     o -Bonos
- 5     o -Acciones

6 Los préstamos que se garantizan con las partidas del activo circulante (Inventarios y cuentas  
7 por cobrar) son a corto plazo por el carácter circulante de las partidas dadas en garantías.

8 Los activos pignorados no pueden venderse o cederse de ninguna forma sin la autorización  
9 del banco acreedor y es necesario pagar el préstamo en la medida en que se cobren las  
10 cuentas o se vendan los inventarios.

11 El banco cobrará intereses por los préstamos realizados en base a las tasas vigentes en el  
12 mercado para este tipo de operación y esta influenciada por el riesgo que corre el  
13 prestamista (Banco) y el monto de la operación. Son frecuentes en las empresas que reciben  
14 bienes de carácter duradero tales como automóviles, camiones, equipos, etc. y en general las  
15 empresas que venden a plazo, para ampliar sus ventas.

16 Este tipo de operación adquiere gran importancia por que les permite a los comerciantes su  
17 financiamiento y a personas dedicadas a la actividad agropecuaria obtener financiamiento  
18 entregando parte de sus activos, como garantía del préstamo obtenido en el caso de  
19 inventario permite obtener descuentos por las compras de grandes cantidades.

20 La pignoración de créditos comerciales pendientes de cobrar en una forma parecida a los  
21 descuentos de pagares y letras.

22 Sucede cuando un comerciante agota su crédito con el Banco de que es cliente y se  
23 encuentra imposibilitado de levantar fondos en la forma usual, entonces acude a las  
24 instituciones bancarias que se dedican entre otras operaciones a las pignoraciones de  
25 Cuentas por Cobrar.

26 En la práctica, esta operación, normalmente, se desarrolla de la siguiente forma:

- 27 1- El comerciante debe traspasar al banco los duplicados de las facturas de cada una de  
28 las cuentas que se pignoran, como evidencia de las ventas realizadas.

- 1 2- El Banco le anticipa al comerciante el 70, 80 ó 90% sobre el valor nominal de dichas  
2 cuentas, en dependencia de la solvencia o crédito del comerciante, entre otros  
3 factores.
- 4 3- Al Banco se le deberá pagar el importe íntegro de las facturas pignoradas o el % que  
5 haya anticipado por las facturas cobradas. El Banco podrá o no realizar los cobros  
6 directo a los clientes de las cuentas pignoradas dependiendo del convenio. En caso  
7 eventual de cuentas incobrables el prestatario debe responder por ellas y pagarle al  
8 prestamista.
- 9 4- El Banco cobra además de la tasa establecida de interés, una cantidad por los  
10 servicios prestados para cubrir los gastos de administración en que incurre por  
11 inspeccionar cuentas, mantener los registros de las cuentas pignoradas y vigilar el  
12 riesgo del préstamos. El importe cobrado por el Banco dependerá de lo estipulado en  
13 el contrato hecho con el prestatario.
- 14 El cobro de estos conceptos debe establecerse en el contrato de pignoración,  
15 pudiendo ser deducidos del anticipo (préstamo) a entregar por el banco, o en el  
16 momento del reintegro del prestatario al prestamista.
- 17 5- El Banco cobra un interés por el préstamo, una de las formas es calcularlo en base a  
18 la tasa de interés vigente sobre el saldo diario, o según la forma convenida entre las  
19 partes.
- 20 6- Si se le ha pagado al Banco el importe íntegro de las facturas, este deberá reintegrar  
21 al comerciante, mediante liquidaciones periódicas el margen de seguridad que retuvo  
22 para cubrir posibles quebrantos.
- 23 7- El contrato de pignoración puede comprender los nuevos créditos a cobrar a medida  
24 que nazcan de ventas a clientes, o todos o una parte de los créditos ya concedidos.
- 25 8- El costo establecido de una Pignoración de Cuentas por Cobrar es normalmente del 1  
26 al 3% más alto que el costo de un préstamo bancario sin garantía.

27 **Personas que intervienen:**

- 28 • **Comerciante:** Vende, pignora sus cuentas por cobrar y recibe el préstamo  
29 (Prestatario, pignorante o pignorador) .
- 30 • **Banco:** Otorga el préstamo (Prestamista)

- 1           • **Ciente:** Compra a créditos y deberá pagar su deuda, ya sea al comerciante o  
2           al Banco. El pago directo al Banco afecta la imagen del comerciante porque el  
3           cliente se entera del método de financiamiento a que se ha visto obligado su  
4           proveedor.

## 5 **Tratamiento contable**

6 La contabilización de las operaciones de Pignoración de Cuentas por Cobrar puede  
7 considerarse en cuatro etapas:

8       1- Descuento o pignoración de la cuenta: se recibirá del Banco (70, 80 ó 90% de las  
9       cuentas pignoradas), se carga a Efectivo. Se podrá o no deducir las comisiones  
10       cobradas por el Banco por los créditos pignorados, se cargará a Comisiones por  
11       Cuentas Pignoradas. Si se le pagara al banco el importe integro de las cuentas  
12       pignoradas se debe registrar el margen retenido por éste como un derecho del  
13       comerciante, para ello se carga a Margen por Cuenta pignoradas (Activo Circulante).  
14       El abono será a una cuenta que representa la obligación eventual por el importe  
15       integro de las facturas pignoradas.

16       Puede ser cuestionado el procedimiento explicado con relación al Margen, pues se ha  
17       registrado un derecho sobre el Banco por un importe que éste no tiene en su poder  
18       pues el único propósito ha sido reflejar con la mayor exactitud tanto las obligaciones  
19       como los derechos, dado que si se ha reconocido la obligación eventual por el importe  
20       integro de la cuenta habrá que reconocer también el derecho sobre el Margen de  
21       Seguridad del 10, 20 ó 30%, aún cuando el Banco no ha recibido el cobro de dichas  
22       cuentas. Si el reconocimiento de la obligación eventual es por el importe anticipado  
23       por el Banco (90, 80 ó 70% ), del importe nominal de la cuenta pignorada, no hay  
24       porque reconocer Margen alguno y el abono a la cuenta de pasivo contingente se  
25       hace solo por el importe anticipado.

26       El Banco puede cargar (deducir) del Margen el importe correspondiente por los  
27       intereses, comisiones y descuentos por pronto pago..

28       El Banco esta obligado a reintegrar a la empresa periódicamente el Margen  
29       correspondiente a las cuentas liquidadas por los clientes deduciéndole los cargos

1 efectuados por intereses, comisiones, descuentos y devoluciones y sumarle los pagos  
2 en exceso hechos por el cliente.

3 2- Cobro del prestamista de las cuentas pignoradas: Puede ser directamente del  
4 cliente o por parte del comerciante, bien por transferencia del cheque del cliente o por  
5 la emisión de su propio cheque. El importe pagado puede ser el % recibido como  
6 préstamo o el importe íntegro, en este último caso el prestamista retiene un Margen  
7 para posibles quebrantos (al que también el Banco puede cargar comisiones, intereses,  
8 descuentos y devoluciones) los que debe reintegrar periódicamente al comerciante.

9 3- Falta de pago del cliente. En este caso el pignorado (comerciante) tiene que hacerle  
10 frente a su deuda contingente al convertirse en deuda efectiva por lo que tendrá que  
11 reintegrar al Banco la cuenta que anticipa.

12 4- Liquidación del margen de seguridad. El Banco satisface al prestatario la diferencia  
13 que en calidad de Margen retuvo de las cuentas de clientes totalmente cobradas.

14 El momento de registro y pago de los intereses y las comisiones estarán en  
15 dependencia de lo estipulado en el Contrato de Pignoración.

#### 16 **Ejemplo ilustrativo:**

##### 17 Primera variante

18 Una empresa tiene cuentas por cobrar por \$ 28 000.00, y desea pignorar cuentas por valor de  
19 \$ 20 000.00 al 90%, o sea 10% de margen de garantía, ½ % por comisiones sobre el importe  
20 de las facturas en el momento del préstamo y el 1% mensual de intereses sobre el saldo  
21 líquido. La operación se concertó el 1ro de junio de 2006, el 11 de julio el banco cobra  
22 directamente de clientes \$ 5 000.00 con un 2% de descuentos por pronto pago, y en agosto  
23 1ro cobra \$ 10 000.00 y reintegra el margen de las cuentas liquidadas.

##### 24 Solución:

25	Junio 1	-1-	
26		Efectivo en Banco	\$ 17 900.00
27		Comisión por cuentas pignoradas	100.00
28		Cuentas por cobrar pignoradas	\$ 18 000.00
29		20 000. ½ = \$ 100.00	
30		20 000 . 90% = 18 000	

1 Julio 11 - 2 -

2	Cuentas por cobrar pignoradas	4 500.00
3	Descuentos sobre ventas	100.00
4	Margen por cuentas pignoradas	340.00
5	Gastos financieros	60.00

6 Intereses \$ 60.00

7 Cuentas por cobrar 5 000.00

8  $5\,000 \cdot 90\% = \$ 4\,500.00$

9  $5\,000 \cdot 2\% = 100.00$

10  $5\,000 \cdot 10\% = 500 - 100 - 60 = \$ 340.00 \leftarrow$  Margen Retenido

11  $4\,500 \cdot 1\% \cdot 40/20 = \$ 60.00$

12 En el primer asiento el reconocimiento de la obligación eventual es sólo por el importe  
13 anticipado. El efectivo se afectó por el cobro de la comisión en el momento de la pignoración.

14 En el segundo asiento el Banco cobra el importe integro de las factura (en este caso  
15 directamente del cliente (deuda), aunque pudo haber sido por endoso del cheque del cliente  
16 por el comerciante o por la emisión de un cheque del propio comerciante debiéndose  
17 reconocer en los libros del comerciante por el Banco, y éste se efectúa por el descuento  
18 sobre ventas y por el interés.

19 Agosto 1 - 3 -

20 Cuenta por cobrar pignoradas 9 000.00

21 Gastos financieros 180.00

22 Intereses \$ 180.00

23 Margen por cuentas pignoradas 820.00

24 Cuentas por cobrar 10 000.00

25  $10\,000 \cdot 90\% = \$ 9\,000.00$

26  $9\,000 \cdot 0,01 \cdot 2 = \$ 180.00$

27  $10\,000 \cdot 10\% = 1\,000 - 180 = \$ 820.00$

28 Agosto 1 -4-

29 Efectivo en Banco 1 160.00

30 Margen por cuentas pignoradas 1 160.00

1  $340 + 820 = \$ 1160.00$

2	Cuentas por Cobrar		8	Cuentas por Cobrar Pig		14	Margen por Ctas. Pig	
3	\$ 28 000	\$ 5 000	9	\$ 4 500	\$ 18 000	15	\$ 340	\$ 1 160
4		10 000	10	9 000		16	820	
5	\$ 13 000		11		\$ 4 500	17	\$ 1 160	\$ 1 160
6			12			18		
7			13					

19 En la pignoración de Cuentas por Cobrar, la obligación es por el importe anticipado (80% ó  
20 70%)

21 **Balance General**

Activo Circulante	1/6/2006	11/6/2006	1/8/2006
Cuentas por cobrar			
Libres	\$ 8 000.00	\$ 8 000.00	\$18 000.00
Pignoradas	<u>20 000.00</u>	<u>15 000.00</u>	<u>5 000.00</u>
	\$28 000.00	\$23 000.00	\$13 000.00
Margen por cuentas pignoradas.		340.00	
<b>Pasivo Circulante</b>			
Cuentas por cobrar pignoradas.	<u>18 000.00</u>	<u>13 500.00</u>	<u>4 500.00</u>
	\$ 10 000.00	\$ 9 840.00	\$ 8 500.00

22  
23 Suponiendo que el 1ro de agosto el cliente no liquidó \$ 10 000.00 que vencían y el  
24 comerciante reintegró al Banco el importe anticipado más los intereses correspondientes.

25 Agosto 1 - 4 -

26	Cuentas por cobrar pignoradas.	9 000.00
27	Gastos financieros	180.00
28	Intereses	<u>\$ 180.00</u>
29	Efectivo en Banco	9180.00

30  $I = 9000.00 \cdot 0,01 \cdot 2 = \$ 180.00$

31 Agosto 1 -5 -



1		Cuentas a cobrar pignoradas	40 000,00	
2		Cuentas por cobrar		40 000,00
3		Separando las cuentas a cobrar pignoradas		
4	Febrero 1	-- 3 --		
5		Efectivo en Banco	47 040,00	
6		Gastos de interés	960,00	
7		Pignoraciones por pagar		48 000,00
8		Pignoración de cuentas por \$ 60 000,00		
9		que vencen en 1ero de abril		
10	1	-- 4 --		
11		Cuentas a cobrar pignoradas	60 000,00	
12		Cuentas por cobrar		60 000,00
13		Separando las cuentas a cobrar pignoradas		
14	Marzo 1	-- 5 --		
15		Efectivo en Banco	20 000,00	
16		Cuentas por cobrar pignoradas		20 000,00
17		Cobro directo de cuentas por parte de la		
18		Entidad.		
19	1	-- 6 --		
20		Pignoraciones por pagar	16 000,00	
21		Efectivo en Banco		16 000,00
22		Pago de la pignoración de cuentas cobradas		
23		en este día		
24	Abril 5	-- 7 --		
25		Efectivo en Banco	5 880,00	
26		Gastos de interés	120,00	
27		Pignoraciones por pagar	24 000,00	
28		Cuentas por cobrar pignoradas		30 000,00
29		Cobro de cuentas notificado por la Compañía		
30		Financiera, SA como sigue:		

1	Cuentas cobradas:	\$ 30 000,00
2	Menos: Pignorado (80%)	<u>24 000,00</u>
3		\$ 6 000,00
4	Menos: Interés por mora (1/2%)	<u>120,00</u>
5	Importe recibido	\$ 5 880,00

#### 6 **2.4 CONTROL DE LOS DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR**

7 Las actividades de control relacionadas con los Documentos y Cuentas por Cobrar, están  
8 encaminadas a que la administración y todo el colectivo tengan la certeza razonable de la  
9 autenticidad, correcta valuación y registro, así como la previsión de posibles gravámenes y  
10 contingencias.

11 Dentro de los riesgos inherentes a los procesos relacionados con los Documentos y Cuentas  
12 por Cobrar están:

- 13 • Falta de documentación o documentación incorrecta, (ausencia de numeración de  
14 facturas, conciliación de facturas y mercancías enviadas, confirmación de saldos,  
15 condiciones de envío o contratos)
- 16 • Devoluciones no autorizadas y cancelaciones
- 17 • Acceso a registros y datos de Cuentas por Cobrar
- 18 • Envíos a clientes ficticios
- 19 • Información sobre créditos incompleta
- 20 • Informes sobre inventarios inexactos
- 21 • Pedidos de clientes no autorizados
- 22 • Pérdidas de documentación.
- 23 • Partidas incobrables

24 Las políticas y los procedimientos que tiendan a afrontar estos riesgos deben estar  
25 encaminadas a lograr:

- 26 • Autenticidad de las Cuentas y Efectos por Cobrar originadas por ventas.
- 27 • Cobrabilidad de los valores registrados y los intereses de existir.

- 1       • Correspondencia de las transacciones y devoluciones, descuentos o cualquier  
2       otro elemento que deba considerarse de existir éstos.
- 3       • Valuación permanente –respecto de intereses y reajustes- del monto
- 4    Correcta determinación de la incobrabilidad y su método de cálculo contable.
- 5    Esto implica que las actividades de control tendientes a minimizar o evitar estos riesgos  
6    deberán estar encaminadas a:
- 7       • Demostrar la existencia de autorización y documentación de las ventas a crédito,  
8       precios de venta, descuentos, devoluciones, etc.
- 9       • Segregación adecuada de funciones, estando entre ellas:
- 10      • El custodio no debe tener acceso a la caja o a los registros generales de la  
11      contabilidad.
- 12      • La aceptación y renovación de documentos se autorizará por escrito por un funcionario  
13      responsable que no tenga la custodia de los documentos.
- 14      • La cancelación de documentos vencidos no cobrados será aprobada por escrito por  
15      funcionarios responsables
- 16      • Registro en el período correspondiente de la facturación y notas de crédito y cargo.
- 17      • Control de las devoluciones
- 18      • Vigilancia constante y efectiva sobre los vencimientos y la cobranza
- 19      • Control de ingresos diferentes a la actividad propia de la entidad
- 20      • Conciliación periódica de la suma de los Auxiliares contra el Mayor.
- 21      • Confirmaciones periódicas por escrito
- 22      • Custodia física de las Cuentas y Efectos por Cobrar
- 23      • Arqueos periódicos de la documentación que ampare las Cuentas y Efectos por  
24      Cobrar.
- 25      • Afianzamiento de quienes manejan las Cuentas y Efectos por Cobrar.
- 26      • Procedimientos para el registro de estimaciones y cálculo de intereses.
- 27      • Existencia de autorización para otorgar en garantía o prenda, o ceder los derechos  
28      que amparan las Cuentas y Efectos por Cobrar.

1 En un análisis de las disposiciones establecidas en Cuba por la Banca Central de Cuba y el  
2 Ministerio de Finanzas y Precios se encuentran las actividades de control tendientes a  
3 minimizar o eliminar los riesgos ya mencionados y dentro de ellas se encuentran las  
4 siguientes:

5 • Los modelos en blanco de Facturas, Ordenes de Compras y de Servicios se controlan  
6 en el Área Económica por persona ajena a la que las confecciona, y las mismas están  
7 prenumeradas y se controlan en ésta las numeraciones de las emitidas.

8 • Existe separación de funciones entre el empleado del almacén que efectúa la entrega  
9 de productos, el que confecciona la Factura y el que contabiliza la operación, así como del  
10 que efectúa el cobro.

11 • Se concilian las Facturas emitidas y los cobros efectuados según los datos contables  
12 con los de los clientes.

13 • Se registran contablemente en orden numérico las Facturas y se mantienen  
14 actualizadas las cuentas de los clientes.

15 • Se mantienen al día los Submayores de Cuentas por Cobrar Diversas.

16 • No aparecen saldos por Pagos Anticipados, fuera de los términos pactados para su  
17 liquidación, ni remanentes de éstos por prestación de servicios y entrega de productos  
18 parciales.

19 • Se elaboran expedientes por la cancelación de Cuentas por Cobrar y se registran  
20 correctamente.

21 • Los expedientes por cancelación de Cuentas por Cobrar deben estar dentro del  
22 término establecido por la legislación vigente.

23 • Las Cuentas por Cobrar a Clientes, las Diversas y los Pagos Anticipados se desglosan  
24 por deudores y por edades y son analizadas por el Consejo de Dirección.

25 • Se elaboran Expedientes de Cobro por clientes, contentivos de cada Factura y cheque  
26 o documento de pago recibido o de su referencia.

27 • Se registran correctamente los Pagos Anticipados en la Contabilidad  
28 Presupuestaria (Sólo para Unidades Presupuestadas).

## 29 **2.5 EL FACTORING**

1 El Factoring es un contrato mediante el cual una de las partes (el Cedente) cede a la otra  
2 (Factor) su crédito comerciales (respaldados por facturas o efecto comerciales) frente a un  
3 tercero, con el objetivo de que el Factor (entidad bancaria o empresa de factoring) realice  
4 todos o algunos de los siguientes servicios: Gestión de Cobro, Administración de Carteras de  
5 Clientes, Cobertura de Riegos y Financiero. Seguidamente se presentan cada uno de estos  
6 servicios ofrecidos, de forma aislada o conjuntamente, por el Factor.

### 7 **Gestión de cobro**

8 Una de las tareas más onerosas de las empresas, tanto por lo costoso de su ejecución como  
9 por las pérdidas que su incorrecta realización supone para la entidad es la gestión de cobros.  
10 La venta aplazada a un cliente exige su posterior seguimiento, control y procedimientos de  
11 recuperación, lo que supone que la empresa debe dedicar una serie de recursos humanos,  
12 materiales y financieros a estos fines. Si los clientes pertenecen a plazas diferentes al de la  
13 empresa otorgante del crédito esta actividad se hace más costosa y compleja.

14 Al contratar la empresa los servicios de Factoring, quién se encarga de cobrar a su  
15 vencimiento los créditos cedidos (documentados en cualquier forma admitida en derecho:  
16 Facturas, Letras, Pagarés y otras contempladas en la legislación de cada país), asumido el  
17 costo íntegro de las gestión de cobro y su recuperación. Por lo general, el Cedente comunica  
18 a sus clientes la existencia del contrato de Factoring, haciéndoles saber a quién deben  
19 efectuar los pagos de las facturas y efectos. El Cedente no garantiza la solvencia del deudor,  
20 pero responde ante la empresa de Factoring de la legitimidad del crédito concedido. Por su  
21 parte, el Factor asume la titularidad de los créditos, sustituyendo la figura del Cedente. Es  
22 importante señalar que las empresas de Factoring no admiten todos los documentos de pago  
23 que se les propongan. Estas empresas basan gran parte de sus negocios en el conocimiento  
24 de la capacidad de pago de los titulares de las deudas y si prevén que un cliente no va a  
25 pagar no dan crédito alguno por él cuando se establezca el acuerdo preliminar de volumen  
26 máximo por cliente. Por la economía de escala que desarrollan las empresas de Factoring  
27 (diversidad de clientes en una misma plaza), infraestructura creada para la gestión de cobro y  
28 la especialización que alcanzan en esta actividad en muchas ocasiones es más barato para la  
29 empresa utilizar los servicios de Factoring que asumir por ella misma la gestión de cobro. Sus  
30 objetivos principales son:

- 1 1. Minimizar el crédito gratuito que la empresa concede a sus clientes. Garantizar un  
2 seguimiento puntual de los vencimientos, lo que minimiza las demoras en los cobros e  
3 impide que los compradores se financien a costa de los vendedores al retrasar  
4 voluntariamente sus pagos.
- 5 2. Supone la puesta en marcha de una gestión jurídica que reduzca al máximo los impagos.
- 6 3. La disminución de los ciclos de cobro reduce las necesidades de financiamiento adicional  
7 de la empresa por vías más costosas, o el costo de oportunidad, por no poder invertir el  
8 dinero inmovilizado en Cuentas por Cobrar.

9 Uno de los problemas cardinales de las Finanzas Internas en Cuba en la actualidad es la  
10 cadena de impagos entre las empresas, que se expresa en los altos ciclos de cobros y pagos  
11 existentes, los cuales inciden negativamente en la liquidez de las entidades económicas y en  
12 la efectividad de las relaciones financieras. Es por ello que la solución de esta problemática  
13 ocupa un lugar importante en la Política Económica de nuestro país en estos momentos. El  
14 desarrollo del Factoring en Cuba y su utilización por nuestras empresas pudiera coadyuvar a  
15 la consecución de este objetivo.

#### 16 **Administración de la cartera de clientes.**

17 Este servicio incluye: estudio y clasificación de la clientela; mejorar la calidad de la cartera de  
18 clientes; elaboración de la contabilidad de ventas y cobros; e información sobre la situación  
19 de los créditos.

20 En cualquier empresa debe existir un dispositivo que decida si se debe atender o no un  
21 determinado pedido y otorgar o no un Crédito Comercial. Para dar respuesta a estas  
22 interrogantes se requiere la obtención de información sobre sus deudores. Así, la empresa se  
23 ve obligada a solicitar dicha información a entidades especializadas, o a buscarla por cuenta  
24 propia, así como realizar el estudio y evaluación de los riesgos de clientes. Ambas acciones  
25 suponen un costo no despreciable para la entidad.

26 Por otra parte, las decisiones, en un entorno cada vez más competitivo, deben ser rápidas, ya  
27 que un retraso en ellas puede significar la pérdida de un buen cliente, siendo a la vez  
28 técnicamente fundamentada, pues la superficialidad en la toma de decisiones puede conllevar  
29 a la empresa a una situación financiera no deseable. La agilidad y eficacia de las decisiones  
30 no siempre están al alcance de las medianas y pequeñas empresas.

1 Con el Factoring, la empresa puede ceder todas esas tareas al Factor. Las empresas de  
2 Factoring, especializadas en la continua evaluación y valoración de riesgos, cuentan con  
3 fuentes de información amplias y una infraestructura adecuada para ajustar con mayor  
4 rapidez y fiabilidad sus decisiones. La valoración de riesgos llega al cliente no sólo por la  
5 información que pueda ofrecerle el Factor, sino también por el volumen y la estructura de las  
6 cesiones que admite o no la empresa de Factoring. Asimismo, dado el acceso de la empresa  
7 a una mayor información y evaluación de riesgos, la Cartera de Clientes gana en calidad,  
8 existiendo la posibilidad de eliminar a los clientes morosos y mal pagadores y dimensionando  
9 correctamente el crédito comercial de cada uno de los clientes a los que se les concede  
10 aplazamiento de pago.

11 El hecho de vender a crédito lleva aparejada la apertura de una cuenta de clientes y gestión  
12 de la misma. Pero, como es lógico, el saldo existente en dicha cuenta varía cada día,  
13 expresando el resultado de las ventas pendientes de cobro en cada momento. Así, la gestión  
14 de la Cartera de Clientes exige la gestión de cada uno de los créditos por cada deudor, los  
15 importes, la fecha de vencimiento y la situación actual de los compradores. Esta actividad  
16 puede ser transferida también a la empresa de Factoring.

17 Como consecuencia del servicio anterior, la empresa recibe una ayuda muy importante para  
18 su Contabilidad, en la que una parte importante la constituyen las ventas y los cobros. Por un  
19 lado, al ceder los créditos a un tercero la empresa puede sustituir en los libros a sus  
20 compradores por uno sólo: el Factor; lo que facilita el registro contable de la empresa y  
21 mejora las decisiones que tomen sus directivos.

## 22 **Cobertura de riesgos.**

23 Cualquier venta a crédito conlleva a un riesgo: que el comprador no cumpla con su obligación  
24 de realizar el pago de la deuda a su vencimiento. Puede que el deudor realice el pago con  
25 posterioridad a la fecha de vencimiento. En ocasiones, el vendedor tiene la posibilidad de que  
26 esa demora no suponga un costo adicional y una financiación gratuita al comprador,  
27 imponiendo intereses por mora al deudor. Sin embargo, muchas veces esto no es posible, y  
28 el vendedor se ve obligado a soportar los intereses que debe pagar a su Banco por la  
29 imposibilidad de reducir su endeudamiento o, en el mejor de los casos, dejar de recibir los  
30 ingresos que la colocación de esa tesorería pudiera reportarle. Otra situación es que el

1 impago sea definitivo, lo que puede colocar al vendedor en una situación financiera nada  
2 envidiable.

3 ¿Como cubrirse de este riesgo? La empresa vendedora tiene tres alternativas: el autoseguro,  
4 por el cual ella misma se cubre, mediante la constitución de una provisión; la contratación de  
5 un seguro de crédito; o el Factoring.

6 La empresa debe utilizar el autoseguro mediante provisión. Sin embargo, la cobertura total de  
7 los riesgos por este concepto puede afectar significativamente la cuenta de resultado de la  
8 entidad. Por su parte, el seguro de créditos tiene como desventajas las siguientes: la empresa  
9 de seguros se hace cargo de la gestión de cobro solo a partir del momento de impago; la  
10 indemnización de las pérdidas por impago se efectúan algún tiempo después del impago o en  
11 el momento en que judicialmente se declare insolvente el deudor, lo que retrasa la liquidación;  
12 y no ofrece ningún otro servicio financiero.

13 Por el contrario, el servicio de cobertura de riesgos mediante el Factoring (que puede no ser  
14 total, sino hasta un porcentaje previamente pactado del impago) ofrece, además, la gestión  
15 total de los cobros, otros servicios financieros y una liquidación inmediata.

16 Es importante señalar que la cobertura de riesgos de impago no significa en modo alguno que  
17 la empresa de Factoring extienda dicha cobertura a cualquier situación de falta de pago, sino  
18 solamente a aquellas en las que el impago tenga su causa en la insolvencia del deudor, o sea  
19 en el déficit temporal o definitivo de tesorería que impida al deudor atender sus obligaciones  
20 de pago. Así, la empresa de Factoring no asume impagos que tengan su origen en errores de  
21 facturas o defectos en las mercancías vendidas.

22 Aquí es necesario puntualizar que la cesión de créditos a una empresa de Factoring puede  
23 realizarse **con recursos o sin ellos**, dependiendo de si asume o no los riesgos, lo cual da  
24 lugar a la distinción entre:

25 **Factoring con recurso**: En esta modalidad la entidad de Factoring no asume los riesgos de  
26 la operación y en caso de impago de los créditos cedidos puede ejecutar la vía de regreso  
27 frente al Cedente. En el caso de que se produzca demora en el pago de alguna factura o  
28 efecto la empresa de Factoring tiene la facultad de exigir al vendedor la devolución del pago  
29 anticipado si éste ha sido ya efectuado.

1 **Factoring sin recurso**: Es en la práctica internacional la modalidad más utilizada, y supone la  
2 asunción total o parcial de los riesgos por la empresa de Factoring. Esto no significa que el  
3 crédito se abone totalmente al Cedente o que se conceda sin posibilidad de recuperación en  
4 contra del Cedente, pues si se produjese un impago por el deudor, total o parcialmente, por  
5 causas derivadas por falta en la cantidad o calidad de las mercancías, la empresa de  
6 Factoring no soporta el impago. Es preciso puntualizar que el factor selecciona los  
7 documentos en base al riesgo que supone el deudor.

## 8 **Financiación**

9 A petición del vendedor, en cualquier momento que se encuentre la cesión del crédito y la  
10 fecha de vencimiento del mismo, la empresa de Factoring puede anticipar el importe  
11 correspondiente al crédito cedido, o sea, pagar al vendedor antes de cobrar la deuda del  
12 comprador.

13 En este servicio del Factoring el financiamiento otorgado al vendedor no está en función de  
14 su solvencia, sino que atiende también a la situación financiera de sus compradores. O sea,  
15 el riesgo otorgado a una empresa vendedora es la suma de los importes de los riesgos  
16 consentidos a sus compradores.

17 El Factoring, en su modalidad más generalizada, comprende todos los servicios  
18 anteriormente mencionados. Sin embargo, puede limitarse a uno o varios de los servicios, por  
19 ejemplo: gestión de cobro sin cobertura de riesgo ni financiamiento; gestión de cobro,  
20 administración de cartera y cobertura de riesgo; cobertura de riesgo y financiación (la gestión  
21 de cartera y la gestión de cobro quedan en manos del vendedor), etc.

22 Aquí es importante que se vea la diferencia entre el Factoring y los créditos garantizados por  
23 Cuentas por Cobrar. En el Factoring, el Factor compra las Cuentas por Cobrar y, si la  
24 empresa vendedora (Cedente) lo desea, adelanta una cantidad de dinero, asumiendo la  
25 responsabilidad de cobrar la deuda y asumir los riesgos si el deudor no paga (en el caso de  
26 Factoring sin recursos). Cuando se ignoran las Cuentas por Cobrar como garantía prendaria  
27 de un préstamo, la empresa vendedora continúa siendo la responsable de cobrar la deuda y  
28 soportar las pérdidas por impago. Por demás, los contratos de ambas operaciones son  
29 totalmente diferentes.

1 Los pagos del Factor al Cedente de las cuentas y efectos, en caso de no ofrecerse  
2 financiación anticipada, pueden ser por diferentes momentos:

3 a) En el momento en el Factor consiga el cobro de la deuda.

4 b) En un día determinado, independientemente de sí el Factor ha recibido o no el cobro, que  
5 suele ser el que resulte de añadir a la fecha de vencimiento del crédito un número de días  
6 pactado con el vendedor, en concepto de demora aceptada en el cobro.

7 Si el Factor consigue el cobro antes del margen de pago al vendedor obtiene un beneficio  
8 extraordinario; en caso contrario, incurre en pérdidas.

9 Los costos del Factoring dependen de las características de cada factor y de cada operación.

10 Sin embargo, se pueden generalizar en los siguientes tipos de costos:

11 1.- Comisión, generalmente fija, por la prestación de los servicios de estudio y clasificación  
12 de la clientela.

13 Algunas empresas de Factoring repercuten este costo sobre la comisión por la prestación de  
14 los demás servicios. Otras, cobran una cantidad que devuelven al vendedor en caso de llegar  
15 a firmar el contrato de Factoring. Normalmente, los factores cobran por este servicio, con el  
16 objetivo de cubrir los gastos que este estudio conlleva y en el supuesto de que, después de  
17 presentada la clasificación al vendedor, éste opte por no formalizar el contrato.

18 2.- Comisión sobre el nominal de las facturas cedidas, como precio por la prestación que  
19 incluye; el sector de actividad; la naturaleza y calidad del bien objeto de la transacción  
20 comercial; la calidad del vendedor; la ubicación geográfica de los deudores; el volumen de  
21 facturación anual a ceder; los plazos de pagos; los medios de pagos; etc.

22 Esta comisión está formada por tres componentes: una parte cubre los servicios de gestión  
23 de la cartera de clientes y de gestión de cobro, otra el servicio de aseguramiento del cobro en  
24 caso de insolvencia del deudor; y el margen de beneficio que la empresa de Factoring espera  
25 obtener.

26 El Factor debe constituir provisiones para la cobertura de los eventuales fallidos, en base a  
27 tres criterios fundamentales: el Sector de actividades, la Diversificación del riesgo y los Plazos  
28 de pago.

29 **Tipo de interés por la financiación**

1 Los tipos de interés por la financiación anticipada están en función de la naturaleza de la  
2 operación, de los tipos de interés existentes en el mercado y de la negociación entre las  
3 partes. La liquidación de los intereses puede ser al descuento o mediante liquidaciones  
4 periódicas (mensuales o trimestrales).

5 Los contratos de Factoring se sustentan en tres principios básicos: globalidad, exclusividad y  
6 buena fe.

7 La globalidad exige que el Factoring comprenda toda la facturación del vendedor, referida a  
8 los clientes y mercados aceptados por la empresa de Factoring. De no ser así, el vendedor  
9 sólo cedería los créditos más arriesgados. No obstante, se aceptarán cesiones de una parte  
10 de la facturación, por zonas geográficas, sectores de actividades, gamas de productos, etc.

11 Una empresa que quiera factorizar créditos comerciales debe presentar un conjunto de  
12 informe. La empresa de Factoring formula una propuesta sobre el volumen de operación por  
13 deudor y los gastos financieros derivados

14 Con la exclusividad, el vendedor se compromete o no mantener, al mismo tiempo, relaciones  
15 de Factoring, con varios factores.

16 La buena fe se basa en la confianza mutua y colaboración. El vendedor garantiza la vigencia,  
17 legitimidad y validez de los crédito cedidos

18 En caso de que una empresa busque un financiamiento a corto plazo y posea cuentas y  
19 efectos por cobrar, ¿debería recurrir al Factoring o a fuentes alternativas como el descuento  
20 bancario. No es fácil señalar que vía ( Factoring o Descuento ) es más conveniente, ya que  
21 cada unas de ellas tiene sus ventajas y desventajas, aunque sí podemos aseverar que el  
22 Factoring es, generalmente, más caro que el Descuento. Sin embargo, en el Descuento solo  
23 se aceptan créditos documentados en titulo y nunca Cuentas por Cobrar en factura, lo que  
24 resta agilidad a la financiación anticipada. Además el Descuento no oferta otros servicios  
25 colaterales como sí lo hace el Factoring.

## 26 ***Ventajas del Factoring***

### 27 **AUMENTA**

- 28 • .La edificación de los cobros
- 29 • .El flujo de tesorería

- 1 • .La información sobre clientes
- 2 • .La calidad de la clientela
- 3 • .Las posibilidades de mejorar las condiciones de venta
- 4 • .La optimización del personal

#### 5 **DISMINUYE**

- 6 • .Los costo administrativos por seguimiento de clientes
- 7 • .Los gastos financieros por retrasos en los cobros

#### 8 **ELIMINA**

- 9 • Los gastos y tiempo en información y estudio de clientes
- 10 • Los gastos en gestión contenciosa
- 11 • Los riegos de impagos por insolvencia de los deudores

#### 12 ***Inconvenientes del Factoring***

- 13 • Elevado costo
- 14 • Posibles interferencias negativas que pueda derivarse de las intenciones de cobro del  
15 Factor a los deudores . Lógicamente, no son clientes suyos y no tienen incentivos  
16 directos para darles tratos de favor.
- 17 • Implantación de una política de riesgos por el Factor más estrictas que la mantenida por el  
18 vendedor, con la posibilidad de afectación sobre la clientela y las ventas de este último.

19 En la práctica internacional muchos de los factores son filiales de bancos comerciales. En  
20 Cuba los bancos comerciales y otras entidades son las que mejores condiciones poseen para  
21 desarrollar los servicios de Factoring. Por la esencia y requerimientos de estas operaciones  
22 los factores, para ofrecer los servicios que le son inherentes, deben contar con una  
23 infraestructura que les permita obtener, a relativamente bajos costos, la información sobre  
24 deudores, realizar los análisis de riesgos correspondientes, ejecutar la gestión de cobros en  
25 diferentes plazas, desarrollar economía de escala para llevar historiales, facturaciones, así  
26 como asumir riesgos y conceder financiamientos.

27 Los bancos comerciales cubanos desarrollan en la actualidad requerimientos similares para el  
28 perfeccionamiento de sus relaciones con las empresas, mediante la concesión de préstamos,  
29 créditos y descuento. Además, los análisis de riesgo de empresas y el seguimiento de la

1 regulación de los financiamientos otorgados van creando una base de información que puede  
2 ser utilizada para la oferta de servicios de Factoring. Sin embargo, el desarrollo del Factoring  
3 puede requerir, una mayor especialización de la actividad, computarización de la generación  
4 e intercambios de información entre entidades, divisiones y plazas territoriales así como un  
5 perfeccionamiento de los procedimientos de análisis, evaluación y seguimiento de los riesgos.  
6 Una alternativa viable sería la creación de sociedades de Factoring adscritas a los bancos  
7 comerciales más importantes del país.

8 Si bien el Factoring en el territorio nacional podría ser un instrumento que coadyuve a la  
9 mayor eficiencia de las relaciones de cobro y pagos entre las empresas y la eficiencia de su  
10 gestión financiera, no menos interesante, por su utilidad, sería el desarrollo del Factoring  
11 internacional. En momentos en que Cuba amplía su apertura comercial a los mercados  
12 internacionales, este tipo de operación pudiera estar dirigida a la gestión de cobros, y en  
13 ocasiones a la anticipación de parte de la deuda, de documentos de pago de otros países.  
14 Muchos de los socios comerciales extranjeros cederían con agrado los créditos otorgados a  
15 las empresas cubanas a la sociedad de Factoring. Con ello las empresas cubanas podrían  
16 obtener mejores condiciones de crédito comercial, con el consiguiente mejoramiento de su  
17 actividad productiva y financiera; y los factores cubanos una fuente de rendimientos en  
18 divisas, con un costo y riesgo reducido por su conocimiento del mercado doméstico.

19 Ejemplos demostrativos de la contabilización el factoring.

## 20 **INSERTAR ILUSTRACION 2.57**

### 21 **RESUMEN DEL CAPITULO**

22 Las ventas que se efectúan a crédito (cobros aplazados) generan partidas por cobrar. Estas  
23 partidas por cobrar constituyen Activos Circulantes así como los Documentos por Cobrar,  
24 cuando son a corto plazo.

25 Este capítulo se inicia mostrando una clasificación de los Documentos Mercantiles: Corrientes  
26 y Negociables o de Crédito.

27 Comenzando con los Documentos de Crédito, se plantean los requisitos que deben existir  
28 para que sea una operación de crédito. Seguidamente se presenta el Pagaré que constituye  
29 una promesa incondicional escrita hecha por una persona a otra, comprometiéndose a pagar  
30 una determinada suma de dinero a la orden o al portador. En este tópico se señalan las

1 figuras que intervienen y el procedimiento contable, tanto en libros del Girador como del  
2 Beneficiario, haciendo referencia al Descuento del Documento como un tipo de operación que  
3 se efectúa con el Banco que consiste en un anticipo de efectivo mediante el traspaso del  
4 documento a esa institución por parte del Beneficiario, quien asume la responsabilidad del  
5 pago del documento en caso de que el Girador no efectúe el mismo en el momento  
6 apropiado. Se aborda el Descuento del Documento con intereses y sin ellos, a través del  
7 empleo de la cuenta Efectos por Cobrar Descontados.

8 Posteriormente se hace referencia a la Letra de Cambio, documento que se considera el más  
9 utilizado en la práctica comercial. La Letra surge cuando una persona o entidad (Librador o  
10 Girador) ordena a otra (Librado o Girado) que pague a la orden de sí mismo o de una tercera  
11 persona (Tomador o Beneficiario) una determinada suma de dinero en un tiempo y lugar  
12 acordado; una vez presentadas las figuras que intervienen se ilustra el procedimiento  
13 contable para cada una de ellas haciéndose referencia al envío del documento al Banco tanto  
14 para su cobro como para su descuento.

15 Seguidamente se muestran otros documentos de Crédito como son: la Carta de Crédito en  
16 sus diferentes variantes, el Certificado de Depósito, el Conocimiento de Embarque y las  
17 Tarjetas de Crédito.

18 Una vez concluidos los Documentos de Crédito, se hace referencia a las Cuentas por Cobrar,  
19 las que se definen como derechos sobre terceras personas de dinero, bienes o servicios a  
20 cobrar generalmente en el transcurso de un año, clasificándose las mismas en: Proveniente  
21 de operaciones corrientes y No Proveniente de las operaciones corrientes.

22 Se aborda el valor nominal de esta partida y aquellos aspectos relacionados con la Provisión  
23 para Cuentas Incobrables y los diferentes métodos para su estimación, entre los que se  
24 encuentran:

- 25     ▪ Porcentaje sobre el saldo de las Cuentas por Cobrar o Ventas: aplica un porcentaje  
26         global tomando como base el total de las cuentas pendientes de cobro en la fecha de  
27         cierre o el total de las ventas al crédito del período.
- 28     ▪ Antigüedad de saldos: considera un porcentaje estimado de las Cuentas por Cobrar en  
29         base a su antigüedad.

30 Finalmente se ilustra el procedimiento del cobro de una cuenta cancelada.

1 A continuación se presentan las Pignoraciones de las Cuentas por Cobrar como vía de  
2 financiación a la que pueden acudir las empresas, por la cual se opta traspasar al Banco los  
3 duplicados de las facturas de las cuentas que se pignoran, anticipando éste, generalmente,  
4 entre el 70% y 90% del valor nominal de dichas cuentas, cobrando una tasa de interés  
5 establecida. Se señalan las figuras que intervienen y el contrato de pignoración con ejemplos  
6 que ilustran lo anteriormente tratado.

7 Al igual que en el capítulo anterior se exponen algunos aspectos de Control Interno,  
8 vinculados con los tópicos desarrollados.

9 Finalmente se aborda el Factoring, contrato por el cual una de las partes cede a otra sus  
10 créditos comerciales para realizar determinados servicios como son: Gestión, Administración,  
11 Cobertura de Riesgo y Financiación, realizando un estudio de cada una de ellas.

12 Al abordar la Cobertura de Riesgo se trata la diferencia de Factoring con recursos y sin ellos y  
13 al estudiar la Financiación, se presentan las ventajas del Factoring, así como sus  
14 inconvenientes, concluyendo con un ejemplo ilustrativo.

## 15 **BIBLIOGRAFIA**

- 16 • Estudio de la Contabilidad General. Marta Olivo y Ricardo Maldonado. Capítulo  
17 16.
- 18 • Código de Comercio de Cuba. Edición Electrónica ubicada en la Intranet de la  
19 UCF.
- 20 • Teneduría de Libros y Principios de Contabilidad. Manuel de Jesús Fernández  
21 Cepero. Capítulo 9.
- 22 • Contabilidad Moderna II. Manuel de Jesús Fernández Cepero. Páginas 197-  
23 226
- 24 • Contabilidad I. Oscar Torras de la Luz. Capítulo 10 Resolución 235/2005 y 294  
25 / 2005 de, MFP.
- 26 • Kester. Roy B. Contabilidad. Teoría y Práctica. Tomo II. Editorial Labor S.A  
27 1938.
- 28 • Baés Ojeda, Jesús. Curso de principios de Contabilidad
- 29 • Weston and Copeland. Admón. Financiera ENPSES

- 1 • Name Águila, Alberto y Col. Contabilidad II. Tomo I y II. Universidad de la
- 2 Habana.1983.
- 3 • Legislación y tratamiento contable . Lino Telles Sánchez y otros. Publicado en
- 4 monograffia.com/trabajos16/factoring.contable/factoring.contable.shtml.
- 5 • Contabilidad Financiera. Introducción Tomo I.
- 6 • Contabilidad. La base para decisiones gerenciales. Meigs and Meigs.
- 7 • Resolución 235 y 294 del 2005 del Ministerio de Finanzas y Precios.
- 8 Cuentas y Documentos por Cobrar. Universidad de Holguín. Folleto de Juan
- 9 Peña Santín y otros del 2006.
- 10 • Auditoría/Antonio De Miranda Estrada... [et al.].—La Habana.--/S.L./: Instituto
- 11 Cubano del Libro,/198-/.—464p.
- 12 • Coopers & Lybrands. Los nuevos conceptos del Control Interno./ Coopers &
- 13 Lybrands. – EE.UU: Daniel Santos, 2005.—1006p.
- 14 • Cook. Auditoria/ Cook.. [s.l].. [s.n].- 333p.
- 15 • Holmes, Arthur W. Principios y Procedimientos/Arthur W. Holmes.—Mexico:
- 16 Editorial Hispano Americana,/198-].—567p.
- 17 • Instituto Mexicano de Contadores Públicos: “Examen del Control Interno”,
- 18 Boletín 5 de la Comisión de Procedimientos de Auditoría, México, 1957.
- 19 • Tomado de:
- 20 <http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/ger/pjoel.htm>
- 21 • La Habana. Finanzas al Día, Sistemas de Contabilidad. Sección 1 Tomo 1
- 22 • Meigs, Walter B. Auditoría / Walter B. —EE.UU.: Editorial Diana, 1977.—973p.
- 23 • Suárez Suárez, Andrés S. La Moderna Auditoria: Un análisis conceptual y
- 24 metodológico / Andrés S. Suárez Suárez. - - Madrid: Editorial Mc Grau – Hill,
- 25 1991. - - 109 p.
- 26 • Montgomery, P Auditoría ./ Philip Montgomery, .—Mexico: Editorial Limusa,
- 27 1991.—1006p.
- 28 • Poch, R. Manual de Control Interno.—España: Editorial Gestión 2000. 1992.--
- 29 Segunda Edición. Barcelona

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20  
21  
22  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30

- Mexico. Manual de Normas y Procedimientos de Auditoría. Instituto mexicano de Contadores Públicos, Mexico, Pág.32

# 1 **CAPÍTULO III. LOS INVENTARIOS.**

## 2 **Objetivos**

- 3 • Identificar los diferentes tipos de inventario según la actividad que se realice.
- 4 • Efectuar el registro y valuación de los inventarios aplicando diferentes métodos tales  
5 como: Costo promedio, PEPS y UEPS.
- 6 • Identificar métodos para la estimación del inventario tales como: Utilidad Bruta y  
7 Ventas al Detalle
- 8 • Identificar los procedimientos contables relacionados con las Empresas Comerciales  
9 Mayoristas y Minoristas así como el Recargo Comercial
- 10 • Identificar los procedimientos contables relacionados con las Pignoraciones de  
11 Inventarios.
- 12 • Registrar las operaciones relacionadas con Comisiones y Consignaciones  
13 identificando, en este último caso, los diferentes métodos a utilizar.
- 14 • Exponer el registro y presentación de las Ventas a Plazos.

## 15 **3.1 GENERALIDADES SOBRE INVENTARIOS**

16 La presentación y valuación adecuada del inventario requiere la mayor atención por parte de  
17 la profesión contable, pues representa uno de los activos más importantes y de mayor peso  
18 específico en muchas empresas, además, constituye la mayor parte de las fuentes de  
19 ingresos tanto de las empresas comerciales como industriales, de modo que influye  
20 significativamente en el resultado de un período y en la situación financiera de una empresa.

21 El trabajo contable que demanda el control de los inventarios es considerable debido al  
22 volumen de unidades físicas que lo componen, al valor que éstos representan, y a su elevado  
23 movimiento por intervenir en gran parte de las actividades de las empresas.

24 En el presente apartado se estudian los inventarios relacionados con el registro, valuación y  
25 presentación de los mismos en los Estados Financieros. Se consideran tópicos de carácter  
26 general tratados tradicionalmente en la contabilidad de los inventarios, así como las  
27 principales particularidades de éstos en el Sistema Empresarial Cubano.

1 **Según Menéndez Aniceto y López Fernández (1960)**<sup>1</sup> “desde el punto de vista jurídico, la  
2 palabra inventarios se refiere al método utilizado en la determinación, por enumeración y  
3 conteo, de todos los bienes que posea una persona o empresa.... En cambio desde el punto  
4 de vista contable tiene un sentido más limitado, al referirse sólo a las cosas u objetos que  
5 posee la empresa con ánimo de vender”.

6 De aquí se puede distinguir los inventarios de las entidades dedicadas a la comercialización  
7 de otras dedicadas al proceso productivo. En el inventario de las primeras se incluyen las  
8 mercancías con destino a la venta; por su parte en las empresas productoras se incluyen  
9 entre otros, las materias primas para insumir en el proceso productivo, los productos en  
10 proceso en la fecha de los Estados Financieros, valorados al costo incorporado, y los  
11 productos terminados con destino a las ventas o al insumo.

12 Una característica distintiva de estos inventarios es que transfieren totalmente todo su valor  
13 (costo) al costo del producto que se elabora, al costo del servicio que se presta o al costo de  
14 venta de las mercancías vendidas.

15 Además de los elementos apuntados anteriormente, en los inventarios también se incluyen  
16 algunos recursos materiales que dado sus bajos costos y/o corto tiempo de vida útil no es  
17 recomendable considerarlos como Activos Fijos, en este caso se incluyen los Útiles y  
18 Herramientas, las Piezas de Repuestos, y los Envases Retornables.

19 Es muy importante apuntar que la identificación como inventario de determinado medio no  
20 depende de su característica económica, sino del uso que se le dará en cada entidad. Para  
21 mostrar dos ejemplos analice el caso del azúcar, donde en la industria azucarera que la  
22 produce es un producto terminado, en la entidad comercial que la comercializa es mercancía  
23 para la venta, y en una fábrica de bombones es una materia prima. De modo similar, un  
24 camión para el transporte de carga es un producto terminado en la empresa que lo fabrica,  
25 mercancía para la venta en la empresa comercializadora y un activo fijo tangible en la  
26 empresa que lo utiliza en la transportación de productos.

---

<sup>1</sup> Menéndez Aniceto, Eduardo J. y López Fernández Héctor R. Contabilidad Intermedia. Editado por Librería Venecia. La Habana. 1960. pág. 48.

1 No obstante, indicadas las particularidades de los inventarios en las distintas actividades, ya  
2 sean comerciales o industriales, se seguirá la lógica que se viene trabajando en el presente  
3 texto, es decir, se continuará particularizando en los elementos relativos a la actividad  
4 comercial, pues lo referente a la actividad industrial será tema de estudio en la contabilidad de  
5 costo.

6 En el estudio de la contabilidad de los inventarios se debe tomar en consideración tres  
7 elementos básicos. En **primer** lugar, las unidades físicas que se deben incluir en el inventario,  
8 ante las complejidades que se crean, fundamentalmente, con las mercancías en tránsito, las  
9 ventas a plazos, las mercancías en consignación y las mercancías pignoradas, entre otros.  
10 Un **segundo** elemento lo constituye la definición de qué costos se deben incluir en el  
11 inventario y cuáles deberán formar parte de los gastos del período. Por **último** habrá que  
12 decidir el supuesto de flujo del costo del inventario que se adoptará, que en tal sentido  
13 constituyen los métodos para la valoración de los inventarios.

#### 14 **3.1.1 Partidas a considerar en la determinación del inventario**

15 Un paso necesario en la contabilización de los inventarios es la adecuada determinación de la  
16 cantidad a presentar en la información financiera que se brinda a los distintos usuarios. Por  
17 ello todas las entidades deben contarle al menos una vez al año para cerciorarse de la  
18 confiabilidad de información que muestran los registros y controles contables. Con frecuencia  
19 resulta complicado decidir la inclusión o no de determinadas partidas en las cifras que  
20 muestran las cuentas de inventarios, por las particularidades en que se encuentran  
21 involucrados, como son:

- 22 • **Mercancías en tránsito.** Como principio elemental, el inventario de mercancías a  
23 figurar en el Estado de Situación debe comprender todos aquellos que son propiedad  
24 de la empresa. Pero en ocasiones existen mercancías que en la fecha de formular los  
25 Estados Financieros no ha sido recibidas en los almacenes por encontrarse en  
26 tránsito. Surge entonces la cuestión de si deben o no incluirse en el inventario. Para  
27 resolver esta situación generalmente en el convenio de compra – venta se especifican  
28 las condiciones **LAB (libre a bordo)** para indicar cuando se traspasa la propiedad del  
29 vendedor al comprador y quien paga los costos de flete.

1       **LAB** en el **punto de embarque** indica que la propiedad pasa al comprador cuando  
2 las mercancías salen de las instalaciones del comprador –o sea, en el punto de  
3 embarque. En este caso las mercancías en tránsito deben aparecer en el Balance  
4 General del comprador.

5 Si las condiciones son **LAB** en el **punto de destino**, el título de propiedad se  
6 transfiere cuando las mercancías llegan al destino y el vendedor paga el transporte.  
7 En estas circunstancias las mercancías en tránsito deben aparecer en el Balance  
8 General del vendedor.

9 Estas circunstancias deben fijarse en los términos del contrato de compra venta.

- 10       • **Mercancías en consignación.** Se denomina consignación a la transferencia física de  
11 mercancías del vendedor o proveedor a otra entidad legal quien actúa como agente de  
12 venta del vendedor. El vendedor se llama “Comitente o Remitente” de las mercancías  
13 y la propiedad de las mismas le pertenece. El que recibe las mercancías en  
14 consignación es llamado “Consignatario o Comisionista”. Las mercancías enviadas en  
15 consignación y que todavía permanecen sin venderse en manos del Comisionista o  
16 Consignatario, deben incluirse en el inventario del Comitente o Consignador, por  
17 pertenecer a éste.
- 18       • **Mercancías vendidas a plazos.** Son operaciones de compra venta en las que el  
19 adquirente paga en los plazos establecidos según contrato el valor del bien que se  
20 adquiere. En las ventas a plazos el vendedor mantiene la propiedad de las mercancías  
21 vendidas hasta tanto el comprador haya satisfecho íntegramente su importe.
- 22       • **Mercancías pignoradas.** Constituyen operaciones de crédito que realizan  
23 generalmente instituciones bancarias, exigiendo como respaldo o garantía mercancías  
24 propiedad del que recibe el préstamo, las que quedarán gravada hasta la cancelación  
25 parcial o total de la deuda.

26 Las particularidades de cada uno de los aspectos asociados con las mercancías en  
27 consignación, las ventas a plazos y las mercancías pignoradas, serán objeto de estudio en el  
28 presente capítulo.

### 29 **3.1.2 Costos a incluir en el inventario**

1 No menos importante resulta la solución al problema asociado a la determinación de qué  
2 valor se debe llevar al inventario para su presentación en los Estados Financieros. Su  
3 influencia en la determinación del resultado, al intervenir directamente en el Costo de Ventas,  
4 así como en la posición financiera, por figurar como una importante partida del Activo  
5 Circulante, obliga a definir una base adecuada para su valoración. Se ha aceptado, al igual  
6 que en otros activos, que los inventarios se contabilicen a su costo, constituyendo la base  
7 fundamental para su valoración. No obstante, en determinadas circunstancias se acepta el  
8 empleo de otras bases; tales como, costo o mercado el menor, valor realizable neto, valor  
9 realizable, o valor presente.

10 Al determinar el costo a incluir en el inventario es necesario definir los **costos inventariables**,  
11 los cuales forman parte de su valor total. Normalmente el costo incluye el precio pagado para  
12 adquirirlo (precio de factura) menos cualquier descuento en compras, más el impuesto sobre  
13 las ventas, aranceles, cargos de transportación, seguros y todos los demás costos incurridos  
14 para hacer que las mercancías estén listas para la venta.

15 Por su parte, resulta polémico la inclusión o no de los gastos de intereses, por el  
16 financiamiento de las compras como parte del costo del inventario. La consideración de los  
17 descuentos por pronto pago en compras como deducción de los costos del inventario o como  
18 ingresos del período, constituye un aspecto tan debatido como el anterior.

19 Como se ha indicado, los costos inventariables en la actividad industrial presentan sus  
20 particularidades y resultará objeto de estudio en la Contabilidad de Costos.

### 21 **3.2 SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS**

22 En la Asignatura de Contabilidad General I se abordaron las principales características de los  
23 Sistemas de Control de Inventarios: **Sistema físico o periódico y Sistema perpetuo o**  
24 **continuo**. Los aspectos tratados deben ser revisados para la mejor comprensión del presente  
25 apartado.

26 Las entidades dedicadas a la comercialización de mercancías tienen estas dos alternativas  
27 para definir el control contable de sus existencias, a ellos se les conoce como Sistema de  
28 control de inventarios o Sistemas contables de inventarios. Cada uno de ellos presenta sus  
29 propias características.

1 En una comparación preliminar, se aprecia que ambos sistemas utilizan la cuenta de  
2 Inventarios, sin embargo, su modo de empleo difiere significativamente uno del otro. El  
3 tratamiento de las compras, ventas, descuentos, devoluciones, y gastos de transportación, así  
4 como la determinación del Costo de Venta también es diferente. Aunque en ambos sistemas  
5 se emplean diferentes métodos de valoración de inventarios, en la operatoria práctica difieren.  
6 Para un estudio más detallado acerca de las semejanzas y diferencias entre ambos sistemas  
7 de control se muestra el siguiente esquema.

### 8 **INSERTAR ILUSTRACION 3.1**

9 Muchas de las operaciones que realizan las entidades comerciales se relacionan con los  
10 inventarios, de aquí la importancia atribuida al registro contable a seguir. Sobre la base de las  
11 características explicada en cada uno de los Sistemas de Control, a continuación se presenta  
12 el proceso a seguir para las compras, ventas, descuentos y devoluciones, a manera de  
13 consolidación..

### 14 **INSERTAR ILUSTRACION 3.2**

### 15 **INSERTAR ILUSTRACION 3.3**

16 En los procedimientos de registro mostrados se hacen evidentes las principales  
17 características de cada uno de los Sistemas de control de inventarios, dejándose claro las  
18 semejanzas y diferencias.

## 19 **3.3 VALORACIÓN DE LOS INVENTARIOS**

20 La adecuada valoración de los inventarios es uno de los principales problemas asociados a  
21 esta partida. Su incidencia en el cálculo de los Resultados del Período, en la cuantificación de  
22 los activos, y su influencia en los resultados del Análisis Económico-Financiero exigen la  
23 adecuada valoración de los mismos.

24 La determinación del costo de los inventarios resulta fácil cuando el costo unitario permanece  
25 constante durante el período, sin embargo, éste cambia con frecuencia. Dada la diversidad de  
26 giros y las constantes fluctuaciones de los precios de compra, resulta complicada la adecuada  
27 valoración de los inventarios. Para ello la contabilidad debe tener alguna medida de asignar el  
28 costo a cada artículo, a los vendidos para determinar el Costo de Ventas, y a las existencias  
29 para determinar el costo del Inventario Final.

1 Para analizar esta problemática, se considera como ejemplo<sup>2</sup> el de la empresa comercial “Los  
2 Laureles”, que comercializa entre sus productos el Pantalón de Mezclilla Fénix. Este producto  
3 ha mostrado el siguiente comportamiento en el presente período.

#### 4 **INSERTAR ILUSTRACION 3.4**

5 Además se conoce que:

- 6 • Las ventas se efectuaron los días 15 y 31 por 400 y 200 u, respectivamente.
- 7 • El inventario final, según conteo, fue de 400 u.

8 Asociado a este ejemplo resulta oportuno realizar las siguientes interrogantes:

9 **¿A qué costo unitario valorar las existencias el 31 de Diciembre?**

10 **¿A qué costo valorar las unidades vendidas para determinar el Costo de Venta?**

11 En respuesta a estas interrogantes los contadores recurren a la aplicación consistente de uno  
12 de los varios métodos de selección del costo, basados en supuestos diferentes de flujos del  
13 costo de los inventarios. Estos supuestos de flujo de inventario, generalmente, no coincide  
14 con el flujo físico real de las existencias. Para ello, en la práctica suelen ser empleados los  
15 siguientes métodos de inventarios:

- 16 1. Costo unitario específico o identificación específica.
- 17 2. Costo promedio.
- 18 3. Costo de primero en entrar, primero en salir (PEPS)
- 19 4. Costo de último en entrar, primero en salir (UEPS)

#### 20 **3.3.1 Costo unitario específico o identificación específica**

21 Se utiliza en partidas de inventarios donde las existencias pueden identificarse con  
22 determinada factura, como es el caso de los automóviles, joyas y bienes raíces, ya que sería  
23 posible obtener los costos basándose en ese procedimiento de identificación. Generalmente  
24 se utiliza en inventarios con altos costos unitarios y relativamente pocos movimientos. El  
25 costo del Inventario Final y el del Costo de Venta es identificable con facilidad ya que cada  
26 unidad de producto está estrictamente identificado con la factura de compra y por tanto con  
27 su precio de costo.

28 Este método puede resultar relativamente complicado, lento y costoso en casos en que se  
29 han adquirido artículos idénticos o con características comunes en diferentes ocasiones. El

---

<sup>2</sup> Este ejemplo será utilizado en varias ocasiones en el epígrafe.

1 desarrollo de la informática y los sistema de control de inventario automatizado han  
2 favorecido el empleo de este método, a partir de identificar los diferentes giros con códigos y  
3 su captación a partir de lectores ópticos acoplados a los sistemas de control.

#### 4 **3.3.2 Costo promedio**

5 La aplicación de un costo promedio para la determinación de las unidades vendidas y en  
6 existencia se fundamenta en el supuesto de un costo promedio para cada una de ellas. El  
7 costo promedio, PEPS y UEPS no asignan al inventario el costo específico de unidades  
8 particulares, en lugar de esto suponen diferentes flujos de costo que entran y salen del  
9 inventario.

10 Para la determinación del costo promedio se siguen tres variantes:

- 11 a) Costo promedio aritmético simple.
- 12 b) Costo promedio ponderado.
- 13 c) Costo promedio móvil.

14 En la primera variante el costo unitario se determina sumando los costos unitarios de cada  
15 entrada y se divide entre la cantidad de entradas. Si se sigue con el ejemplo presentado al  
16 inicio, para calcular el costo promedio sería 49 (10.00 + 12.00 + 13.00 + 14.00) dividido entre  
17 4 (cantidad de compras), igual a \$ 12.25.

18 Para asignar el costo del Inventario Final es necesario multiplicar el \$ 12.25 por 400 u  
19 (inventario final) \$ 4 900.00, y esta sería la cantidad a figurar en el Estado de Situación.

20 Por su parte el Costo de Venta sería \$ 7 200.00 (12 100.00 – 4 900.00).

21 Esta variante presenta la desventaja que para la determinación de los costo promedios no  
22 tiene en cuenta la cantidad de unidades de cada compra. Por ello cuando se presentan  
23 diferencias entre las cantidades de cada lote, no es recomendable su uso.

24 Cuando se utiliza la variante de costo promedio ponderado, el costo promedio se determina  
25 dividiendo el costo de las mercancías disponible para la venta (Inventario Inicial más las  
26 Compras) entre cantidad de unidades disponibles. El costo del Inventario Final se determina  
27 multiplicando el número de unidades en existencia por el costo promedio calculado.

28 Por el ejemplo que se viene analizado el costo promedio ponderado sería de \$ 12.10 (12  
29 100.00/1000). El costo del Inventario Final da como resultado:

#### 30 **INSERTAR ILUSTRACION 3.5**

1 Por su parte el Costo de Venta será de \$ 7 260.00 (12 100 – 4840), o de modo similar (\$  
2 12.10 multiplicado por 600 u).

3 La tercera variante – costos promedio móviles – se utiliza en el sistema perpetuo de control  
4 de inventario, el cual se presenta posteriormente por las particularidades que presenta este  
5 sistema de control.

### 6 **3.3.3 Costo de primero en entrar, primero en salir (PEPS)**

7 Este método se fundamenta en el hecho de que el costo de las mercancías que primero  
8 entran son los primeros que deben salir y sobre este supuesto se determina el Costo de las  
9 Mercancías Vendidas, tomando el Costo de las últimas entradas para valorar el Inventario  
10 Final, independientemente de que las unidades físicas salgan en orden diferente al que  
11 entraron. Para la utilización del método se debe mantener un registro del costo de cada  
12 unidad de inventario comprado para poder conocer con certeza el costo unitario de la  
13 unidades que se han comprado, pero teniendo siempre presente que los primeros costos  
14 unitarios son los que se tienen en cuenta para determinar el Costo de Venta y los últimos  
15 costos unitarios para determinar el costo del Inventario Final.

16 Si se continúa analizando el ejemplo mostrado, el empleo de este método será como sigue:

17 **INSERTAR ILUSTRACION 3.6**

18 **INSERTAR ILUSTRACION 3.7**

19 En la aplicación del método, resultaron coincidentes las cantidades de las dos últimas  
20 compras en el cálculo del Inventario Final y las dos primeras compras en el cálculo del Costo  
21 de Venta. Esta situación no es común, sólo se presentó para lograr mejor comprensión de la  
22 explicación.

### 23 **3.3.4 Costo de último en entrar, primero en salir (UEPS)**

24 Este método parte del supuesto de que los costos de las últimas mercancías que entran al  
25 inventario son los primeros en salir, a los efectos del Costo de Ventas, por tanto, se deben  
26 considerar los primeros costos para valorar las mercancías en existencia. En esencia, el  
27 análisis es inverso al método anterior. Tomando el mismo ejemplo será:

28 **INSERTAR ILUSTRACION 3.8**

29 **INSERTAR ILUSTRACION 3.9**

1 Observe en este caso que al valorar el Inventario Final se tomaron los primeros costos  
2 unitarios, las 200 unidades del Inventario Inicial y sólo 200 unidades correspondientes a la  
3 primera compra; de modo que se complete hasta la cantidad de unidades en existencia (400).  
4 En el caso del cálculo del Costo de las Mercancías Vendidas, se tomaron los precios unitarios  
5 y las cantidades de las dos últimas compras, y sólo 200 unidades (las restantes se tomaron  
6 en el cálculo del inventario final) de la primera compra, llegando a completar las 600 unidades  
7 vendidas.

### 8 **Comparación entre los métodos de valoración de inventarios<sup>3</sup>**

9 Como se puede apreciar, a causa de los cambios en los precios de las mercancías durante  
10 período, cada método analizado produjo importes diferentes en los cómputos del Inventario  
11 Final y del Costo de las Mercancías Vendidas. Esta situación merece ser analizada desde  
12 varios ángulos.

13 A partir de la solución del ejemplo se elabora un Estado de Resultado comparativo hasta el  
14 cálculo del Margen Bruto, tomando las cifras resultantes de los tres métodos:

#### 15 **INSERTAR ILUSTRACION 3.10**

16 Observe que en períodos de alza de precios (como en el caso del ejemplo) el método PEPS  
17 reporta mayores Utilidades Brutas que UEPS. Esta situación se origina por que en el método  
18 PEPS el Inventario Final es más elevado al quedar valoradas las existencias a los últimos  
19 costos, que son mayores; en cambio el Costo de Venta es menor, dando como resultado que  
20 la utilidad sea mayor. Sin embargo por UEPS el cómputo del Costo de Venta se realiza  
21 tomando los últimos costos, lo que da como resultado un Costo de Venta mayor y en  
22 consecuencia una Utilidad Bruta menor. Las diferencias que se origina por las utilidades entre  
23 PEPS y UEPS, se denomina **Utilidad en Inventario**.

24 Estas circunstancias originan interrogantes sobre ¿qué método será el mejor? Las respuestas  
25 a esta pregunta no resultan fáciles, pues requiere tomar en consideración diferentes puntos  
26 de vistas: ¿qué método mide mejor la Utilidad Neta en el Estado de Resultado? ¿Qué método  
27 reporta una cifra de inventario más actualizada en el Balance General? y ¿Qué efecto tienen

---

<sup>3</sup> Se centrará la atención los métodos PEPS y UEPS, pues el método promedio produce resultados intermedios entre los dos extremos.

1 los métodos en los Impuestos sobre Utilidades (rentas)? Las interpretaciones sobre estas  
2 interrogantes han originado seguidores y críticas en ambos métodos.

3 El método UEPS produce la mejor medición de la Utilidad Bruta, pues toma en cuenta  
4 importes de costos unitarios más actualizados (más recientes) en el cálculo del Costo de  
5 Venta, es decir, los costos que se asignan a las mercancías vendidas se acercan más a los  
6 que le costaría a la empresa en la fecha de su presentación de la información. En cambio  
7 PEPS asigna al Costo de Venta los costos más antiguos.

8 Sin embargo, PEPS reporta los costos más actuales de inventarios en el Balance, y UEPS  
9 pudiera provocar costos en el Inventario engañosos al valorar las existencias a los costos  
10 más antiguos.

11 El UEPS produce en períodos de alza de precios menores utilidades, y en consecuencia se  
12 reducen los pagos por concepto de Impuesto sobre la Renta (Utilidades), en aquellos países  
13 en que se permite su uso. Por ello en buena parte de los países las autoridades fiscales  
14 intervienen en la regulación sobre el empleo o no de este método.

15 Por el método UEPS, la administración puede manipular hacia arriba o hacia abajo la utilidad  
16 reportada, por ello con frecuencia es criticado. Cuando los precios de los inventarios se  
17 elevan rápidamente y una empresa quiere reportar menos utilidad y por ende pagar menos  
18 impuesto, pueden decidir la compra de grandes cantidades de inventarios antes de que  
19 finalice el año. Por UEPS las mercancías vendidas se valorarán a los últimos precios (los más  
20 elevados) y por tanto producirá un Costo de Venta (gasto) alto. En consecuencia el Estado de  
21 Resultados muestra una utilidad más baja.

22 Por el contrario si la entidad esta teniendo un período de resultados adversos, quizás la  
23 administración desee incrementar la utilidad o minimizar las pérdidas. Para ello pueden  
24 posponer la compra de grandes cantidades de inventarios para el próximo período, evitando  
25 la valoración del Costo de Venta a estos altos costos, logrando su reducción y en  
26 consecuencia obtiene una utilidad superior en comparación a si realiza la compra.

27 Ante estas situaciones, en varios países, las autoridades fiscales regulan los métodos de  
28 valoración de inventarios que deben emplearse para la determinación de la Utilidad Fiscal en  
29 la declaración del Impuesto sobre las Rentas.

1 Horngren<sup>4</sup>, desde una perspectiva internacional presenta un grupo de países donde se  
2 permite o no usar UEPS.

### 3 **INSERTAR ILUSTRACION 3.11**

4 La intervención del fisco en los métodos de valoración de inventarios se limita a su utilización  
5 por parte de las empresas en el momento de preparar la declaración del Impuesto sobre  
6 Utilidades. No es obligatorio el empleo de los métodos a que se refiere la regulación fiscal a  
7 los fines de información financiera para la toma de decisiones. Cuando se utilicen en la  
8 Contabilidad Financiera métodos de valoración de inventarios no permitidos, en la declaración  
9 de impuestos, se debe calcular la Utilidad Fiscal (base imponible del impuesto sobre  
10 utilidades) sobre la base de los métodos de valoración aceptados.

11 En el caso particular de Cuba, las Normas Cubanas de Información Financiera (NCIF), dejan  
12 claro los elementos concernientes a las partidas a considerar en el Inventario, los costos  
13 inventariables y los métodos de valoración a emplear.

14 Al respecto, como parte del uso y contenido de la cuenta Inventarios<sup>5</sup>, se regula que “estas  
15 cuentas representan el valor de las existencias de recursos materiales destinados al consumo  
16 de la entidad o a su comercialización. Las existencias de mercancías para la venta que no se  
17 controlan por el precio de adquisición sino por los precios de venta a la población, requieren  
18 de la utilización de la cuenta Descuento Comercial e Impuesto, para registrar las diferencias  
19 entre ambos precios. En estas cuentas se registran entre otros, el valor de las existencias de  
20 materias primas y materiales, combustibles, partes y piezas de repuesto, envases y  
21 embalajes retornables, útiles y herramientas, producciones terminadas, mercancías para la  
22 venta, etc. No incluyen, los animales en proceso de cría, ceba y desarrollo. Deben analizarse  
23 además, el valor de las existencias equipos para alquiler y para dismantelar, inventarios en  
24 depósitos, inventarios de mercancías remitidas en consignación, inventarios pignorados. Con  
25 excepción de las producciones terminadas, que se registran a su costo real o predeterminado  
26 de producción, el registro de estos medios, en su expresión monetaria, se efectúa por el  
27 precio de adquisición más los gastos incurridos hasta su arribo a los almacenes. Las  
28 existencias para las cuales no se tenga destino inmediato y que por lo tanto se consideran en

---

<sup>4</sup> Horngren, Charles T. y col. Contabilidad. Quinta Edición. Pearson Educación, México, 2003. Pp. 357.

<sup>5</sup> Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 294 de 2005. Normas Cubanas de Información Financiera. Sección IV, en Capítulo 4.2 Uso y Contenido de las Cuentas. Pp. 8.

1 la condición de ociosas, tanto por exceso como por desuso, se mantienen en este rango de  
2 cuentas, pudiendo establecerse cuentas específicas para su control. El importe de los valores  
3 de los recursos materiales que al final del mes, habiéndose pagado se encuentren en tránsito,  
4 también se registran en estas cuentas. Los faltantes y/o sobrantes que se detecten se  
5 transfieren desde estas cuentas a las cuentas habilitadas para su investigación, de acuerdo  
6 con lo establecido por las disposiciones vigentes. Se habilitan, además, análisis para los  
7 siguientes conceptos: Materias Primas, Materiales para Insumo, Combustibles, Producción  
8 Terminada y Mercancías para la Venta.”

9 Por su parte, en el Resumen de las Normas de Valoración y Exposición<sup>6</sup> se establece que “los  
10 métodos de valoración aceptados para el control de los inventarios serán definidos por el  
11 Reglamento del Impuesto sobre Utilidades”. En este sentido el referido Reglamento<sup>7</sup>  
12 establece que “a los efectos de la determinación de sus costos, los sujetos del Impuesto  
13 deberán valorar sus inventarios al precio de adquisición o al costo real de producción  
14 obtenido al comprar o producir un bien, utilizando los métodos **"primero en entrar, primero  
15 en salir"** o **"precio promedio móvil"**; manteniéndose establemente el método seleccionado  
16 durante el mismo año fiscal.” Y precisa que “los sujetos del Impuesto, durante el mismo  
17 período fiscal, no podrán cambiar el método utilizado para valorar los inventarios. En caso de  
18 que cambie, de un período fiscal a otro, el método utilizado para valorar los inventarios,  
19 deberán comunicarlo a la Oficina Nacional de Administración Tributaria, mediante escrito  
20 fundamentando dicho cambio.”

21 En las NCIF, se precisa que, como parte de los Estados Financieros, en las notas<sup>8</sup>, “la entidad  
22 revelará, en el resumen que contenga las políticas contables significativas: a) la base o bases  
23 para la elaboración de los Estados Financieros; y b) las demás políticas contables empleadas  
24 que resulten relevantes para la comprensión de los Estados Financieros”

25 Resulta oportuno significar la compatibilidad de las regulaciones contable y fiscal cubanas, en  
26 cuanto a la determinación del costo del inventario, las partidas a incluir, y los métodos de

---

<sup>6</sup> Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 235 de 2005. Normas Cubanas de Información Financiera. Sección II, en Resumen de las Normas de Valoración y Exposición. Pp. 4.

<sup>7</sup> Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 379 de 2003. Reglamento del Impuesto sobre Utilidades y los Tipos Impositivos por Actividades Económicas. Artículo 14.

<sup>8</sup> Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 294 de 2005. Normas Cubanas de Información Financiera. Sección II, Normas Cubanas de Contabilidad (NCC). NCC No.1. Presentación de Estados Financieros. Pp. 30.

1 valoración a emplear; con la teoría contable y elementos básicos difundidos  
2 internacionalmente.

### 3 **3.4 LOS MÉTODOS DE VALORACIÓN EN EL SISTEMA PERPETUO**

4 El Sistema Perpetuo proporciona un mayor grado de control del inventario con registros  
5 precisos y actualizados, dotando a la administración de información necesaria para poner en  
6 práctica sus políticas de producción, de comercialización y financiación.

7 El Sistema de Inventario Continuo o Perpetuo requiere que las mercancías se lleven en un  
8 registro en forma de libro, encuadernado o no, en el que se mantenga de manera continua un  
9 detalle de cada una de las partidas que haya en existencia. En este sentido se llevan cuentas  
10 individuales para cada clase de artículo. Estos registros perpetuos pueden ser listados de  
11 computadoras con las partidas del inventario o tarjetas de inventarios, sirviendo como  
12 Registro Auxiliar (Submayor) de la cuenta de Inventario en el Mayor General.

13 Las tarjetas deben llevarse por cantidad y costo a la vez. Todos los movimientos (entradas y  
14 salidas) de cada uno de los artículos quedarán anotados en este registro, el saldo actualizado  
15 muestra la cantidad que debe haber en existencia en los almacenes. Como mecanismo de  
16 comprobación interno se debe constatar el cuadro entre las sumatoria de los saldos de los  
17 Submayores con la Cuenta Control en el Mayor.

18 En la práctica contable cubana ha sido ampliamente empleado el Sistema Perpetuo para el  
19 control de los inventarios en las Empresas del Sector Público. Al respecto, en las  
20 regulaciones anteriores<sup>9</sup>, a las vigentes en la actualidad, se establecía de forma explícita que  
21 se emplease este Sistema de Control.

22 Al respecto, en las regulaciones vigentes sobre los Subsistemas de Contabilidad y Control  
23 Interno, se establece el empleo del modelo **Submayor de Inventarios**<sup>10</sup>, el que debe llevarse  
24 por el Departamento de Contabilidad, con el objetivo de “controlar las existencias en el  
25 almacén, de los productos adquiridos o producidos, en unidades físicas y valor, mediante el  
26 registro del movimiento de entradas, salidas y saldo en existencia de los mismos”. Para la  
27 utilización de este modelo se instruye, entre otros aspectos, los siguientes:

---

<sup>9</sup> En la Resolución 10 de 1997 del Ministerio de Finanzas y Precio, en su Capítulo 3, página 7, se refería explícitamente sobre el empleo de este sistema de control de inventarios, en cambio, en las NCIF (Resoluciones 235 y 294) no se aprecian regulaciones al respecto de forma explícita.

<sup>10</sup> Ministerio de Finanzas y Precios. Subsistemas de Contabilidad y Control Interno. Subsistema de Inventarios. Modelos SC-2-13 - Submayor de Inventario.

- 1 • Se utiliza por Contabilidad y constituye el Submayor de los saldos de las distintas  
2 Cuentas, Subcuentas y análisis contables de Inventarios.
- 3 • El valor de cada producto adquirido incluirá el precio de adquisición y los gastos hasta el  
4 almacén donde se ubican (aranceles, transporte, etc.).
- 5 • Su uso puede ser manual, mecanizado o computarizado debiendo guardarse en gavetero,  
6 tarjetero o medio manuable de archivo y operarse con el mismo rigor y meticulosidad de  
7 los demás Submayores contables.
- 8 • Cuando su operatoria sea manual, se llena a tinta o lápiz-tinta.
- 9 • Debe existir una correspondencia en unidades físicas, entre las existencias de este  
10 Submayor y las del tarjetero del modelo SC-2-14 - Tarjeta de Estiba<sup>11</sup>, del almacén. Con  
11 relación a esta última, debe señalarse que su empleo también resulta válido en el Sistema  
12 de Inventario Periódico.
- 13 • En el caso de los inventarios cuyos pagos correspondan parte en divisas y parte en  
14 moneda nacional, deben controlarse las entradas, salidas, saldos y precios promedios en  
15 cada una de las mismas.
- 16 • Se requieren como datos de uso obligatorio, los siguientes:
- 17 ✓ Nombre y código de la entidad.
- 18 ✓ Nombre y código del almacén.
- 19 ✓ Descripción del producto.
- 20 ✓ Código de inventario del producto.
- 21 ✓ Unidad de medida operativa.
- 22 ✓ Ubicación del producto: sección, estante y casilla.
- 23 ✓ Código de la cuenta, subcuenta y análisis en que se contabiliza el producto.
- 24 ✓ El movimiento de cada producto detallará:
- 25 ○ Fecha de la operación.
- 26 ○ Número del documento que origina el movimiento.
- 27 ○ Entradas: Unidades físicas e importes en moneda extranjera y moneda  
28 nacional.

---

<sup>11</sup> La tarjeta de estiba es otro de los documentos que debe utilizarse para el control de los inventarios, es este caso en el almacén. Para ampliar, ver al respecto el Manual de Subsistemas de Contabilidad y Control Interno.

- 1           ○ Salidas: Unidades físicas e importes en moneda extranjera y moneda nacional.
- 2           ○ Existencia: Unidades físicas e importes en moneda extranjera y moneda
- 3           nacional.
- 4           ○ Precio a Costo: en moneda extranjera y moneda nacional.

5 Los registros perpetuos se pueden llevar por uno de los cuatro métodos de valoración de  
6 inventarios estudiados.

- 7 • **Identificación específica.** Si se emplea este método de valoración, debe utilizarse un  
8 registro para cada tipo de artículo. En los casos en que un mismo artículo haya sido  
9 adquirido a precios diferentes, será necesario utilizar registros por separado para cada  
10 precio, de modo que se logre la identificación de cada unidad de producto con sus precios  
11 de compras. Su utilización es similar a las explicaciones dadas en los demás métodos.
- 12 • **Costo promedio.** Para aplicar este método de valoración bajo el Sistema Perpetuo se  
13 determina un Costo Promedio después de cada entrada a partir de la relación del costo de  
14 las mercancías en existencia entre las unidades en existencia. Las salidas se valoran  
15 tomando como base el último costo promedio calculado. Como consecuencia, esta  
16 variante del método se denomina **costo promedio móvil**. Para mostrar el modo de  
17 empleo del método bajo este sistema, se retoma el ejemplo que fue tratado en los puntos  
18 anteriores.

### 19 **INSERTAR ILUSTRACION 3.12**

20 Observe que con la entrada del día 12, se requiere calcular el nuevo costo unitario promedio  
21 \$ 11.33 ( $\$ 6\,800 / 600$  u). Este costo unitario será considerado para determinar el Costo de  
22 las Mercancías Vendidas del día 15. De modo igual sucede por las compras de los días 24 y  
23 30.

24 Como se ha indicado, el registro contable de las operaciones de compra y venta bajo este  
25 sistema presenta sus particularidades. A modo de ejemplo se ilustra el registro de la compra  
26 del día 12, la cual se efectuó al crédito, así como la venta del día 15 considerando que la  
27 mercancía tiene un precio de venta de \$ 20 por unidad y que se efectuó al crédito.

### 28 **INSERTAR ILUSTRACION 3.13**

- 29 • **Costo de primero en entrar, primero en salir (PEPS).** Al aplicar este método en el  
30 Sistema Perpetuo, para cada tipo de producto en existencia, se utiliza un formato de

1 registro igual al empleado en el método anterior aunque los precios de costo sean  
2 diferentes. La diferencia radica en que se mantiene un control de la cantidad de  
3 existencia por cada precio de entrada bajo el supuesto de flujos de costo PEPS. Las  
4 salidas (ventas) se valorarán a los primeros costos unitarios de las mercancías en  
5 existencia en cada momento, siendo dicho importe el tomado para registrar el Costo  
6 de Ventas.

7 Para mostrar el modo de empleo del método bajo este sistema, se retoma el ejemplo tratado  
8 en los puntos anteriores.

#### 9 **INSERTAR ILUSTRACION 3.14**

10 Observe que por cada entrada se requiere mantener un control de la cantidad de unidades  
11 por cada precio unitario. Por las ventas se aplicaron los costos unitarios bajo el flujo de costo  
12 PEPS.

13 El registro de las compras es igual a lo ilustrado en el ejemplo anterior. En el caso de las  
14 ventas solo cambia el importe correspondiente a la fijación del Costo de Venta, por haberse  
15 considerado costos unitarios diferentes al valorar las salidas. A modo de ejemplo se ilustra el  
16 registro de la venta del día 15.

#### 17 **INSERTAR ILUSTRACION 3.15**

- 18 • **Costo de último en entrar, primero en salir (UEPS).** Al aplicar este método en el  
19 Sistema Perpetuo, se procede de forma similar al método PEPS, la única diferencia  
20 radica en que se modifica el flujo de costo al UEPS. En esencia las salidas (Ventas) se  
21 valoran a los últimos costos unitarios de las mercancías en existencia en cada  
22 momento, siendo dicho importe el tomado para registrar el Costo de Ventas.

23 Para mostrar el modo de empleo del método bajo este sistema, se considera el ejemplo  
24 tratado en los puntos anteriores.

#### 25 **INSERTAR ILUSTRACION 3.16**

26 Observe que por cada entrada se requiere mantener un control de la cantidad de unidades  
27 por cada precio unitario. Por las ventas se aplicaron los costos unitarios bajo el flujo de costo  
28 UEPS.

29 El registro de las compras es igual a lo ilustrado en el ejemplo anterior. En el caso de la venta  
30 solo cambia el importe correspondiente a la fijación del Costo de Venta, por haberse

1 considerado costos unitarios diferentes al valorar las salidas. A modo de ejemplo se ilustra el  
2 registro de la venta del día 15.

### 3 **INSERTAR ILUSTRACION 3.17**

4 Como se ha podido apreciar la aplicación de los métodos de valoración de inventarios bajo el  
5 Sistema Perpetuo de control de inventarios mantiene la esencia de uno, la diferencia radica  
6 en el momento de su aplicación sobre el modelo de Control de Inventarios (Submayor).

7 Si se establece una comparación de los resultados económicos que brinda cada método de  
8 valoración se podrá constatar una situación similar a lo observado en el epígrafe donde se  
9 mostró la Comparación **entre los métodos de valoración de inventarios**. Observe en el  
10 siguiente cuadro que se mantiene el método PEPS como el que reporta mayores utilidades y  
11 UEPS como la menor cuantía de utilidades.

### 12 **INSERTAR ILUSTRACION 3.18**

13 Las explicaciones brindadas sobre las causas de estas diferencias, las ventajas y desventajas  
14 de cada método de valoración y el efecto en el impuesto sobre utilidades son válidas también  
15 bajo el Sistema Perpetuo de Control de Inventarios.

## 16 **3.5 TECNICAS ESPECIALES DE VALUACION: COSTO O MERCADO EL MÁS BAJO**

17 Se aplica cuando el valor de mercado del inventario de una empresa ha declinado por debajo  
18 de su costo histórico. Ello puede ocurrir por diversos factores, por ejemplo:

- 19 • Reducción de costos
- 20 • Obsolescencia
- 21 • Deterioro físico

22 Es necesario evitar la sobreestimación del costo histórico del inventario puesto que declina la  
23 utilidad del activo, de ahí la importancia de la aplicación de la regla de costo o mercado el  
24 más bajo lo cual es consistente con el convencionalismo de conservadurismo.

25 Para la empresa se hace necesario reportar una pérdida en el Estado de Resultados por  
26 estos factores, dado que la declinación es un hecho económico del presente. Esta regla se  
27 aplica mediante diferentes métodos:

- 28 • Método de partida por partida
- 29 • Método de grupos o categorías de inventarios

30

**Método de partida por partida**

		Costo Unitario				
Categoría I	Unidades	Costo	Mercado	El menor de Costo-Mercado		
A	400	\$ 50	\$ 25	\$ 10 000.00		
B	350	34	35	11 900.00		
C	200	35	32	6 400.00		
Categoría II						
D	500	\$ 20	\$ 18	9 000.00		
E	600	15	17	9 000.00		
F	300	12	14	<u>3 600.00</u>		
<b>TOTAL</b>				<b><u>\$ 49 900.00</u></b>		

Como se observa por la tabla se comparan ambos costos unitarios (costo y mercado), se selecciona el menor y sobre esa base se valoran los inventarios.

**Método por categorías**

		Costo Unitario		Costo Total		
Categoría I	Unidades	Costo	Mercado	Costo	Mercado	El menor
A	400	\$ 50	\$ 25	\$ 20 000	\$ 10 000	
B	350	34	35	11 900	12 250	
C	200	35	32	<u>7 000</u>	<u>6 400</u>	
				<u>\$ 38 900</u>	<u>\$ 28 650</u>	\$ 28 650.00
Categoría II						
D	500	\$ 20	\$ 18	\$ 10 000	\$ 9 000	
E	600	15	17	9 000	10 200	
F	300	12	14	<u>3 600</u>	<u>4 200</u>	
				<u>\$ 22 600</u>	<u>\$ 23 400</u>	<u>22 600.00</u>
<b>TOTAL</b>						<b><u>\$ 51 250.00</u></b>

Comos se observa los artículos se agrupan por categorías y el costo histórico total y de mercado se comparan para determinar el menor de ellas

### 1 **3.6 METODOS DE ESTIMACION DE INVENTARIOS**

2 A menudo resulta conveniente y aún necesario llegar al costo de los inventarios por medio de  
3 estimaciones, sin tener que recurrir a un conteo físico de las existencias. Las razones  
4 fundamentales que llevan a los contadores a ello son, entre otras, las siguientes:

- 5     ▪ Debido al costo y las incomodidades de contar físicamente los inventarios al final de  
6       cada semana o mes, a pesar de que se necesiten Estados Financieros mensuales.
- 7     ▪ Un incendio o una inundación pueden destruir los inventarios y para presentar las  
8       reclamaciones a las empresas de seguro la entidad tiene que estimar el valor de los  
9       Inventarios perdidos o destruidos.
- 10    ▪ Cuando se desea hacer una prueba de la confianza que puede tenerse en las cifras  
11      dadas respecto a un inventario determinado por conteo físico, o de las cifras que  
12      brindan los registros contables.
- 13    ▪ En ocasiones los auditores necesitan hacer estimaciones de las cifras de inventario.

14 En estos casos las empresas necesitan conocer el valor de los inventarios sin tener que  
15 realizar un conteo físico. Para ello se apoyan en dos métodos fundamentales de estimar los  
16 inventarios:

- 17     ▪ Método de Margen Bruto (Utilidad Bruta).
- 18     ▪ Método de Venta al detalle (Precio de venta o al por menor).

19 **3.6.1 Método de Margen Bruto (Utilidad Bruta)** (A partir de este momento se verá como  
20 MB).

21 Para la mejor comprensión de la esencia de este método se debe partir del concepto de  
22 Margen Bruto. Si se toma en cuenta la primera parte de la estructura del Estado de  
23 Resultados, se recordará que el Margen Bruto es la diferencia entre las Ventas Netas menos  
24 el Costo de Ventas. Por ejemplo una Empresa Comercial que en un año obtuvo Ventas  
25 Netas por \$ 8 000.00 y su Costo de Ventas es de \$ 6 000.00. El Margen Bruto es de  
26 \$ 2 000.00 (8 000.00 – 6 000.00).

#### 27 **INSERTAR ILUSTRACION 3.19**

28 En términos relativos se puede expresar como un Margen Bruto de \$ 0.25 por cada peso de  
29 ventas (2 000 / 8 000), o del 25 % (0.25 por 100) o sea \$ 25.00 por cada cien pesos de

1 ventas. Este indicador se puede expresar como % de Margen Bruto (%MB) o tasa de Margen  
2 Bruto.

3 A partir de conocer previamente el % MB con que normalmente opera la empresa, este  
4 método consiste en estimar el inventario sobre la base del modelo ya conocido del Costo de  
5 Ventas:

### 6 **INSERTAR ILUSTRACION 3.20**

7 A partir de este modelo lo que se está estimando (buscando) es el Inventario Final, pues éste  
8 no se conoce. Con la información referente a las Ventas y el % MB, se puede calcular el  
9 Costo de las Mercancías Vendidas (Costo de Ventas) reduciendo las ventas a una base de  
10 costo, haciendo uso del porcentaje de Utilidad Bruta que aplica la Empresa, como sigue:

11 Si se aplica el % MB a las Ventas se obtiene la Utilidad Bruta en Ventas, entonces:

### 12 **INSERTAR ILUSTRACION 3.21**

13 El Costo de Venta calculado se deduce del costo de las Mercancías Disponibles para la Venta  
14 y se obtiene el Inventario Final valorado al costo. Es decir, el modelo presentado  
15 anteriormente sufre una ligera modificación, quedando como sigue:

### 16 **INSERTAR ILUSTRACION 3.22**

17 Suponga que una Empresa Comercial que utiliza el Sistema Periódico de Control de  
18 Inventarios, desea presentar sus Estados Financieros intermedios y considera prudente  
19 estimar el Inventario Final por los inconvenientes que trae el conteo físico de las existencias.  
20 Dispone de la información siguiente:

### 21 **INSERTAR ILUSTRACION 3.23**

22 En correspondencia con las explicaciones brindadas anteriormente, la **Estimación del**  
23 **Inventario Final** queda como sigue:

### 24 **INSERTAR ILUSTRACION 3.24**

25 Esta será la cifra a mostrar como Inventario en el Balance General en esta fecha.

26 Por lo general las tasas de Margen Bruto se expresan y calculan sobre la base de las Ventas,  
27 no obstante, también pueden expresarse en función del Costo. Si se toman los datos del  
28 ejemplo que se acaba de presentar y se considera que la tasa de Margen Bruto es del 25 %  
29 sobre el Costo (situación distinta del 25 % sobre las Ventas, como se hizo anteriormente), el  
30 procedimiento a seguir varía ligeramente, pues ahora las Ventas representan el 125 % del

1 Costo, siendo necesario tomar el Costo como base del 100 %. Para ello es necesario calcular  
2 el Margen Bruto sobre las Ventas partiendo del Margen Bruto sobre el Costo, dado que la  
3 información disponible son las ventas, es decir, se hace necesario convertir de la Tasa de  
4 Margen sobre el Costo a la Tasa de Margen sobre las Ventas. Sería incorrecto aplicar a la  
5 Venta una tasa de Margen Bruto sobre el Costo. La siguiente expresión facilita realizar la  
6 conversión explicada y efectuar los cálculos necesarios:

#### 7 **INSERTAR ILUSTRACION 3.25**

8 En este sentido la relación Costo de Ventas a Ventas es del 80 % ( $100 / 125$ ), por deducción  
9 si el costo representa el 80 % de las ventas, la Tasa de Margen sobre las Ventas es del 20 %.  
10 Por tanto sería equivalente decir una tasa de margen del 25 % sobre el Costo a una tasa de  
11 margen del 20 % sobre las Ventas.

12 En este caso al estimar el Inventario Final sobre la base de una tasa de margen del 25 %  
13 sobre el costo, dará como resultado lo siguiente:

#### 14 **INSERTAR ILUSTRACION 3.26**

15 Otra alternativa para el cálculo del Costo de Ventas, cuando la Tasa de Margen Bruto se  
16 expresa sobre la base del costo, es establecer una regla de tres, donde: si las ventas (\$ 120  
17 000.00) representan el 125 % del costo, entonces, el costo X será el 100 %. Como resultado  
18 el Costo de Ventas será \$ 96 000.00.

19 La diferencia en la estimación del Inventario Final obedece a que en el primero se utilizó una  
20 tasa del 25 % sobre las Ventas y en el segundo una tasa del 25 % sobre el Costo, por tanto  
21 los resultados se aproximan.

22 Por lo general este método no es aceptable para fines de información financiera, porque se  
23 trata solo de estimación y se requiere de un conteo físico como verificación adicional de que  
24 el Inventario que indican los registros se encuentra disponible. En los casos de cambios de  
25 las tasas de Margen Bruto, los contadores deben tener sumo cuidado en la aplicación del  
26 método seleccionado, debiendo analizar detenidamente los efectos que pueden encontrarse  
27 en la estimación del Inventario, a partir de las diferencias resultantes al aplicar uno u otro  
28 método.

29 En las empresas que dispongan de varios departamentos de ventas o giros de productos y  
30 utilicen tasas de Margen Bruto diferentes para cada uno, deberán aplicar el método

1 separadamente por cada tipo de producto o departamento. La suma de los inventarios  
2 obtenida en cada caso constituye el Inventario Final total de la entidad.

### 3 **3.6.2 Método de Venta al detalle (Precio de Venta)**

4 Los establecimientos de ventas al detalle, en especial almacenes y tiendas divididas por  
5 departamentos o secciones, farmacias y ferreterías, etc., usan el método de Ventas al Detalle  
6 para estimar el costo de los inventarios en existencias. Este método se basa también en el  
7 modelo del costo de las mercancías vendidas explicadas en el método anterior.

8 Para utilizar este método es necesario llevar los registros de las existencias en términos de  
9 Costo y también de los precios de Ventas, es decir, se requiere que la empresa registre las  
10 compras de inventarios tanto al Costo, como aparece en los registros de compras, como al  
11 precio al detalle (de Venta) como se reflejan en las etiquetas de precios. Esta situación no es  
12 una molestia porque las etiquetas de precios muestran el precio de ventas y la mayoría de las  
13 entidades comercializadoras fijan sus precios añadiendo Márgenes Brutos estándar sobre  
14 Costo.

15 De esta forma las **mercancías en existencia** a precios de ventas pueden calcularse en  
16 cualquier momento, deduciendo las Ventas del período a las Mercancías disponibles para la  
17 Venta, valoradas a precio de Ventas, como se ilustra a continuación:

#### 18 **INSERTAR ILUSTRACION 3.27**

19 Sin embargo, la información que se está estimando es la relativa al Inventario Final a su  
20 precio de Costo. Para ello, a partir de la información de las Mercancías disponibles para la  
21 Venta valoradas tanto a precio de Venta como a precio de Costo, se puede determinar el  
22 porcentaje que representa las mercancías a precio de Costo con relación a su valoración a  
23 precio de Venta. Este porcentaje se denomina **Razón de Costo**. La razón se aplica al  
24 Inventario Final valorado a precio de Venta y se obtiene el Inventario Final valorado a precio  
25 de Costo.

26 Para ilustrar la explicación anterior, suponga que una empresa comercial ofrece la siguiente  
27 información:

#### 28 **INSERTAR ILUSTRACION 3.28**

1 Con la aplicación de este procedimiento se logra determinar el Inventario Final valorado a su  
2 precio de Costo, información que puede ser utilizada para fines de información financiera o  
3 para otro de los propósitos indicados.

4 Ha sido la práctica más generalizada determinar la Razón de Costo, no obstante si se  
5 determina la razón relacionando las Mercancías disponibles a precio de Venta sobre las  
6 mismas a precio de Costo, queda como sigue:

### 7 **INSERTAR ILUSTRACION 3.29**

8 Esta razón expresa que las mercancías disponibles valoradas a precios de Venta representan  
9 el 160 % de su Costo. Por esta variante, para determinar el Inventario Final a precio de Costo,  
10 se debe aplicar la regla de tres, donde: si el Inventario Final a precio de Ventas (\$ 55 000.00)  
11 representan el 160 % de su costo, entonces, el costo será el 100 %. Como resultado el  
12 Inventario Final al costo será de \$ 34 375.00.

### 13 **INSERTAR ILUSTRACION 3.30**

14 Como puede apreciarse el resultado por ambas variantes es el mismo. Cuando existen varias  
15 categorías de inventarios con razones de costo diferentes, es necesario aplicar el método de  
16 forma separada a cada categoría de inventario, usando su razón de costo específica,  
17 después se suman los inventarios de las distintas categorías para determinar el costo global  
18 del inventario. En los casos de cambios de precio los contadores deben tener sumo cuidado  
19 en la aplicación del método, debiendo analizar detenidamente los efectos que pudieran tener  
20 en la estimación del inventario.

21 Aunque este método es una técnica de estimar los inventarios, algunas empresas lo utilizan  
22 para determinar el valor de las existencias para fines de presentación de Estados Financieros,  
23 realizando el conteo físico en otro momento. Esta situación suele aclararse con notas al pie  
24 de los Estados Financieros.

## 25 **3.7 ÚTILES Y HERRAMIENTAS**

26 Comprenden los instrumentos o útiles, generalmente movibles y manuales no considerados  
27 como Activos Fijos Tangibles por su poco valor y/o rápido desgaste, los cuales se utilizan en  
28 el desarrollo de las actividades de las empresas. En éstos se incluyen los utensilios menores  
29 de cocina, lencería de mesa, de laboratorios o de uso médico, herramientas menores,  
30 implementos de pesca, prendas de vestir, artículos de protección personal, catalizadores de

1 la industria química, etc. También comprende los moldes, matrices, plantillas, estampas,  
2 troqueles y otros objetos no considerados activos fijos tangibles.

3 De acuerdo con las NCIF, estos medios deben quedar registrados y presentarse en la cuenta  
4 de Inventario, cuyo contenido quedó expresado al inicio del estudio de esta temática.

5 Para su control dentro de los inventarios deben habilitarse cuentas separadas, y estas a su  
6 vez analizarse en dos conceptos: en almacén, y en uso.

7 • En almacén: Comprenden las herramientas y útiles que han sido adquiridos y que no se  
8 han puesto a disposición de los departamentos o de los trabajadores para ser utilizados.

9 • En uso: Comprenden las herramientas y útiles que se sitúan en los departamentos  
10 productivos o en paños con el fin de ser utilizados a medida que el trabajo lo requiera, así  
11 como aquellos que se entregan a los trabajadores para la ejecución de sus labores, con la  
12 obligación de conservarlos y mantenerlos bajo su custodia y devolverlo a su requerimiento.

13 La valoración de estos medios depende del método escogido, al respecto en las NCIF<sup>12</sup> se  
14 establece que cuando “la entidad opte por aplicar métodos de amortización a los Útiles y  
15 Herramientas o de incluir en los costos o gastos sus valores parcialmente, al ponerlos en uso  
16 y al darles de baja, estos bienes se expondrán en los Estados Contables por el valor no  
17 cargado a gastos o costos”.

18 En tal caso deberá utilizarse la cuenta reguladora Desgaste de Útiles y Herramientas, cuyo  
19 contenido<sup>13</sup> es el siguiente: “Esta cuenta es de carácter opcional, debiendo ser utilizada sólo  
20 si se decide por la entidad utilizar el método de cargar a gastos el 50% del valor de estos  
21 bienes al ponerlos en uso y el 50% restante al darles de baja, o aplicarles sistemáticamente  
22 tasas establecidas por el valor amortizado. Se acredita por el 50% del valor de los bienes al  
23 ponerlos en uso o por el importe la tasa de amortización establecida mensualmente y se  
24 debita al darles de baja a los bienes, por el valor no amortizado”.

---

<sup>12</sup> Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 235 de 2005. Normas Cubanas de Información Financiera. Sección II, en Resumen de las Normas de Valoración y Exposición. Pp. 4. Párrafo 33.

<sup>13</sup> Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 294 de 2005. Normas Cubanas de Información Financiera. Sección IV, en Capítulo 4.2 Uso y Contenido de las Cuentas. Pp. 20.

1 Para el estudio de este contenido, se exponen los siguientes aspectos:

2 I. Adquisición de los útiles y herramientas.

3 II. Puesta en uso, desgaste y baja de los útiles y herramientas.

4 I. Cuando se adquieren los Útiles y Herramientas se procede a cargar la cuenta habilitada  
5 para su control en la cuenta analítica “en almacén”. Suponga que una Empresa compra  
6 utensilios para el comedor obrero por valor de \$ 180.00. Esta compra se realiza el 15 de  
7 Noviembre del 2005. El asiento contable será como sigue.

8 **INSERTAR ILUSTRACION 3.31**

9 II. Cuando los útiles se ponen en uso, para su debido control, sólo se debe transferir de la  
10 cuenta analítica “En almacén” a “En uso”. Siguiendo el ejemplo anterior, suponga que en  
11 Noviembre 25 se ponen en uso \$ 140.00 de los utensilios comprados el día 15.  
12 Contablemente se procederá como sigue.

13 **INSERTAR ILUSTRACION 3.32**

14 Los Útiles y Herramientas se deterioran por lo general en un período corto, por ello es  
15 necesario cargar a las cuentas de gastos correspondientes el valor de dicho deterioro, es  
16 decir, el **desgaste** de estos útiles. Para hacer lo anterior se puede seguir uno de los cuatro  
17 métodos siguientes.

18 a) Cargar a gastos el valor de los Útiles y Herramientas cuando causan baja. Este método  
19 se aconseja para empresas que no tienen un volumen considerable de estos medios no  
20 siendo significativo el gasto por este concepto. Para ilustrar este método, suponga que en  
21 Enero 10 del 2006 se procede a dar baja a utensilios por valor de \$ 70.00. El tratamiento  
22 contable es como sigue.

23 **INSERTAR ILUSTRACION 3.33**

24 Al seguir el ejemplo que se viene tratando el Débito corresponde a la cuenta Otros Gastos,  
25 sin embargo, en su caso también pueden ser utilizadas las cuentas de Gastos Indirectos de  
26 Producción, Gastos Generales de Administración o Gastos de Operaciones, en función de su  
27 utilización y del lugar en que están ubicados estos medios.

1 b) Cargar a gastos el 50 % al ponerlo en uso y el otro 50 % al darle baja. Este método se  
2 utiliza para las empresas en que estos medios tienen un valor relativamente importante,  
3 puesto que la aplicación del método anterior puede producir distorsiones en los  
4 resultados. Cuando se utiliza este método debe emplearse la cuenta reguladora Desgaste  
5 de Útiles y Herramientas, cuyo contenido se trató anteriormente. Para cargar a gastos el  
6 50 % del valor de los útiles y herramientas al ponerse en uso, se debe registrar el gasto y  
7 abonar a la cuenta reguladora simultáneamente con el asiento de puesta en uso, como se  
8 muestra a continuación.

9 Siguiendo el ejemplo que se viene tratando, suponga que en Noviembre 25 se ponen en uso  
10 \$ 140.00 de los utensilios comprados el día 15. Contablemente se procede como sigue.

#### 11 **INSERTAR ILUSTRACION 3.34**

12 Al cierre del año la presentación de los Útiles y Herramientas en el Balance General, en el  
13 grupo del Activo Circulante, queda de la siguiente forma:

14	Útiles y Herramientas	\$ 180.00
15	Menos: Desgaste de Útiles y Herramientas	<u>70.00</u> \$ 110.00

16 En el saldo de la cuenta Útiles y Herramientas se incluyen tanto los que están en uso como  
17 los que están en almacén. Para informes administrativos internos esta información puede  
18 separarse.

19 En el momento de proceder a la baja de los Útiles y Herramientas se carga a gastos el 50%  
20 restante del valor de éstos (costo no amortizado), y se cancelan las cuentas de Desgaste y la  
21 Útiles y Herramientas. Si en Enero 10 de 2006 se procede a dar baja a utensilios por valor de  
22 \$ 80.00, el tratamiento es como sigue:

#### 23 **INSERTAR ILUSTRACION 3.35**

24 Después de estos asientos las cuentas relacionadas presentan los siguientes saldos:

25 Útiles y Herramientas \$ 100.00 (180 – 80)  
26 Desgastes de Útiles y Herramientas \$ 30.00 (70 – 40) que a su vez representa el 50%  
27 del saldo de la cuenta Útiles y Herramientas, puestas en uso, la cual presenta un saldo de  
28 \$ 60.00

1 c) Aplicar tasas de amortización para amortizarlos periódicamente. También se utiliza  
2 cuando el valor de estos medios es significativo y por ende, el gasto es importante. Las  
3 tasas de amortización se determinan tomando en cuenta el valor de los útiles entre el  
4 tiempo de vida útil estimado de éstos. Dicha tasa se aplica mensualmente, por el mismo  
5 importe, hasta que concluya su vida útil. El tratamiento contable es similar a lo tratado  
6 anteriormente.

7 d) Cargar a gastos en el momento en que se compran. La variante consiste en cargar a  
8 gastos o a costos el valor de los Útiles y Herramientas en el momento en que adquieren.  
9 Aunque desde el punto de vista teórico es una variante más, su empleo no es  
10 recomendable porque el control de los útiles se pierde desde el mismo momento en que  
11 se compran, ya que no se controlan en ninguna cuenta de inventarios, por ello no debe  
12 ser utilizada de acuerdo con los requerimientos de Control Interno establecidos en Cuba.

13 El empleo de una variante u otra depende de las características y condiciones de cada  
14 Empresa, en todos los casos el valor de estos medios debe asignarse a gastos o costos y  
15 presentarlo de forma apropiada en los Estados Financieros.

### 16 **3.8 ENVASES Y EMBALAJES RETORNABLES**

17 Constituyen materiales que puede utilizar la empresa para la distribución de su producción  
18 terminada o mercancías, pudiendo los mismos ser devueltos o no, una vez utilizados. Los  
19 envases y embalajes retornables no son propiamente materiales que integran el costo a  
20 menos que tengan un carácter no recuperable, en este caso, es práctica contable que formen  
21 parte del mismo, de manera que pueda recuperarse el valor invertido.

22 Cuando estos medios retornan a la empresa, en la medida en que son devueltos por los  
23 clientes, una vez utilizado el producto, se hace necesario utilizar un procedimiento  
24 diferenciado, con el objetivo de no registrar un mismo valor en reiteradas ocasiones.

25 Es importante señalar que toda entidad que en su gestión tenga necesidad de hacer uso de  
26 Envases y Embalajes Retornables, deben crear instrumentos que permitan un eficiente  
27 control en cuanto a su identificación, estado y existencia. A su vez, cuando dichos envases  
28 sufren roturas o deterioro en determinado proceso o en su manipulación, tanto en almacén  
29 como en la entrega, debe reconocerse el gasto correspondiente.

## 1 **Tratamiento contable**

2 Cuando los envases son retornables, el procedimiento que normalmente se sigue es  
3 cargarlos en la factura, por lo que ésta presenta un importe superior a su costo y aunque el  
4 ingreso por dicho cargo ocurre de manera simultánea con la venta, no se considera como tal,  
5 sino que constituye un “**Depósito en Garantía**” cuando es una venta al contado o una  
6 “**Reserva para envases**” cuando se está en presencia de una venta al crédito.

7 Si por determinadas causas dichos envases o embalajes no retornan a la Empresa, el  
8 depósito que se constituyó en el momento de la venta al contado debe ser cancelado  
9 pudiendo servir el mismo a la entidad para resarcirse por la pérdida ocurrida y si estos  
10 envases provienen de una venta a crédito se hace necesario ajustar la Reserva creada; en  
11 ambos casos se debe ajustar la cuenta de Envases y Embalajes, reconociendo la  
12 correspondiente utilidad en la venta de envases.

13 Por el contrario, cuando los Envases o Embalajes son devueltos por los clientes, si proviene  
14 de una venta al contado, el Depósito que se constituyó debe ser ajustado, algo similar ocurre  
15 cuando proviene de una venta al crédito, donde debe ser ajustado la cuenta de Reserva,  
16 procediendo en el primer caso al reintegro del Efectivo y en el segundo caso el ajuste de las  
17 Cuentas por Cobrar.

18 Es necesario señalar que cuando ocurren ventas sucesivas, si el cliente devuelve el mismo  
19 número de envases que habrá de recibir, se puede optar por no efectuar cargo alguno.

20 Por otra parte en caso de que se devuelvan la totalidad de los envases, si es a partir de una  
21 venta al contado, tal como se señaló se le reintegra íntegramente el efectivo recibido, pero si  
22 devuelve un número inferior el vendedor puede apropiarse de la parte del depósito  
23 correspondiente a los envases devueltos.

24 Resulta recomendable en los casos que así se requiera, habilitar dos subcuentas para la  
25 cuenta de Envases y Embalajes Retornables:

- 26 - **En almacén:** cuando permanecen en almacén, aún no entregados..
- 27 - **En uso:** cuando se han utilizado.

28 Periódicamente debe analizarse la cuenta Depósitos en Garantía, con el propósito de  
29 determinar los depósitos que total o parcialmente no serán devueltos, a fin de ajustar dicha

1 cuenta y la de Envases y Embalajes Retornables si se trata de una venta al contado y la  
2 cuenta de Reserva para Envases en el caso de ventas a crédito.  
3 Debe precisarse que en el registro de los envases sujetos a devolución que se encuentran en  
4 poder de los clientes no se hace necesario efectuar ningún cargo en la cuenta de Clientes,  
5 basta sencillamente llevarlo en forma de memorando, por otra parte se hace necesario  
6 destacar que se puede optar, igualmente, por no cargar en la cuenta de Clientes o Cuentas  
7 por Cobrar los envases durante el plazo de devolución, por lo que si el cliente pasado el plazo  
8 se queda con los envases, entonces, se procedería a cargar su importe en la Cuenta por  
9 Cobrar a su precio de venta, y a la vez reflejar el gasto por el valor de costo de los envases  
10 no devueltos, procediendo a la baja de los mismos.  
11 Las pérdidas de estos envases pueden ser considerables, por lo que es conveniente efectuar  
12 inventarios periódicos a fin de detectarlas y proceder a su contabilización tan pronto se  
13 detecten.

#### 14 **PRESENTACIÓN DE LAS PARTIDAS**

#### 15 **INSERTAR ILUSTRACION 3.36**

#### 16 **EJEMPLO ILUSTRATIVO**

17 La Empresa Comercial El Vidrio entrega sus productos en grandes envases de cristal que  
18 pueden ser devueltos. El costo de cada envase es de : \$1.50, los que se cargan al cliente a  
19 \$2.00.

20 Una parte de las transacciones se efectúa al contado .Es necesario destacar que la cuenta de  
21 Envases Retornables presenta un saldo inicial de: \$30 000, representado por 20 000  
22 envases.

23 **Los datos del año 2006 fueron:**

#### 24 **INSERTAR ILUSTRACION 3.37**

#### 25 **INSERTAR ILUSTRACION 3.38**

26 Se debe señalar que el procedimiento contable que se optó fue cargar a Cuentas por Cobrar  
27 el importe de los envases, abriendo una cuenta al respecto llamada Reserva para envases  
28 sujetos a devolución, por el valor de costo de los envases.

#### 29 **INSERTAR ILUSTRACION 3.39**

#### 30 **INSERTAR ILUSTRACION 3.40**

1 **3.9 CONTROL DE LAS MERCANCÍAS A PRECIO DE VENTA A LA POBLACIÓN. SUS**  
2 **PARTICULARIDADES EN LAS ENTIDADES DE COMERCIO INTERIOR DE BIENES DE**  
3 **CONSUMO**

4 El tratamiento bibliográfico al control de las mercancías a precio de venta a la población  
5 (PVP) no es común en los textos de contabilidad. Los aspectos que se explicarán son muy  
6 particulares de la actividad contable en Cuba.

7 Los ejemplos más representativos de control de inventarios a precio de venta a la población lo  
8 constituyen las empresas del Ministerio de Comercio Interior dedicadas a la comercialización  
9 de bienes de consumo. Estas entidades juegan un importante papel en el proceso de  
10 circulación de estos bienes desde el productor o importador hasta el consumidor final  
11 (población o entidades productivas que insumen estos bienes).

12 Sobre el control de los inventarios a PVP se presentan regulaciones en las NCIF. Al respecto  
13 vale recordar lo referido en el uso y contenido de la cuanta de Inventario, donde se refiere,  
14 en estos casos, a la necesidad de utilizar la cuenta **Descuento Comercial e Impuesto**.

15 En las referidas Normas, al definir el uso y contenido<sup>14</sup> de la cuenta Descuento Comercial e  
16 Impuesto se plantea: “Comprenden los importes del descuento comercial que corresponde a  
17 la entidad comercializadora, así como a los niveles a los cuales se les venden las mercancías,  
18 cuando éstas se controlan a precio de venta a la población. Incluyen, además, el Impuesto de  
19 Circulación que grava dichas mercancías, cuando éste no corresponde ser liquidado por el  
20 productor. Se acreditan por los importes que correspondan al adquirir las mercancías y se  
21 debitan por la proporción que corresponda minorar de los costos por las ventas efectuadas y  
22 por las mermas y deterioros, así como por los faltantes o pérdidas detectados”.

23 Por su parte, al establecerse las regulaciones sobre la valoración y exposición de los  
24 inventarios cuando se controlan a PVP se indica que “las mercancías adquiridas para  
25 comercializar, que se controlen a precio de venta a la población, deberán informarse en los  
26 Estados Contables a su costo de adquisición, por lo que al precio de control se deducirán los

---

<sup>14</sup> Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 294 de 2005. Normas Cubanas de Información Financiera. Sección IV, en Capítulo 4.2 Uso y Contenido de las Cuentas. Pp. 19.

1 importes de los descuentos comerciales correspondientes y de los impuestos contenidos en  
2 dicho precio”<sup>15</sup>.

3 En el presente apartado se aborda, seguidamente, los principales conceptos asociados a esta  
4 problemática, entre los que se destacan: precio de venta a la población, precios mayoristas,  
5 descuentos comerciales e impuesto de circulación, y se incluyen las tasas de descuentos  
6 comerciales establecidas en Cuba para distintos grupos de productos. Posteriormente se  
7 explicará el tratamiento contable de estos conceptos en las empresas mayoristas y las  
8 particularidades de las empresas minoristas. Se finaliza con las explicaciones referidas al  
9 tratamiento contable del recargo comercial.

## 10 **Conceptos generales**

11 Para el adecuado control y registro contable por parte de las entidades comercializadoras,  
12 cuando los inventarios se controlan a PVP, se deben identificar en cada producto los  
13 siguientes elementos:

- 14 • Precio de venta a la población (precio minorista).
- 15 • Precio mayorista del productor o del importador, y del comercializador mayorista.
- 16 • Descuento comercial de cada nivel (mayorista y minorista)<sup>16</sup> o recargo comercial,  
17 según corresponda.
- 18 • Impuesto de circulación (especial a producto).

19 Los **precios mayoristas** son los que aplican las empresas productoras, importadoras y  
20 comercializadoras mayoristas, para la venta de los productos. Por su parte los **precios**  
21 **minoristas** o a la población son los fijados a los bienes para su venta a la población y se  
22 hacen extensivo a otros destinos cuando así se determine. Para la determinación de los  
23 precios minoristas se establecen diferentes métodos, de acuerdo con el tipo de mercado en  
24 que se oferten, y aparece regulado en la legislación vigente en Cuba en materia de precios.

25 Todas las empresas comerciales tienen derechos a recibir un margen en la comercialización

---

<sup>15</sup> Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 235 de 2005. Normas Cubanas de Información Financiera. Sección II, en Resumen de las Normas de Valoración y Exposición. Pp. 4.

1 de los productos. Este margen se conoce como **margen comercial**, y representa la base  
2 para calcular el monto de los ingresos que podrán percibir para financiar los gastos de  
3 operación de la comercialización y obtener utilidades. Éste se expresa en términos de **tasas**  
4 **de margen comercial**, representando la magnitud o tasa porcentual que, como máximo, se  
5 aplica sobre el volumen físico o el valor de la circulación mercantil y que corresponde recibir a  
6 las entidades que realizan la función de comercialización.

7 Las tasas de márgenes comerciales tienen carácter de máximas, por lo que no constituye  
8 violación aplicar tasas inferiores a las aprobadas por el MFP. Se denominan tasas de  
9 recargos comerciales a las que se calculan y aplican sobre los precios mayoristas, y tasas de  
10 descuentos comerciales a las que se calculan y aplican sobre los precios minoristas.

11 Las tasas de márgenes comerciales se estructuran de acuerdo a los niveles de circulación,  
12 entendiéndose como tales el nacional, territorial o provincial. Tendrán derecho a cobrarlas  
13 quienes realicen las funciones de comercialización en cada nivel, manteniendo su carácter  
14 funcional. Este carácter funcional indica que de existir más de una entidad comercializando el  
15 mismo producto dentro de un nivel de circulación, la tasa será compartida de acuerdo con la  
16 proporción que a cada una le corresponda, lo que debe quedar establecido en los contratos  
17 correspondientes. No obstante, el MFP podrá determinar otro tratamiento ante casos  
18 específicos.

19 En el presente apartado se estudian las particularidades del control de las mercancías a PVP  
20 cuando se aplican las tasas de descuento comercial, incluyendo varios casos que pueden  
21 presentarse. Los aspectos relativos al recargo comercial será objeto de estudio en el  
22 siguiente apartado.

23 Como se ha indicado, el **descuento comercial** representa el importe incorporado en el precio  
24 minorista (PVP) que se retiene en las empresas comerciales, constituyendo la principal fuente  
25 de ingresos de éstas, con el cual cubren los gastos de operaciones, incluyendo el costo de  
26 venta, y obtienen un nivel de utilidad. Este descuento generalmente se determina aplicando  
27 por cientos (%) al PVP, y se establece por niveles de circulación y grupos de producto

---

<sup>16</sup> Las empresas Mayoristas comercializan los productos al por mayor, son uno de los principales

1 homogéneos. Como ejemplos<sup>17</sup> se pueden citar los siguientes

Grupo		Descuentos comerciales %	
		Mayorista	Minorista
Alimentos		20.0	10.00
Cigarros, tabacos y fósforos <sup>18</sup> .	Normados	0.15	2.15
	Liberados	0.50	8.00

2

3

4

Productos industriales	Descuentos comerciales		
	Mayorista Nacional	Mayorista Territorial	Minorista
Tejidos, confecciones, sederías, calzado y otros artículos de tela, piel y plástico	1.7 %	4.4 %	10 %
Artículos industriales varios	1.8 %	4.4 %	10 %

5

6 La tasa de Descuento Mayorista Nacional cubre los gastos necesarios y la utilidad  
7 correspondiente que se reconocen en la circulación de las mercancías, desde el almacén o  
8 punto de envío del productor nacional, hasta ponerlas en el almacén o punto de recepción de  
9 la Empresa Mayorista Territorial. En las mercancías de importación incluye los gastos desde  
10 el muelle o punto de entrega del importador, hasta entregarlas en el almacén o punto de  
11 recepción de la Empresa Mayorista Territorial. La tasa de Descuento Mayorista Territorial  
12 cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que se reconocen en la circulación  
13 de mercancías, después de recibirse en los almacenes o puntos de recepción del Mayorista  
14 Territorial, hasta situarlas en el almacén o punto de recepción de la Empresa Comercial

---

suministradores de las empresas Minoristas que se encargan del comercio al por menor, venden a la población y a algunas entidades productoras.

<sup>17</sup> Las tasas de descuento comercial que se indican en este texto se presentan a modo de ejemplo, éstas pueden estar sujeta a modificaciones.

<sup>18</sup> Existen cigarros normados y liberados, los tabacos son liberados y los fósforos normados.

1 Minorista o en sus unidades, de acuerdo con lo que se contrate. Por su parte la tasa de  
2 Descuento Comercial Minorista cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que  
3 se reconocen en las Empresas Comerciales Minoristas y sus unidades, que comercializan  
4 directamente con la población los bienes de consumo, desde el momento en que reciben los  
5 mismos en sus almacenes o puntos de recepción.

6 El **impuesto de circulación** conceptualmente es el importe incluido en el PVP que no queda  
7 en manos de ninguna de las empresas por la que circula el producto, sino que se aporta al  
8 Presupuesto del Estado por la empresa redentora de éste. Su objetivo es regular la utilidad de  
9 las empresas y captar recursos monetarios para contribuir al equilibrio financiero del país.

10 Las regulaciones financieras vigentes establecen los niveles de Precios Mayoristas, PVP, y  
11 los Descuentos Comerciales para cada producto, clasificado en grupos homogéneos.  
12 También regulan los procedimientos para el cálculo y aporte del Impuesto de Circulación. Al  
13 respecto se establece que todas aquellas mercancías destinadas al consumo de la población,  
14 cuyos precios de venta a la población oficialmente establecidos, deducidos los Descuentos  
15 Comerciales correspondientes, sean superiores a los precios de empresa o de acopio,  
16 también fijados oficialmente, o a dichos precios de empresa o de acopio más los Recargos  
17 Comerciales, si los hubiera, queden gravadas con el Impuesto de Circulación por el método  
18 de diferencias entre precios.

19 Resulta oportuno añadir que el Impuesto de Circulación no es un elemento formador del  
20 precio. Con la aplicación de la Ley 73 del Sistema Tributario<sup>19</sup> este impuesto será sustituido  
21 por el Impuesto sobre las Ventas y el Impuesto Especial a Productos, no obstante en la  
22 actualidad su forma de cálculo y aporte se efectúa como se explicará.

23 Al clasificar los productos en los diferentes grupos y al establecer los precios, se tienen en  
24 cuenta el grado de prioridad de las necesidades que satisfacen y los niveles de oferta y  
25 demanda. Como regla general los Precios Minoristas de los productos deben cubrir los  
26 Precios Mayoristas, los Márgenes Comerciales y los impuestos que correspondan.

---

<sup>19</sup> Cuba. Asamblea Nacional del Poder Popular. Ley 73 de 1994. Del Sistema Tributario.

1 Sin embargo, también existen productos donde el PVP no cubre el Precio Mayorista del  
2 productor o importador más el Margen Comercial, es decir, están por debajo de los Precios  
3 Mayoristas, o estando por encima la diferencia no cubre los Descuentos Comerciales  
4 establecidos. Al efecto, las regulaciones financieras vigente establecen los productos o  
5 familias de productos susceptible a ser objeto de pago del subsidio por diferencia de precios.

6 El citado subsidio tiene su esencia, en cargar al Presupuesto del Estado las diferencias de  
7 precios que se generen en las empresas productoras autorizadas a vender directamente a la  
8 población, a las empresas productoras que venden a entidades de comercio minorista y en  
9 las empresas comerciales mayoristas, que al comerciar mercancías cuyo precio de venta a la  
10 población, deducidos los Descuentos Comerciales correspondientes, resulte inferior que el  
11 Precio Mayorista del productor o del importador. Este grupo de productos comúnmente se  
12 conocen como productos subsidiados, y generalmente son productos de primera necesidad  
13 para la población.

### 14 **3.9.1 Contabilidad de las Empresas Comerciales Mayoristas**

15 A continuación se abordan los tratamientos contables de las Empresas Mayoristas. Para ello  
16 se tomarán en cuenta los productos de primera necesidad seleccionados del mercado  
17 normado, gravados con el Impuesto de Circulación y los Subsidiados, y los productos  
18 gravados con Impuestos Especiales, por considerarlos representativos para el estudio que se  
19 presenta acerca del control de las mercancías a PVP.

#### 20 **3.9.1.1 Productos seleccionados de los mercados normados, gravados con el Impuesto** 21 **de Circulación**

22 Los Precios Minoristas<sup>20</sup> de los productos seleccionados del mercado normado gravados con  
23 el Impuesto de Circulación pueden expresarse mediante la siguiente fórmula general.

24

---

<sup>20</sup> Estos productos satisfacen necesidades básicas de la población, y los PVP son aprobados por el Comité Ejecutivo de Consejo de Ministros.

$$PVP = Pm + Mc + Iv.$$

Donde:

PVP = Precio minorista

Pm = Precio mayorista (del productor o del importador)

Mc = Márgenes comerciales (recargos o descuentos comerciales)

Iv = Impuesto de circulación.

4

6

8

9 El impuesto de circulación, cuando procede, será obtenido por la diferencia entre el Precio  
10 Minorista, y el Mayorista más los Márgenes Comerciales correspondientes. Dicho de otra  
11 forma, es el exceso del PVP sobre la suma del Precio Mayorista del productor o importador y  
12 los Márgenes Comerciales. Si se despeja la fórmula anterior, se llega a la expresión siguiente:

$$Iv = PVP - Pm - Mc, \text{ o lo que es lo mismo } Iv = PVP - (Pm + Mc)$$

14 Dentro de los productos de este grupo, a modo de ejemplo, se encuentran gravados con el  
15 Impuesto de Circulación los siguientes. Vale aclarar que estos precios pueden estar sujetos a  
16 modificaciones.

Producto	Precio Mayorista del productor	PVP
Sal	0.02	0.10
Pasta dental	0.45	0.65

17 Como ejemplo, suponga que el 20 de Mayo una Empresa Comercial Mayorista compra 1000  
18 lbs de Sal que tienen un precio mayorista del productor de \$ 0.02 c/lb, y un PVP de \$ 0.10  
19 c/lb. Los descuentos comerciales del grupo de alimentos son: Mayorista 20.0 % y Minorista  
20 10.0 %. Por tanto se obtiene:

$$21 \quad PVP_{total} = 1000 \cdot \$ 0.10 = \$ 100.00$$

$$22 \quad Pm_{del\ productor} = 1000 \cdot \$ 0.02 = \$ 20.00$$

$$23 \quad Mc = \$ 100 \cdot 30.0/100 = \$ 30.00$$

$$24 \quad Iv = \$100 - \$ 20 - \$30 = \$ 50.00$$

25 Si se determinan los márgenes comerciales del nivel mayorista ( $Mc_{My}$ ) y del nivel minorista  
26 ( $Mc_{Mn}$ ) aplicando los % correspondiente, se llega a los siguientes resultados:

$$27 \quad Mc_{My} = \$100 \cdot 20.0/100 = \$ 20.00$$

1  $Mc_{Mn} = \$100. \quad 10.0/100 = \$ 10.00$

2 De los cálculos anteriores se deriva el siguiente comentario.

3 Por la venta a la población de las 1000 lb de Sal la Empresa Minorista obtendrá \$ 100.00. En  
 4 las empresas comerciales sólo quedará \$ 30.00 (\$ 20.00 para la My, y \$ 10.00 para la Mn).  
 5 Por su parte la Empresa Productora recibirá \$ 20.00, con esto debe cubrir el Costo de  
 6 Producción y obtener un nivel de utilidad. Al Presupuesto del Estado se deberá aportar \$  
 7 50.00 por concepto de Impuesto de Circulación por la empresa que lo retenga, generalmente  
 8 la Mayorista.

9 Los tratamientos contables en la Empresa Mayorista para el registro de: a) Compra, b) Venta,  
 10 c) Acumulación y pago del impuesto; se presentan a continuación.

11 **a) Por la Compra**

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Marzo 20	----- x ----- Mercancías para la Venta		\$ 100.00	
	Descuento Comercial			\$ 30.00
	Impuesto de Circulación			50.00
	Cuentas Por Pagar a Corto Plazco			20.00
	Por la recepción de las mercancías...			

12  
 13 Resulta oportuno indicar, que la práctica contable correcta es habilitar cuentas para  
 14 separadas los importes correspondientes a Descuento Comercial y a Impuesto de Circulación,  
 15 como se presentó en el asiento anterior.

16 Para asegurar el cumplimiento de las Normas de Valoración y Exposición vigentes, en el  
 17 Estado de Situación la información quedará presentada como sigue:

**Activo Circulante:**

Mercancías para la Venta	\$ 100.00
Menos: Descuento Comercial	30.00

Impuesto de Circulación                    50.00    80.00  
\$ 20.00

1  
2 De este modo, aun cuando las mercancías se controlan a PVP, su valoración en el activo es  
3 su costo de \$ 20.00.

4 **b) Por la Venta.**

5 Si el 25 de Mayo la Empresa Mayorista vende 700 lb de estas mercancías a la Empresa  
6 Minorista, deberá proceder de la siguiente forma:

7 Cálculos previos:

8  $PVP_{total} = 700. \$ 0.10 = \$ 70.00$

9  $Pm = 700. \$ 0.02 = \$ 14.00$

10  $Mc_{Mn} = \$70.00. 10.0/100 = \$ 7.00$

11  $Mc = \$70.00 . 30.0/100 = \$ 21.00$

12  $Iv = \$ 70.00 - \$ 14.00 - \$ 21.00 = \$ 35.00$

13 A cobrar a la Empresa Minorista:  $\$ 70.00 - \$ 7.00 = \$ 63.00$ .

14 El registro contable se presenta como sigue

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Abril 25	----- x ----- Cuentas por Cobrar a Corto Plazo		\$ 63.00	
	Ventas			\$ 63.00
	Registrando la Venta de 700 lb de Sal.			
25	----- x ----- Costo de Venta		70.00	
	Mercancías para la Venta			70.00
	Rebajando el inventario como resultado de la venta a PVP.			
30	----- x -----			

Descuento Comercial	21.00	
Impuesto de Circulación	35.00	
Costo de Venta		56.00
Ajustando el costo de venta por el descuento comercial y el impuesto de las mercancías vendidas.		

1 Este último asiento en la práctica empresarial se realiza al cierre de cada mes. Para ello se  
2 aplica un índice a las ventas de cada mes valoradas a PVP. El índice se determina al cierre  
3 del mes anterior, a partir de la división del saldo de la cuenta Impuesto de Circulación entre  
4 el saldo de la cuenta Mercancías para la Venta. Para un cálculo más correcto es necesario  
5 el empleo de varios juegos de cuentas para los distintos tipos o grupos de productos. Para  
6 el ejemplo en cuestión, suponga que al finalizar el mes anterior estas cuentas tenían los  
7 siguientes saldos:

8 Impuesto de Circulación \$ 50.00

9 Mercancías para la Venta \$ 100.00

10 Índice =  $\$ 50.00 / 100.00 = 0.50$  Índice calculado al cierre del mes de Marzo para aplicarse  
11 a las ventas del mes de Abril.

12  $0.50 \times \$ 70.00 = \$ 35.00$ . Impuesto a aportar por las ventas del mes de Abril.

13 Para fines de comprobación observe los resultados a partir de la fórmula.

14 Por su parte, el importe del ajuste correspondiente al Mc se determina aplicando el por  
15 ciento (%) correspondiente a las mercancías vendidas valoradas a PVP.

16 **c) Por la Acumulación y Pago del Impuesto de Circulación**

17 Para efectuar la acumulación y liquidación del impuesto (Iv) al Presupuesto del Estado, una  
18 vez vendidas las mercancías, se hacen necesarios los siguientes asientos.

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Abril 30	----- x ----- Impuesto por las Ventas		\$ 35.00	



- 1 (Sd). El subsidio a recibir comprende la diferencia entre el Pm del productor o importador y el  
 2 PVP, más el Mc, de donde se deriva la fórmula siguiente.

3 
$$Sd = Pm - PVP + Mc,$$

- 4 Igualmente, se puede expresar como el déficit del PVP para cubrir el Pm y el Mc, mediante la  
 5 siguiente formula.

6 
$$Sd = PVP - (Pm + Mc)$$

- 7 Dentro de los productos<sup>22</sup> que se subsidian, se encuentran, entre otros, los siguientes.

Producto	Precio Mayorista	PVP
Azúcar crudo (lb)	\$ 0.14*	\$ 0.10
Azúcar refino (lb)	\$ 0.22*	0.20
Arroz importado (lb)	0.26**	0.25

8 \* Precio mayorista del productor.

9 \*\* Precio mayorista del importador.

- 10 Dentro de los productos industriales subsidiados se encuentran los artículos de canastillas y  
 11 los uniformes escolares, entre otros.

- 12 Como ejemplo, suponga que el 20 de Mayo una Empresa Mayorista compra 1000 lbs de  
 13 Azúcar crudo que tienen un Precio Mayorista del productor de \$ 0.14 c/lb, y un PVP de \$ 0.10  
 14 c/lb. Los Descuentos Comerciales del grupo de alimentos son: Mayorista 20.0 % y Minorista  
 15 10 %.

16 
$$PVP_{total} = 1000 \cdot \$ 0.10 = \$ 100.00$$

17 
$$Pm_{del\ productor} = 1000 \cdot \$ 0.14 = \$ 140.00$$

18 
$$Mc = \$100 \cdot 30.0/100 = \$ 30.00$$

19 
$$Sd = \$140 - \$100 + \$ 30 = \$ 70.00;$$
 si se calcula para cada libra el resultado será:

20 
$$Sd = \$ 0.10 - \$ 0.14 - \$ 0.10 \cdot 30/100 = -\$ 0.07$$

1 Los márgenes comerciales del nivel mayorista ( $Mc_{My}$ ) y del nivel minorista ( $Mc_{Mn}$ ) se  
 2 determinan aplicando los % correspondientes, como sigue:

3  $Mc_{My} = \$100. \quad 20/100 = \$ 20.00$

4  $Mc_{Mn} = \$ 100 . \quad 10/100 = \$ 10.00$

5 De los cálculos anteriores se deriva el siguiente comentario.

6 Por la venta a la población de las 100 lb de Azúcar crudo las Empresas Comerciales  
 7 obtendrán \$ 100.00. Sin embargo pagaron a la Empresa Productora \$ 140.00. En este caso  
 8 las Empresas Comerciales deberán recibir el subsidio para cubrir el déficit del PVP con  
 9 relación a la suma del Pm y el Mc ( $\$100 - (\$140 + \$30) = - \$ 70.00$ ). De esta forma recibirá  
 10 \$ 170.00 ( $\$100 + \$ 70$ ), y si se deduce el importe pagado a la Empresa Productora quedan  
 11 \$ 30 ( $\$100 + \$ 70 - \$140$ ) correspondiente a los  $Mc_{My}$  y  $Mc_{Mn}$ . Generalmente los subsidios por  
 12 diferencias de precio los reciben las Empresas Mayoristas.

13 Los tratamientos contables en la Empresa Mayorista para el registro de: a) Compra; b) Venta;  
 14 c) Cobro del adeudo, se presentan a continuación.

15 **a) Por la Compra.**

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Mayo 20	----- x ----- Mercancías para la Venta		\$ 100.00	
	Adeudo del Presupuesto del Estado		70.00	
	Descuento Comercial			\$ 30.00
	Cuentas por Pagar a Corto Plazo			140.00
	Por la recepción de las mercancías...			

16 Observe, que el importe correspondiente al Subsidio se carga a la cuenta de Adeudo del  
 17 Presupuesto del Estado.

18 **b) Por la Venta**

---

<sup>22</sup> Los precios se han indicado a modo de ejemplos. Pueden estar sujetos a modificaciones.

- 1 Si el 25 de Mayo la Empresa Mayorista vende 800 lb a la Empresa Minorista, debe proceder
- 2 de la siguiente forma:
- 3 Cálculos:
- 4  $PVP = 800 \cdot \$ 0.10 = \$ 80.00$
- 5  $Mc = \$ 80 \cdot 30 \% = \$ 24.00$  (incluye el descuento comercial mayorista y minorista)
- 6  $Mc_{Mn} = \$ 80 \cdot 10 \% = \$ 8.00$
- 7 A cobrar a la Empresa Minorista:  $\$ 80 - \$ 8 = \$ 72$
- 8 Subsidio devengado como resultado de la venta:  $\$ 0.07 \cdot 800 \text{ lb} = \$ 56.00$
- 9 Costo de las 800 lb:  $\$ 0.14 \cdot 800 \text{ lb} = \$ 112.00$ .
- 10 Ajuste al Costo de Ventas por la diferencia entre el Pm y el PVP:
- 11  $\$ 112 - \$ 80 = \$ 32.00$ ; o lo que es lo mismo:  $(\$ 0.14 - \$ 0.10) \cdot 800 = \$ 32.00$
- 12 Los registros contables se exponen a continuación:

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Mayo 25	----- x ----- Cuentas por Cobrar a Corto Plazo		\$ 72.00	
	Ventas			\$ 72.00
	Registrando la Venta de 800 lb de Azúcar crudo.			
25	----- x ----- Costo de Venta		80.00	
	Mercancías para la Venta			80.00
	Rebajando el inventario como resultado de la venta a PVP.			
30	----- x ----- Costo de Venta		32.00	
	Descuento Comercial		24.00	
	Subvenciones			56.00
	Ajustando el costo de venta y reconociendo el ingreso por el subsidio			

devengado.

- 1 La cuenta se Subvención clasifica, en el nomenclador de cuentas según las NCIF, como  
2 cuenta nominal acreedora.  
3 Una sección del Estado de Resultado permite comprobar los cálculos y registros contables  
4 realizados:

Ventas		\$ 72.00
Más: Subvenciones		<u>56.00</u>
Subtotal		\$128.00
Menos: Costo de Ventas	(80.00 + 32.00)	<u>112.00</u>
Margen Bruto		<u>\$ 16.00</u>

- 5 El Margen Comercial que queda en la Empresa Mayorista es de \$ 16.00, y representa el 20.0  
6 % (16/80) de las mercancías vendidas valoradas a PVP.  
7 Para recibir los recursos monetarios asociados a esta subvención las empresas deberán  
8 hacer la solicitud a las Direcciones de Finanzas y Precios con la documentación que justifique  
9 las ventas efectuadas de estos productos, según se establece en las resoluciones emitidas  
10 por el Ministerio de Finanzas y Precios.

11 **c) Por el Cobro**

- 12 Al efectuar el cobro de la subvención por la diferencia de precios, una vez vendida las  
13 mercancías, serán necesarios los siguientes asientos:

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Junio 15	----- x ----- Efectivo en Banco Adeudo del Presupuesto del Estado Registrando el recibo del subsidio de las mercancías vendidas.		\$ 56.00	\$ 56.00

14 **3.9.1.3 Productos con Impuestos Especiales (Ie)**

1 Como se ha indicado, existe un grupo de productos con Impuestos Especiales. Son aquellos  
2 que se le ha definido un precio de venta superior al que anteriormente tenían<sup>23</sup>, en este caso  
3 están los cigarrillos, tabacos y bebidas alcohólicas, cervezas, entre otros. El incremento de  
4 estos precios ha originado el Impuesto de Circulación Especial.

5 De acuerdo con las regulaciones vigentes, los Precios Minoristas de estos productos se fijan  
6 puntualmente y se corresponden con la siguiente fórmula.

$$7 \quad \text{PVP} = \text{Pm} + \text{Mc} + \text{Iv} + \text{Ie}$$

8 El Impuesto de Circulación (Iv) y el Impuesto de Circulación Especial (Ie) se determinan y  
9 aportan por tipo de productos. Para ello se siguen dos pasos<sup>24</sup>:

10 1º- Impuesto de circulación (Iv) sobre la base del Precio de Venta a la población base (PVP<sub>b</sub>),  
11 pudiendo ser el precio que anteriormente tenían, el de los productos similares normados u  
12 otro que se defina específicamente para cada tipo de productos<sup>25</sup>. Para el cálculo de este  
13 impuesto el Descuento Comercial se determina aplicando las tasas (%) establecidas para  
14 cada tipo de productos, en unos casos sobre el Precio de Venta vigente y en otros sobre  
15 el Precio de Venta vigente hasta el 31 de mayo de 1994, u otros que se defina por tipo de  
16 productos. Para facilitar el cálculo de este impuesto se determina un índice fijo que se  
17 aplica a las ventas valoradas al PVP<sub>b</sub>.

18 2º- Impuesto de Circulación Especial (Ie), a partir de la diferencia entre el Precio de Venta  
19 población nuevo (PVP<sub>1</sub>) y el PVP<sub>b</sub>. Este importe se aplica a las unidades vendidas. El  
20 resultado se aporta íntegramente al Presupuesto del Estado.

## 21 **Tratamiento Contable**

22 Para ilustrar lo anterior analice el ejemplo siguiente, en tres momentos básicos: a) por la  
23 compra de las mercancías por una Empresa Mayorista; b) por la venta, y c) por la  
24 acumulación y liquidación de la obligación.

### 25 **a) Por la compra de mercancías por una Empresa Mayorista**

---

<sup>23</sup> El incremento de los precios de estos productos, en la década del 90 del siglo pasado, estuvo dirigido al saneamiento de las finanzas internas en Cuba.

<sup>24</sup> Aunque ambos impuestos (Iv e Ie) se enmarcan dentro del concepto de impuesto de circulación, a los fines de su cálculo se separan en los pasos que se indican.

<sup>25</sup> Para el caso de los cigarrillos Rubios y Negros liberados se establece como base el precio de venta normado de estos. Los ron, aguardientes vinos y cerveza, se calcula sobre la base de los precios de venta a la población vigentes hasta el 31 de mayo de 1994. Estas consideraciones pueden estar sujetas a modificaciones.

1 Suponga que el 20 de Abril de 2005 una Empresa Mayorista compra 10 ruedas de  
 2 cigarros superfino negros que tienen fijado un Precio de Venta liberado (PVP<sub>1</sub>) de \$ 7.00  
 3 cada caja. El PVP de este producto por la cuota normada (PVP<sub>b</sub>) es de \$ 2.00 cada caja.  
 4 El Pm del productor es de \$ 2.80 cada rueda. El Mc<sub>My</sub> es del 0.50 % y el Mc<sub>Mn</sub> del 8.00 %.  
 5 Cada rueda tiene 24 cajas.

6 Para el registro contable de la compra son necesarios algunos cálculos previos, como sigue:

7 PVP<sub>1</sub> de 10 ruedas: \$ 7.00 x 24 caja x 10 ruedas = \$ 1680.00.

8 Mc de 10 ruedas: \$ 1680 x 8.50 % = \$ 142.80 El Mc, para el caso de los  
 9 cigarros se calcula en base al PVP<sub>1</sub>.

10 Pm del productor, de 10 ruedas: \$ 2.80 x 10 ruedas = \$ 28.00.

11 PVP = Pm + Mc + Iv + Ie

12 \$1680.00 = \$ 28.00 + \$142.80 + (Iv + Ie)

13 (Iv + Ie) = \$1680.00 – \$28.00 – \$142.80

14 (Iv + Ie) = \$ 1509.20 Impuesto total.

15 El registro contable será:

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Abril 20	----- x ----- Mercancías para la Venta		\$ 1680.00	
	Descuento Comercial			\$ 142.80
	Impuesto de Circulación			1509.20
	Cuentas por Pagar a Corto Plazo			28.00
	Por la recepción de las mercancías...			

16  
 17 **b) Por la Venta de la Empresa Mayorista**  
 18 Suponga que esta empresa efectuó la venta de 6 ruedas de cigarros el 25 de Abril. La  
 19 facturación de la Empresa Mayorista a la Minoristas se efectúa a PVP<sub>1</sub> menos el Mc<sub>Mn</sub>.

20 Para el registro contable de la venta serán necesarios algunos cálculos previos, como sigue:

21 PVP<sub>1</sub> de las 6 ruedas: \$ 7.00 x 24 caja x 6 ruedas = \$ 1008.00.

22 Mc<sub>Mn</sub> de las 6 ruedas: \$ 1008.00 x 8.00% = \$ 80.64

1 Mc de las 6 ruedas:  $\$ 1008 \times 8.50 \% = \$ 85.68$

2 Facturación a la Empresa Minorista:  $\$ 1008 - \$ 80.64 = \$ 927.36$ .

3 Por la venta de las mercancías es necesario determinar el impuesto que tienen incorporado  
4 las mismas, por dos motivos fundamentales: 1º- Para cargar a la cuenta reguladora Impuesto  
5 de Circulación; 2º- Para registrar la obligación con el Presupuesto del Estado. Para ello es  
6 necesario seguir los dos pasos señalados anteriormente, como sigue:

1. PVP <sub>1</sub> (precio de venta liberado)	\$ 7.00	
2. PVP <sub>b</sub> (precio de venta normado)	\$ 2.00	
3. Unidades vendidas	144 cajas	
4. Ventas valoradas al PVP <sub>b</sub> (2 x 3)	\$ 288.00	(144 x 2.00)
5. Índice de Impuesto (lv) sobre el PVP <sub>b</sub> (*)	0.6441667	
6. Impuesto (lv) sobre el PVP <sub>b</sub> (4 x 5)	\$ 185.52	(288.00 x 0.6441667)
7. Impuesto por diferencia de precios (le) (1 - 2) x 3	\$ 720.00	(7.00 - 2.00) x 144
8. Impuesto total (6 + 7)	\$ <b>905.52</b>	(185.52 + 720.00)

7  
8 \* Este índice, -índice de impuesto sobre el Precio de Venta base- representa el impuesto por  
9 cada peso de venta valoradas al Precio de Venta normado (PVP<sub>b</sub>), para el caso de los  
10 cigarrillos. Al aplicarlo da como resultado el Impuesto a Pagar por las ventas valoradas a  
11 dicho precio. Este índice se calcula por cada producto, y se mantiene fijo mientras no  
12 cambie el Precio de Venta. A continuación se presentan los cálculos necesarios para su  
13 determinación:

14 Partiendo de la fórmula:

15 
$$PVP_b = P_m + M_c + I_v$$

16 El Impuesto (I<sub>v</sub>) de cada caja de cigarrillos valorada al PVP<sub>b</sub> será:

17  $I_v = PVP_b - P_m - M_c$ ; pero el Impuesto por cada peso de ventas valoradas a PVP<sub>b</sub> (IPVP<sub>b</sub>),  
18 será:

19 
$$I_{PVP_b} = (PVP_b - P_m - M_c) / PVP_b$$
, por tanto,

20 
$$I_{PVP_b} = ((2.00 - 0.1166666 - (7 \times 8.50 \%)) / 2.00$$

21 
$$I_{PVP_b} = (2.00 - 0.1166666 - 0.595) / 2.00$$

1  $I PVP_b = 12883334 / 2.00$

2  $I PVP_b = 0.6441667$

3 El importe resultante del numerador de la fórmula (1.2883334) representa el Impuesto por  
 4 cada caja de cigarrillos calculado en base al PVP<sub>b</sub>. Al establecer la relación de este importe con  
 5 el PVP<sub>b</sub>, el índice resultante (06441667) refleja el Impuesto por cada peso de ventas  
 6 valoradas al PVP<sub>b</sub>. Por ello en los cálculos el resultado obtenido fue \$ 185.52. La importancia  
 7 del índice es facilitar los cálculos del impuesto por este concepto, ya que la diferencia entre  
 8 PVP<sub>1</sub> y el PVP<sub>b</sub>, se aporta íntegramente al Presupuesto del Estado.

9 El registro contable de la venta será como sigue:

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Abril 25	----- x ----- Cuentas por Cobrar a Corto Plazo Ventas Registrando la Venta de 6 ruedas de cigarrillos.		\$ 927.36	\$ 927.36
25	----- x ----- Costo de Venta Mercancías para la Venta Rebajando el inventario como resultado de la venta a PVP y fijando el costo.		1008.00	1008.00
30	----- x ----- Descuento Comercial Impuesto de Circulación Costo de Venta Ajustando el costo de venta por el descuento comercial y el impuesto de las mercancías vendidas.		85.68 905.52	991.20

10

11 **c) Acumulación y liquidación de la Obligación.**

- 1 Para efectuar la acumulación y liquidación del impuesto al Presupuesto del Estado, una  
 2 vez vendida las mercancías, serán necesarios los siguientes asientos.  
 3

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Abril 30	----- x ----- Impuesto por las Ventas		\$ 905.52	
	Obligaciones con el Presupuesto del Estado			\$ 905.52
	Impuesto de Circulación	<u>\$ 905.52</u>		
	Registrando la obligación con el Presupuesto del Estado por el impuesto de circulación de las mercancías vendidas.			
Mayo 3	----- x ----- Obligaciones con el Presupuesto del Estado		\$ 905.52	
	Impuesto de Circulación	<u>\$ 905.52</u>		
	Efectivo en Banco			\$ 905.52
	Registrando el pago del impuesto de circulación al Presupuesto del Estado.			

- 4 La cuenta Impuesto por las Ventas en este caso se debe presentar en el Estado de Resultado  
 5 disminuyendo las Ventas, de acuerdo con lo establecido en las NCIF.  
 6 Una sección del Estado de Resultado permite comprobar los cálculos y registros contables  
 7 realizados.

Ventas		\$ 927.36
Menos: Costo de Ventas	(1008.00 – 991.20)	16.80
Impuesto por las Ventas		<u>905.52</u>
Margen Bruto		<u>\$ 5.04</u>

- 8 El Margen Comercial que queda en la Empresa Mayorista es de \$ 5.04, y representa el 0.50  
 9 % (\$5.04/\$1008) de las mercancías vendidas valoradas al PVP<sub>1</sub>.

1 En los cálculos del Mc, para el caso de los cigarros, se realiza sobre la base del PVP<sub>1</sub>, para  
2 los cigarros liberados \$ 7.00 (negros) y \$ 7,60 (rubios) y los normados \$ 2.00 (negros) y \$  
3 2.50 (rubios). El Impuesto de Circulación Especial solo se determina en el caso de los  
4 cigarros liberados.

5 El caso de las bebidas alcohólicas, cervezas, aguas, refrescos y maltas el tratamiento es  
6 similar a lo explicado anteriormente, aunque presenta algunas diferencias. Las tasas de  
7 Margen Comercial (Descuento Comercial) en estos casos son las que se ilustran a  
8 continuación:

Grupo	Descuentos comerciales %	
	Mayorista	Minorista
Rones, aguardientes y vinos	1.44	10.0
Cerveza	1.74	10.0
Refresco, agua y maltas	10.65	10.0

9  
10 Estas tasas de Descuento Comercial se aplican a los Precios de Ventas a la población, en  
11 caso de los refrescos, aguas y maltas, a los precios vigentes en la actualidad y en las bebidas  
12 alcohólicas a los precios vigentes hasta el 31 de mayo de 1994. Sobre esa base se calcula el  
13 Impuesto de Circulación (Iv). En el primer caso no se calcula Impuesto de Circulación  
14 Especial, en el segundo caso el Impuesto de Circulación especial está representado por la  
15 diferencia entre el precio vigente en la actualidad y el precio vigente hasta el 31 de mayo de  
16 1994.

17 Por ejemplo: Una caja de Ron Refino clase C tiene en la actualidad un PVP<sub>1</sub> de \$ 300.00 a  
18 razón de \$ 25.00 cada botella. El precio vigente hasta el 31 de mayo de 1994 era de \$ 10.80.  
19 Si el Precio de Empresa de una botella es de \$1.50, los cálculos que se derivan son los  
20 siguientes:

21 
$$PVP_1 = \$ 25.00 \times 12 = \$ 300.00.$$

22 
$$PVP_b = \$ 10.80 \times 12 = \$ 129.60.$$

23 
$$Mc = \$ 129.60 \times 11.44 \% = \$ 14.83.$$

24 
$$Mc_{Mn} = \$ 129.60 \times 10.00\% = \$ 12.96$$

1 Facturación a la empresa minorista: \$ 300.00 – \$ 12.96 = \$ 287.04

2  $I_v = \$ 129.60 - \$ 18.00 - \$ 14.83 = \$ 96.77.$

3  $I_{PVP_b} = (PVP_b - P_m - M_c) / PVP_b$ , por tanto,

4  $I_{PVP_b} = ( (\$10.80 - \$ 1.50 - (\$10.80 \times 11.44 \%)) / \$10.80$

5  $I_{PVP_b} = (\$10.80 - \$ 1.50 - \$1.23552) / \$ 10.80$

6  $I_{PVP_b} = \$ 8.06448 / \$10.80 = \$ 0.746711111$

7 El Impuesto Especial sería:

8  $PVP_1 - PVP_b = \$ 25.00 - \$ 10.80 = \$ 14.20.$  por cada botella.

9 Impuesto Especial de una caja: \$ 14.20 . 12 botellas = \$ 170.40.

10 Impuesto total = \$ 96.77 + \$ 170.40 = \$ 267.17.

11 Los tratamientos contables no difieren de lo explicado en los ejemplos anteriores. Una  
12 sección del Estado de Resultado permite comprobar los cálculos realizados.

Ventas		\$ 287.04
Menos: Costo de Ventas (\$ 1.50 . 12 bot)	\$ 18.00	
Impuesto por las Ventas	<u>267.17</u>	<u>285.17</u>
Margen Bruto		<u>\$ 1.87</u>

13 El Margen Comercial que queda en la Empresa Mayorista es de \$ 1.87, y representa el 1.44  
14 % ( $\$1.87 / \$129.60$ ) del las mercancías vendidas valoradas al PVP<sub>b</sub>.

### 15 **3.9.2 Contabilidad de las Empresas Comerciales Minoristas**

16 El tratamiento de los inventarios en las Empresas Comerciales Minoristas no difiere  
17 significativamente del que se realiza en las Empresas Comerciales Mayoristas. Las  
18 complejidades asociadas al Impuesto de Circulación o al Subsidio por diferencias de precios,  
19 de presentarse se desarrolla del mismo modo, no obstante estos aspectos son mas comunes  
20 en las Empresas Mayoristas.

21 En las Empresas Minoristas también se controlan las mercancías a PVP. Como resultado de  
22 las ventas tienen derecho a retener el Mc de los productos vendidos. La facturación de las  
23 Empresas Mayoristas se efectúa a PVP menos el Descuento Comercial Minorista.

24 Para ilustrar el proceder contable de estas entidades, tome como base el primer ejemplo que  
25 se ilustra en esta temática, donde el 25 de Mayo la Empresa Mayorista factura 800 lb de Sal a

1 una Empresa Minorista. Los descuentos comerciales del grupo de alimento son: Mayorista 20  
 2 % y Minorista 10 %. En este caso la Empresa Minorista debe proceder de la siguiente forma:

3 **a) Por la Compra:**

4 Cálculos previos necesarios:

5  $PVP = 800 \text{ lb} \cdot \$ 0.10 = \$ 80.00$

6  $MC_{Mn} = \$ 80.00 \cdot 10 \% = \$ 8.00$

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Mayo 20	----- x ----- Mercancías para la Venta		\$ 80.00	
	Descuento Comercial			\$ 8.00
	Cuentas por Pagar a Corto Plazco			72.00
	Por la recepción de las mercancías...			

7  
 8 Se debe observar que el Impuesto de Circulación está incluido en la deuda que contrae con la  
 9 Empresa Mayorista, por ello la Empresa Mayorista es la redentora del impuesto y por tanto  
 10 quien debe aportarlo al Presupuesto del Estado. El crédito realizado a la cuenta de Descuento  
 11 Comercial sólo contiene el correspondiente a la Empresa Minorista.

12 **b) Por la venta.**

13 Suponga la venta de 500 lb de Sal directamente a la población. Para el registro contable se  
 14 procederá como sigue:

15 Cálculos previos:

16  $PVP = 500 \text{ lb} \cdot \$ 0.10 = \$ 50.00$

17  $MC_{Mn} = \$ 50.00 \cdot 10 \% = \$ 5.00$

18

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Abril 25	----- x ----- Efectivo en Caja		\$ 50.00	
	Ventas			\$ 50.00

	Registrando la Venta al contado		
25	----- x -----		
	Costo de Venta	50.00	
	Mercancías para la Venta		50.00
	Rebajando el inventario como resultado de la venta a PVP, y fijando el costo de venta.		
30	----- x -----		
	Descuento Comercial	5.00	
	Costo de Venta		5.00
	Ajustando el costo de venta por el descuento comercial de las mercancías vendidas en el mes.		

1

2 El Estado de Resultado muestra lo siguiente

Ventas		\$ 50.00
Menos: Costo de Ventas	(50.00 – 5.00)	45.00
Margen Bruto		<u>\$5.00</u>

3 El Margen Comercial de la Empresa Minorista es de \$ 5.00, lo que representa el 10.0 % de  
4 las mercancías vendidas valoradas a precio de ventas (5.00/50.00).

### 5 **3.9.3 El Recargo Comercial**

6 En las empresas estatales cubanas y sociedades de capital totalmente cubano, que tienen  
7 dentro de sus funciones la comercialización de productos de carácter técnico productivo, se  
8 emplean tasas de Recargo Comercial, establecidas o aprobadas<sup>26</sup> por el Ministerio de  
9 Finanzas y Precios.

<sup>26</sup> En la actualidad está en vigor la Resolución No. P- 24 del 2006 del Ministerio de Finanzas y Precios, para aquellas empresas que por diversas razones no han presentado a este Ministerio las propuestas específicas de tasas de recargo comercial en determinados grupos de productos que circulan y para aquellas entidades que se le ha indicado que se ajusten a éstas. Otro grupo de empresas, que han realizado las solicitudes adecuadamente fundamentadas, han recibido la aprobación mediante resolución expresa de este Ministerio.

1 Para cada grupo de productos se definen tasas máximas de Recargo Comercial para varios  
2 niveles de circulación o actividad. Se denominan tasas de Recargos Comerciales a las que se  
3 calculan y aplican sobre los precios mayoristas.

4 Al igual que las tasas de Descuentos Comerciales, las tasas de Recargo Comercial se  
5 estructuran por niveles de circulación nacional, territorial o provincial, incluyendo las  
6 actividades de importación y exportación. El Recargo Comercial se calcula sobre el costo de  
7 las mercancías o las unidades físicas comercializadas, según corresponda, lo que les permite  
8 el financiamiento de los gastos de comercialización de estas empresas comercializadoras y la  
9 obtención de un nivel de utilidad.

10 La tasa de recargo del importador o exportador es la que se aplica en las entidades con  
11 actividades de comercio exterior, que incluye los gastos necesarios de exportación o de  
12 importación y un Margen de Utilidad. La tasa de Recargo Mayorista Nacional cubre los gastos  
13 necesarios y la utilidad correspondiente que se reconocen por la circulación de las  
14 mercancías después de recibidas las mismas en el punto de envío del productor nacional o  
15 punto de entrega del importador, hasta el punto de recepción de la Mayorista Territorial o  
16 Provincial, según sea el caso. La tasa de Recargo Mayorista Territorial cubre los gastos  
17 necesarios y la utilidad correspondiente que se reconocen por la circulación de las  
18 mercancías, después de recibirse las mismas en el almacén del Mayorista Territorial, hasta  
19 situarlas en el almacén o punto de recepción de la Empresa Mayorista Provincial. La tasa de  
20 Recargo Mayorista Provincial cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que se  
21 reconocen en la circulación de las mercancías, después de recibir las mismas en el almacén  
22 del Mayorista Provincial, hasta poner los productos encima del medio de transporte que los  
23 traslada al consumidor. La tasa de Recargo Mayorista Total cubre los gastos necesarios y la  
24 utilidad correspondiente que se reconocen en la circulación de las mercancías, en toda la red  
25 de comercialización Mayorista; desde el almacén del productor nacional, muelle o punto de  
26 entrega del importador, hasta situarlas encima del medio de transporte que las traslade al  
27 consumidor. La tasa total será igual a la suma de las tasas para los niveles Nacional,  
28 Territorial y Provincial.

29 Algunas de las empresas que aplican las tasas de Recargo Comercial controlan sus  
30 productos sobre la base del costo. Al adquirir los productos cargan a la cuenta de inventarios

1 por el precio de adquisición, y aplican la tasa de Recargo al efectuar la venta y facturar a las  
 2 empresas compradoras, considerándose ingresos el costo más el importe que resulta del  
 3 Recargo Comercial.  
 4 Ejemplo: La empresa DIVEP de Villa Clara, dedicada a la comercialización de equipos y  
 5 piezas a entidades empresariales, se encuentra en el nivel de circulación Territorial. El 10  
 6 diciembre de 2006, compra 50 Refrigeradores Samsung a la empresa Productora Industrial,  
 7 con un precio de costo de \$ 300.00 cada uno. La tasa de Recargo Comercial aprobada para  
 8 este grupo de productos, en este nivel de circulación, es de 9,8 % sobre el precio de costo. El  
 9 día 20 de diciembre procede a la venta de 3 Refrigeradores a la Empresa Provincial de  
 10 Bebidas y Licores, según factura 12-25, con un crédito comercial de 30 días.  
 11

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Dic. 10	----- x ----- Inventarios		\$ 15000.00	
	Refrigerador Samsung	<u>\$ 15000.00</u>		
	Cuentas por Pagar			\$ 15000.00
	Empresa Productora Industrial	<u>\$ 15000.00</u>		
	Registrando la compra del de 50 refrigeradores a crédito.			
20	----- x ----- Cuentas por Cobrar		988.20	
	Empresa Bebidas y Licores	<u>\$ 988.20</u>		
	Ventas			988.20
	Registrando la venta de 3 refrigeradores según factura 12-25. (\$ 300.00 por 9.8 % por 3 unidades)			
20	----- x ----- Costo de venta		900.00	
	Inventarios			900.00
	Refrigerador Samsung	<u>\$ 900.00</u>		

Fijando el costo de los productos vendidos (\$ 300.00 por 3 unidades)	
---	--

1

2 Observe que el Recargo Comercial representa para la empresa comercializadora el Margen

3 Bruto que obtiene por la comercialización de los productos.

4 A diferencia del caso anterior, las Empresas Mayoristas del Ministerio del Comercio Interior,

5 que comercializan productos técnico productivo, controlan dichos productos a precios de

6 ventas. En estos casos, al adquirir los productos aplican las tasas de Recargo Comercial

7 correspondiente y determinan su precio de venta, importe por el que cargan a la cuenta de

8 Inventario; los abonos se efectúan a Cuentas por Pagar, por el importe del costo, y a la

9 cuenta de Descuento Comercial por el importe correspondiente al Recargo. El tratamiento

10 posterior por la venta de los productos se desarrolla de forma similar a las explicaciones

11 realizadas en el tópico anterior para las Empresas Mayoristas.

12 Ejemplo:

13 La Empresa Provincial de Aseguramiento al Comercio de Villa Clara, dedicada a la

14 comercialización de productos alimenticios y no alimenticios dirigidos al comercio minorista

15 industrial y gastronomía, recibe productos de víveres de la Empresa Provincial Mayorista,

16 para los cuales se le aplica el Descuento Comercial sobre el precio de venta a la población,

17 cuyo tratamiento se explicó en los tópicos anteriores. Además de estos productos, recibe

18 otros directamente de las empresas productoras, tales como: cárnicos, de la pesca,

19 embutidos, etc. En estos casos, las empresas productoras facturan sus productos a Precio de

20 Empresa con Recargo Comercial. El 15 noviembre de 2006 compra una tonelada de

21 embutido a la Empresa Cárnica, con un precio de adquisición de \$ 5 300.00. A estos

22 productos se le aplica una tasa de recargo comercial del 12.3 % sobre el costo de

23 adquisición. El día 25 de noviembre procede a la venta de 300 Kg. a la Empresa de

24 Gastronomía Provincial, a crédito.

Fecha	Cuentas y Detalles	Parcial	Debe	Haber
Nov. 15	----- x -----			

	Inventarios		\$ 5951.90	
	Embutido	<u>\$ \$ 5951.90</u>		
	Cuentas por Pagar			\$ 5300.00
	Empresa Cárnica	<u>\$ 5300.00</u>		
	Descuento Comercial			651.90
	Registrando la compra de embutido a la empresa.			
	(\$ 5300.00 por 12.3 % por 1 Tn)			
25	----- x -----			
	Cuentas por Cobrar		1785.57	
	Empresa de Gastronomía Provincial	<u>\$ 1785.57</u>		
	Ventas			1785.57
	Registrando la venta a la Empresa de Gastronomía.			
	(\$ 5.30 por 300 Kg.= \$ 1590.00)			
	(\$ 1590.00 por 12.30 % = \$ 195.57)			
	(\$ 1590.00 más \$ 195.57= \$ 1785.57)			
25	----- x -----			
	Costo de venta		1590.00	
	Descuento Comercial		195.57	
	Inventarios			1785.57
	Embutido	<u>\$ 1785.57</u>		
	Fijando el costo de venta y ajustando la cuenta de Descuento Comercial			
	(\$ 1590.00 por 12.30 % = \$ 195.57)			

1 Se puede observar que el costo unitario de las unidades vendidas es de \$ 5.30 (\$ 1590  
2 entre 300 Kg.). La diferencia entre las Ventas y el Costo de ventas representa el margen  
3 bruto, con el cual se deben cubrir los gastos operacionales y obtener un nivel de utilidad.

#### 4 **3.10 COMISIONES Y CONSIGNACIONES**

- 1 En sentido general el término Comisión adopta diferentes significados, entre ellas:
- 2 Orden o Mandato que se le da a una o varias personas para que ejecuten un encargo.
- 3 • Organizar una actividad festiva
  - 4 • Realizar el estudio de un fenómeno determinado
  - 5 • Ejecutar el cobro de deudas

6 Cantidad que se paga o cobra por la ejecución de servicio

- 7 • Comisión por servicios bancarios
- 8 • Comisión por venta de mercancías
- 9 • Comisión por el cobro de deudas

10 En la actividad económica las Comisiones se diferencian de la práctica general en que éstas  
11 siempre van a estar precisadas en un Contrato Mercantil en el que se define la tarea a  
12 ejecutar y sobre qué base se determina el importe a pagar por el cumplimiento del mandato.

13 De acuerdo con la orden o mandato las Comisiones pueden ser clasificadas en dos grandes  
14 grupos:

- 15 • Comisiones por Compras
- 16 • Comisiones por Ventas

### 17 **3.10.1 Comisiones por compras**

18 En ocasiones una empresa requiere determinada cantidad de una materia prima, un producto  
19 específico o una pieza para su maquinaria, las cuales no se pueden adquirir en su localidad y  
20 por ello le encomienda esta tarea a otra persona o entidad, que generalmente se encuentra  
21 en la zona donde existen, para que haga las gestiones pertinentes y ejecute su compra.

22 En el contrato que se firmará al respecto deben precisarse los siguientes aspectos:

- 23 • Tipo de producto
- 24 • Especificaciones (variedad, calidad, medidas, características)
- 25 • Rango de los precios
- 26 • Fecha de liquidación

27 Como puede apreciarse en esta actividad están presentes dos personas:

- 28 • El que ordena la ejecución de la tarea           Comitente
- 29 • El que ejecuta la encomienda                   Comisionista

1 En lo que respecta al registro de las obligaciones de cobrar o pagar, así como las  
2 conciliaciones que se llevan a efecto entre ambas partes, se habilitan las siguientes cuentas:

3	En los libros del Comitente (Y)	En los libros del Comisionista (X)
4	Empresa X, Cuenta Comisión	Empresa Y, Cuenta Comisión

5 Estas cuentas son utilizadas en todas las operaciones realizadas por ambas partes, por lo  
6 que en determinado momento pueden tener saldo deudor o acreedor, en el primer caso  
7 representa un importe a cobrar, se considera un Activo Circulante para el Comitente y en el  
8 segundo caso un importe a pagar por lo que constituye un Pasivo Circulante para el  
9 Comisionista. De existir operaciones con varios Comisionistas o viceversa, se puede habilitar  
10 una Cuenta Control para cada uno, como las mostradas anteriormente o utilizar una Cuenta  
11 Control y Subcuenta que los identifiquen, como se muestra a continuación:

12	En los libros del Comitente (Y)	En los libros del Comisionista (X)
13	Cuenta Comisión	Cuenta Comisión
14	Empresa X	Empresa Y

15 Seguidamente se exponen los asientos que confeccionan el Comitente y el Comisionista al  
16 registrar las operaciones que realizan cada uno de ellos. A los efectos de facilitar su  
17 comprensión se sigue llamando al Comitente Y y al Comisionista X

### 18 EN LOS LIBROS DEL COMITENTE Y

19 Al remitir el Efectivo para ejecutar la compra

#### 20 **INSERTAR ILUSTRACION 3.41**

21 Al recibir el Informe de Liquidación elaborado por el Comisionista al concluir la encomienda.

#### 22 **INSERTAR ILUSTRACION 3.42**

23 (\*) El importe que se muestra en esta cuenta esta compuesto por el valor pagado por los  
24 productos adquiridos más los gastos de fletes, almacenaje y manipulación pagados por el  
25 Comisionista en el cumplimiento de la encomienda. El débito del asiento está en función del  
26 Sistema de Inventario que adopta el Comitente, en este caso se partió de la adopción del  
27 Continuo.

28 (\*\*) Por lo regular al registrarse las operaciones informadas por el Comisionista en su  
29 liquidación el saldo de la cuenta que emplea el Comitente, que inicialmente era deudor, puede

1 convertirse en acreedor, cuando el efectivo remesado solo cubre el valor que se paga por los  
2 productos comprados, incurriéndose en otros pagos por el Comisionista.

3 Al liquidar lo adeudado al Comisionista.

#### 4 **INSERTAR ILUSTRACION 3.43**

#### 5 **EN LOS LIBROS DEL COMISIONISTA X**

6 Al recibir el efectivo remesado por el Comitente.

#### 7 **INSERTAR ILUSTRACION 3.44**

8 Al registrar los pagos realizados al ejecutar el mandato recibido

#### 9 **INSERTAR ILUSTRACION 3.45**

10 Observe que aunque los pagos realizados responden al pago de los productos adquiridos y  
11 los gastos de almacenaje, flete y manipulación, los mismos no se reflejan en las cuentas de  
12 inventario o gastos del Comisionista ya que estos se originaron por operaciones ejecutadas a  
13 nombre del Comitente.

14 Al registrar la comisión ganada por la ejecución del mandato recibido

#### 15 **INSERTAR ILUSTRACION 3.46**

16 Una vez contabilizados todos los pagos ejecutados y la comisión ganada, por el Comisionista,  
17 la cuenta Empresa Y, Cuenta Comisión que hasta el momento mostraba un saldo acreedor  
18 pudiera presentar ahora un saldo deudor, esto puede ocurrir porque el efectivo recibido,  
19 inicialmente, no resultó suficiente para cubrir todos los pagos efectuados mostrando por lo  
20 tanto, el importe adeudado por el Comitente, lo cual debe reflejarse en el Informe de  
21 Liquidación que elabora el Comisionista

22 Al registrar la recepción del importe adeudado por el Comitente.

#### 23 **INSERTAR ILUSTRACION 3.47**

24 El Informe de Liquidación

25 El documento mediante el cual el Comisionista le comunica al Comitente todas las  
26 operaciones efectuadas es el Informe de Liquidación.

27 Una vez comprobado que las operaciones informadas por el Comisionista están de acuerdo  
28 con lo fijado en el Contrato, firmado por ambas partes, se procede a contabilizar por el  
29 Comitente el costo de los artículos adquiridos y el gasto por comisión así como liquidar lo  
30 adeudado, de acuerdo con el Informe de Liquidación.

1 Los datos que contienen este informe y un modelo de su formato se muestran a continuación:

2 Empresa X

3 Informe de Liquidación

4 (Fecha de Emisión del Documento)

5

6 Detalle de la compra realizada \$ XXX

7 Más: Gastos (fletes, almacenaje y manipulación) XXX

8 \$ XXX

9 Comisión (calculada sobre la base establecida en el contrato) XXX

10 \$ XXX

11 Menos: Efectivo recibido XXX

12 Saldo a Mi Favor o a Su Favor \$ XXX

13 De ser el importe del efectivo recibido superior a los pagos efectuados más el cobro de la  
14 comisión el total indicará el importe que debe ser devuelto al Comitente y debe ser expresado  
15 con el título Saldo a Su Favor.

16 A los efectos de precisar lo estudiado hasta aquí, a continuación se expone un ejemplo de la  
17 contabilización que realizan el Comitente y el Comisionista por las operaciones realizadas:

18 La Cía. Palmares (Comitente) de Ciudad Camagüey y la Cía. Cuba Café (Comisionista) de  
19 Santiago de Cuba firman un contrato que contiene, entre otros, los siguientes aspectos:

20 Cuba Café comprará a nombre de la Cía. Palmares 200 cajas de Café Cubitas a un precio no  
21 mayor de \$ 22.00 la unidad. Los gastos de flete, acarreo, almacenaje, estiba y manipulación  
22 corren a cargo del Comitente, así como, éste pagará una comisión equivalente al 2 % del  
23 importe pagado por el café adquirido.

24 Las operaciones realizadas fueron:

- 25 • La Cía. Palmares remite a la Cía. Cuba Café \$ 4 000. en efectivo.
- 26 • La Cía Cuba Café adquirió las 200 cajas de café marca Cubita en \$4 300., pagó fletes  
27 por \$ 350. y, de acuerdo con el contrato, fijó la comisión del 2% sobre la compra,  
28 remitiéndole a la Cía. Palmares el siguiente informe:

29 Cía. Cuba Café

30 Informe de Liquidación

1 15 de Mayo de 2006

2	Compra 200 cajas de Café Cubita a \$ 21.50 cada una		\$ 4 300.00
3	Más: Fletes pagados	\$ 350.00	
4	Comisión 2 % de \$ 4 650.	<u>93.00</u>	<u>443.00</u>
5			\$ 4 743.00
6	Menos: Efectivo recibido		<u>4 000.00</u>
7	Saldo a Mi Favor		\$ 743.00

- 8 • La Cía. Palmares recibió las mercancías y el Informe de Liquidación, procediendo a
- 9 remitirle a la Cía. Cuba Café el importe adeudado.

#### 10 **OPERACIONES REALIZADAS POR EL COMITENTE**

#### 11 **INSERTAR ILUSTRACION 3.48**

12 (El método utilizado para el registro es el de Inventario Continuo)

#### 13 **OPERACIONES REALIZADAS POR EL COMISIONISTA**

#### 14 **INSERTAR ILUSTRACION 3.49**

#### 15 **3.10.2 Consignación de mercancías**

16 Esta forma constituye una expansión de la actividad comercial de una empresa ya que con  
17 ella se obtienen las siguientes ventajas:

- 18 ▪ Para el Comitente o Consignador:
  - 19 - Ampliar sus ventas a otros territorios.
  - 20 - Introducir un artículo nuevo o poco conocido.
  - 21 - No invertir en sucursales.
- 22 ▪ Para el Comisionista o Consignatario:
  - 23 - No poner en riesgo su capital.
  - 24 - Aumentar sus operaciones con menos capital.

25 Al constituir una relación bilateral entre dos entidades, debe quedar regulado mediante un  
26 contrato, el cual contendrá todos los pormenores de la operación, condiciones de venta, fecha  
27 y liquidación de la operación.

28 En esta transacción intervienen dos participantes; el Comitente o Consignador que ordena la  
29 venta y el Comisionista o Consignatario que la ejecuta.

30 Según el Código de Comercio de Cuba, la comisión puede realizarse:

- 1       • A nombre propio del Consignatario en cuyo caso éste es responsable ante el  
2       Consignador y la otra parte con quien contrate.
- 3       • A nombre del Consignador, debiendo en este caso hacer constar que contrata a  
4       nombre de él , lo que tiene el efecto dentro de la legislación vigente de eximir de  
5       responsabilidad al Consignatario si actúa dentro de las cláusulas del contrato.

6   En las relaciones que se establecen entre el Consignador y el Consignatario, la comisión  
7   puede ser de venta o de compra, por lo que debe estipularse claramente en el contrato la  
8   forma en que se hará la provisión de fondos.

9   Por su característica de contrato de mandato, el Consignatario tiene siempre que actuar  
10   dentro de lo convenido siguiendo las instrucciones del Consignador, y no podrá usar de los  
11   fondos provistos para otros asuntos que no fueren los que le confió el Consignador.

12   En el caso de comisión en venta el Consignatario que tuviere en su poder mercancías por  
13   cuenta ajena, responderá de su conservación en el estado en que las recibió, y no podrá, sin  
14   autorización del Consignador, prestar ni vender a plazos o a crédito.

#### 15   Deberes y Derechos del Comisionista o Consignatario:

##### 16   Deberes:

- 17   ▪ Comunicar frecuentemente al comerciante las noticias que interesan al buen éxito de la  
18    negociación.
- 19   ▪ Rendir cuenta justificada y especificada de la operación.
- 20   ▪ Conservar la mercancía en buen estado.
- 21   ▪ No vender a crédito ni a plazos sin autorización.
- 22   ▪ Reintegrar al Consignador en plazo y en forma establecida en el contrato.

##### 23   Derechos:

- 24   ▪ Recibir comisión.
- 25   ▪ Recibir reintegros por gastos hechos por él a cuenta del Consignador.

#### 26   Deberes y Derechos del Comitente o Consignador:

##### 27   Deberes:

- 28   ▪ Pagar la comisión.
- 29   ▪ Reintegrar los gastos y desembolsos hechos por el Consignatario a cuenta.

##### 30   Derechos:

1     ▪ Mantener la propiedad de la mercancía en consignación.

2     ▪ Exigir y reclamar judicialmente al Consignatario por el incumplimiento de lo pactado.

3 Los pasos a seguir durante las ventas en consignación son variados, teniendo en cuenta lo  
4 que se establezca en el contrato que formaliza la operación, sin embargo, para analizar las  
5 actividades, los pasos típicos son los siguientes:

6     ▪ Se celebra el convenio de consignación: este paso no implica asiento alguno, puesto que  
7 se trata simplemente de un convenio que gobierna las operaciones que se realizarán en el  
8 futuro.

9     ▪ Se remiten los bienes en consignación: el Consignador debe registrar el hecho de que una  
10 parte del inventario fue remitida al Consignatario para que intente venderla.

11    ▪ El Consignador no registra venta alguna porque esta operación no implica cambio de  
12 propiedad de las mercancías.

13    ▪ El Consignatario deberá llevar a cabo el registro de las mercancías recibidas de la cual es  
14 responsable, según ciertos límites legales especiales, este asiento no podrá constituir una  
15 compra de mercancías.

16    ▪ El Consignador paga los gastos, si él desea conocer el costo total de las remesas hechas  
17 en consignación, deberá cargar los gastos a una cuenta o cuentas especiales, de lo  
18 contrario puede usar las cuentas las regulares de gastos.

19    ▪ El Consignatario paga los gastos: de acuerdo con el contrato, los cuales se cargarán al  
20 Consignador y así lo registra el Consignatario. El Consignador no puede asentar esos  
21 gastos mientras el Consignatario no le notifique que los ha pagado.

22    ▪ El Consignatario realiza la venta: el Consignatario debe registrar la venta y la obligación  
23 que contrae ante el Consignador por cualquier cantidad cobrada menos los gastos. Puede  
24 registrar también cualquier comisión ganada, que por lo general podrá deducir del efectivo  
25 que va a remitir.

26    ▪ El Informe de Ventas: este informe indica los artículos recibidos, los artículos vendidos,  
27 los gastos que se cargan a la consignación y otros datos relativos. El Consignatario lo  
28 elabora y lo envía al Consignador, junto con el efectivo que le debe remesar al  
29 Consignador por las operaciones efectuadas. El Consignatario sólo tendrá que asentar el  
30 efectivo remitido, puesto que las ventas, los gastos y las comisiones ya se registraron.

1 Por medio del Informe de Ventas, el Consignador conoce el importe de las ventas efectuadas  
2 y de los gastos pagados por el Consignatario y a partir de éste registrará esos hechos junto  
3 con el importe de la comisión. Contabiliza el efectivo recibido, de lo contrario, establecerá  
4 una Cuenta por Cobrar.

### 5 **La propiedad y la consideración de la utilidad**

6 En las ventas de mercancías, sean éstas al crédito o al contado, la propiedad del activo pasa  
7 al comprador y la utilidad se registra en el momento de la venta, mientras que en la  
8 consignación de mercancías la propiedad sigue siendo del Consignador hasta que el  
9 Consignatario la haya vendido y la utilidad no se calcula hasta tanto no tener aviso del  
10 Consignatario por la venta.

11 Los productos en consignación se controlan a través de Cuentas de Orden por las siguientes  
12 razones:

- 13 • El Consignador mantiene la propiedad de las mercancías hasta tanto no se le informe  
14 que se ejecutó la venta, mientras esto no suceda las mismas no se rebajarán de la  
15 cuenta de inventario correspondiente, no obstante haber sido trasladadas al almacén del  
16 Consignatario, aspecto éste que debe ponerse en conocimiento de todo aquel que lo  
17 requiera.
- 18 • El Consignatario mantiene en su almacén mercancías que no son de su propiedad,  
19 cuestión esta que debe estar registrada a los efectos de que los usuarios de la  
20 información contable que el emite lo conozcan.

21 Un ejemplo de las Cuentas de Orden utilizadas para este tipo de operación puede ser:

- 22 • En los libros del Consignatario: Mercancías Recibidas en Consignación
- 23 • En los libros del Consignador: Mercancías Remitidas en Consignación :

24 Tal como se expuso al tratar la Comisión por Compras, en las ventas en consignación  
25 igualmente se emplean las Cuentas que reflejarán los derechos de cobro y obligaciones de  
26 pago que tendrán cada una de las partes.

27 El proceso de registro de este tipo de operación sigue las siguientes etapas:

- 28 ▪ Cuando los productos nunca constituyen Inventarios del Consignatario:

- 1 - Se registran en las Cuentas de Orden de Mercancías Recibidas en Consignación o  
2 Mercancías Remitidas en Consignación (que debe analizarse por Sub. mayores de  
3 Inventarios por cada producto, en que se controlan sus movimientos físicos y su valor).
- 4 - La comisión otorgada al Consignatario constituyen Ingresos Financieros para éste y  
5 Gastos Financieros para el Consignador.
- 6 - El precio de los productos entregados y vendidos constituyen Ventas del Consignador  
7 y los Gastos de Ventas, pueden tratarse como Gasto de Distribución y Ventas (si éste  
8 es un productor) o como Gastos de Operación Comercial (si se trata de una entidad  
9 comercializadora).
- 10 ■ Cuando los productos pasan en propiedad al Consignatario al venderse.
- 11 - Se registran en las Cuentas de Orden de Mercancías Recibidas en Consignación o  
12 Mercancías Remitidas en Consignación y emplear un submayor de Inventario para  
13 controlar el movimiento físico de los distintos artículos y su valor.
- 14 - Al venderse los productos por el Consignatario, éste los registra como Inventarios y  
15 establece la obligación de pago en Cuentas por Pagar a Proveedores, contabilizando  
16 inmediatamente su Venta y Costo de Ventas y rebajando la Cuenta de Orden de  
17 Mercancías Recibidas en Consignación.
- 18 - Por su parte, el Consignador registra los Ingresos por Ventas de los productos  
19 entregados, su Costo de Ventas y minora la Cuenta de Orden de Mercancías  
20 Remitidas en Consignación.

21 Las Ventas en Consignación pueden ser registradas por el Consignador empleando uno de  
22 los siguientes métodos:

- 23 ■ A precio de Costo.  
24 ■ A precio de Venta.

25 Por su parte el Consignatario siempre empleará la modalidad de A Precio de Venta.

26 La ventaja de utilizar el método del Precio de Costo está dada en que el mismo permite  
27 conocer el resultado obtenido en la venta de cada lote de mercancía entregada al o los  
28 Comisionistas o Consignatarios.

29 A continuación se exponen la contabilización de las operaciones que ejecutarán cada una de  
30 las partes, atendiendo a las diferentes modalidades expuestas anteriormente:

- 1   ▪ Cuando los productos pasan en propiedad al Consignatario al venderse.
- 2   Consignador:
- 3   1- Al remitir las mercancías objeto de la transacción.
- 4   **INSERTAR ILUSTRACION 3.50**
- 5   2- Al notificarle el Consignatario la venta de las mercancías y la obligación del pago
- 6   **INSERTAR ILUSTRACION 3.51**
- 7   3- Al fijar el Costo de Ventas de las mercancías vendidas por el Consignatario
- 8   **INSERTAR ILUSTRACION 3.52**
- 9   4- Al registrar los gastos de la venta notificados y pagados al Consignatario.
- 10  **INSERTAR ILUSTRACION 3.53**
- 11  5- Al cobrar la venta al Consignatario.
- 12  **INSERTAR ILUSTRACION 3.54**
- 13  6- Cancelando o ajustando las Cuentas de Orden de la operación.
- 14  **INSERTAR ILUSTRACION 3.55**
- 15  Comisionista:
- 16  1- Al recibir las mercancías en consignación.
- 17  **INSERTAR ILUSTRACION 3.56**
- 18  2- Al contabilizar la venta de las mercancías recibidas en consignación.
- 19  **INSERTAR ILUSTRACION 3.57**
- 20  3- Al fijar el Costo de la Venta realizada.
- 21  **INSERTAR ILUSTRACION 3.58**
- 22  4- Al fijar la compra y obligación de pago al Consignador.
- 23  **INSERTAR ILUSTRACION 3.59**
- 24  5- Al pagar la compra de mercancías al Consignador o Comitente.
- 25  **INSERTAR ILUSTRACION 3.60**
- 26  6- Cancelando o ajustando las cuentas de orden de control de las mercancías recibidas en
- 27  consignación.
- 28  **INSERTAR ILUSTRACION 3.61**
- 29  • Cuando los productos no constituyen inventarios del Consignatario (Método del Precio de
- 30  Venta).

- 1   Comitente o Consignador:
- 2   1- Al remitir las mercancías objetos de la transacción.
- 3   **INSERTAR ILUSTRACION 3.62**
- 4   2- Pago de los fletes por el envío de las mercancías al Consignatario
- 5   **INSERTAR ILUSTRACION 3.63**
- 6   3- Al recibir la liquidación del Comisionista o Consignatario y el efectivo
- 7       de la venta de las mercancías remitidas y vendidas.
- 8   **INSERTAR ILUSTRACION 3.64**
- 9   4- Al fijar el costo de las mercancías vendidas.
- 10  **INSERTAR ILUSTRACION 3.65**
- 11  5- Al registrar el pago de los gastos de la venta al Comisionista o Consignatario
- 12  **INSERTAR ILUSTRACION 3.66**
- 13  6- Al registrar la comisión pagada al Comisionista o Consignatario.
- 14  **INSERTAR ILUSTRACION 3.67**
- 15  7- Cancelando o ajustando la cuenta de orden de la operación.
- 16  **INSERTAR ILUSTRACION 3.68**
- 17  Comisionista o Consignatario:
- 18  1- Al recibir las mercancías en consignación.
- 19  **INSERTAR ILUSTRACION 3.69**
- 20  2- Al registrar los gastos pagados por cuenta del Comitente
- 21  **INSERTAR ILUSTRACION 3.70**
- 22  3- Al contabilizar la venta de los productos recibidos en consignación
- 23  **INSERTAR ILUSTRACION 3.71**
- 24  4- Al registrar la comisión recibida del Comitente
- 25  **INSERTAR ILUSTRACION 3.72**
- 26  5- Al liquidar el efectivo correspondiente al Comitente por las ventas de las mercancías
- 27       recibidas en consignación y los gastos pagados a cuenta de éste.
- 28  **INSERTAR ILUSTRACION 3.73**
- 29  6- Cancelando o ajustando las Cuentas de Orden de control de las mercancías recibidas
- 30       en consignación.

1 **INSERTAR ILUSTRACION 3.74**

2 A continuación se presenta un ejemplo de ventas de mercancías en consignación,  
3 considerando que las mismas no constituyen Inventarios del Consignatario.

4 La Empresa Comercializadora de Frutas Selectas de la provincia de Camagüey , controla sus  
5 inventarios por el método continuo o perpetuo y remite a la Comercializadora de Matanzas  
6 mercancías en calidad de consignación, 25 unidades a un precio de venta de \$ 3 750,00,  
7 precio de costo unitario \$ 85,00, incurriendo en gastos de fletes por \$ 150,00.

8 El Consignatario recibe las mercancías y vende 10 unidades en \$ 1 500,00 remitiendo el  
9 informe con la remesa de efectivo correspondiente

10 En su gestión de venta, el Consignatario incurrió en gastos de fletes por \$120,00, recibiendo  
11 una comisión del 8% sobre las ventas..

12 Libro del Consignatario: Comercializadora de Matanzas

13 **INSERTAR ILUSTRACION 3.75**

14 La cuenta de ingresos que emplea el Consignatario para el registro de su comisión, ya sea en  
15 una Comisión por Compra o en una Consignación está en dependencia de la actividad que  
16 despliega como tal, es decir, si ello constituye o no su actividad propia

17 Libro del Comitente: Comercializadora Camagüey

18 **INSERTAR ILUSTRACION 3.76**

19 b) Informe de Liquidación:

20 Cía. Comercializadora Matanzas

21 Liquidación de mercancías vendidas en consignación en el periodo a cuenta de la Empresa  
22 Comercializadora de Frutas Selectas de la provincia de Camagüey

23 **INSERTAR ILUSTRACION 3.77**

24 ▪ Cuando los productos no constituyen inventarios del Comisionista (Método del Precio de  
25 Costo).

26 Libro del Comitente o Consignador:

27 Al remitir las mercancías en consignación.

28 **INSERTAR ILUSTRACION 3.78**

29 Al registrar los gastos pagados.

30 **INSERTAR ILUSTRACION 3.79**

1 Al registrar el importe de las mercancías vendidas según el Informe del Comisionista o  
2 Consignatario.

3 **INSERTAR ILUSTRACION 3.80**

4 Al contabilizar los gastos pagados por el Comisionista o Consignatario de acuerdo con su  
5 Informe de liquidación de la consignación.

6 **INSERTAR ILUSTRACION 3.81**

7 Al registrar el efectivo recibido del Comisionista o Consignatario

8 **INSERTAR ILUSTRACION 3.82**

9 El Consignador debe llevar un registro de las mercancías enviadas, de los gastos incurridos y  
10 de las ventas efectuadas en cada remesa, llevando para ello una cuenta especial llamada  
11 Consignaciones Remitidas la que incluye el nombre del Consignatario.

12 Se le cargan el costo de los artículos remitidos en Consignación, los gastos pagados ya sea  
13 por el Consignador o por el Consignatario y las comisiones pagadas a éste, abonando las  
14 ventas informadas por el Consignatario.

15 Esta cuenta especial proporciona toda la información necesaria para el cálculo de la Utilidad  
16 Bruta resultante de la Consignación.

17 Igualmente en los asientos precedentes fue necesario utilizar la cuenta Cuentas por Cobrar  
18 como un derecho de cobro del Consignador, por las ventas efectuadas mediante el  
19 Consignatario, la que luego se ajusta por los gastos incurridos, reflejando así el neto a cobrar  
20 por el Consignador.

21 Al registrar la Utilidad en Consignación.

22 **INSERTAR ILUSTRACION 3.83**

23 Este asiento se elabora con un doble objetivo:

- 24 • Registrar el resultado obtenido hasta el momento con la venta de las mercancías en  
25 consignación.
- 26 • Ajustar la cuenta Consignaciones Remitidas de forma tal que su saldo represente el  
27 Costo Inventariable de las mercancías que quedan por vender.

28 Para determinar el importe del ajuste deberá procederse de la forma siguiente:

- 29 • Calcular el Costo Unitario de la totalidad de las mercancías, el cual  
30 se obtiene sumando el Costo de las Mercancías más los gastos de flete

1 incurridos en su envío al Comisionista, los gastos pagados por el Comisionista tales  
2 como: flete y acarreo hasta las instalaciones de venta, promoción, entre otros. El  
3 importe obtenido se dividirá entre el total de las unidades remitidas.

- 4 • El Costo Unitario obtenido se multiplicará por la unidades vendidas, lo cual constituirá  
5 el Costo de Venta al cual se le añadirá el importe de la Comisión y la suma de ambos  
6 se resta a las Ventas dando como resultado la Utilidad Bruta en Ventas, que será el  
7 importe del ajuste a realizar.
- 8 • Como comprobación, el saldo de la cuenta Consignaciones Remitidas deberá ser igual  
9 a la multiplicación del Costo Unitario por las Unidades no vendidas.

10 Este método no implica cambios en la contabilidad del Comisionista o Consignatario, o sea  
11 las operaciones se registran de la misma forma que si se estuviera utilizando el Método del  
12 Precio de Venta

### 13 Ejemplo Demostrativo

14 La Empresa Prolub de Ciudad de La Habana remite el 5 de Enero del 2003 a la Empresa  
15 Sirdell de Cienfuegos mercancías en consignación, incurriendo en gastos de fletes pagados  
16 por ésta por \$ 200,00. Las mercancías enviadas se corresponden con 50 sacos de azúcar,  
17 precio de venta \$10 000,00, costo del 50%.

18 La Consignataria recibe las mercancías el 6 de Enero, vendiendo una parte al contado el 10  
19 de Enero, 40 sacos en \$ 8 000,00.

20 Debido a su actuación como agente del Consignador, la Consignataria pagó fletes por \$  
21 150,00, teniendo derecho a una comisión del 12% sobre el valor de la venta.

22 La Consignataria envía el efectivo de la venta y el Informe de Liquidación el 12 de Enero,  
23 siendo recibido en esa misma fecha por el Comitente o Consignador

24 Libro del Consignatario: Sirdell (Precio de Venta o Precio de Costo)

### 25 **INSERTAR ILUSTRACION 3.84**

26 Libro del Comitente: Prolub. (Precio de Costo)

### 27 **INSERTAR ILUSTRACION 3.85**

28 Cálculos realizados para ajustar la cuenta Mercancías Remitidas en Consignación:

- 29 • Determinación del Costo Unitario:

30 Valor de las Mercancías Remitidas (50 sacos a \$ 100. c/u) \$ 5 000.

1	Gastos de Fletes pagados por el Comitente	200.
2	Gastos de Fletes pagados por el Comisionista	<u>150.</u>
3	Total Costo	<u>\$ 5 350.</u>

4 Costo Unitario: \$ 5 350 entre 50 sacos = \$ 107. cada saco.

5 • Determinación de la Utilidad Bruta en Ventas:

6	Ventas (40 sacos a \$ 200. c/u)	\$ 8 000.
7	Menos: Costo de Venta (40 sacos x \$ 107.)	\$ 4 280
8	Comisión (12 % de \$ 8 000.)	<u>960</u> <u>5 240.</u>
9	Utilidad Bruta en Ventas	<u>\$ 2 760.</u>

10 • Verificación del Saldo Final de la Cuenta Mercancías Remitidas en Consignación:

11	Saldo de la Cuenta	<u>\$ 1 070.</u>
12	Costo Inventariable de las Unidades en existencia	
13	50 sacos entregados	
14	– <u>40</u> sacos vendidos	
15	10 sacos en existencia x \$ 107. c/u.	<u>\$ 1 070.</u>

16 Informe de Liquidación:

17 Cía. Sirdell de Cienfuegos

18 Liquidación de mercancías vendidas en consignación en el periodo a cuenta de la empresa

19 Prolub de Ciudad de La Habana

20 **INSERTAR ILUSTRACION 3.86**

21 Presentación de la información en los Estados Financieros:

22 Los resultados de las operaciones en consignación se pueden presentar en el Estado de  
23 Resultados junto al resto de otras partidas de ingresos y gastos, o por separado.

24 Si se opta por este último, la Utilidad Bruta proveniente de las Ventas en Consignación puede  
25 aparecer como una partida especial inmediatamente después del importe de la Utilidad  
26 Bruta obtenida en Venta, o bien se puede recurrir a la presentación por columnas para  
27 proporcionar datos adicionales.

28 **3.11 VENTAS A PLAZOS**

1 Constituyen operaciones comerciales, en las cuales el adquirente paga en los plazos  
2 establecidos en el contrato el valor del bien que se adquiere, sólo si se cumplen en tiempo  
3 todos los plazos pactados; ya que de no ser así se le retirará el activo.

4 La expresión ventas en abonos se refiere a las ventas que se efectúan cuyo pagos se harán  
5 en abonos periódicos efectuados durante un plazo prolongado, por tanto, en estos casos el  
6 pago el pago del producto o del bien se distribuye a lo largo de un periodo relativamente  
7 largo, ello conlleva que el riesgo de pérdida que resulta por cuentas incobrables es mayor en  
8 el caso de las ventas a plazos que en el de las ventas comunes.

9 Existen diferentes medios para proteger al vendedor, como son:

10 1- Contrato condicional de ventas. Estipula que la propiedad del artículo vendido no  
11 puede pasar al cliente mientras no hubiese efectuado todos los pagos.

12 2- Empleo de documentos garantizados sobre el artículo vendido.

13 Cualquiera de ellos permite al vendedor recuperar la posesión de los artículos vendidos en  
14 caso de que el comprador deje de hacer uno o más pagos. La mercancía recuperada se  
15 intenta vender posteriormente con el fin de compensar al vendedor por aquellos abonos no  
16 cobrados y los gastos incurridos.

17 Existen otras variantes al respecto, por ejemplo, cuando el comprador abona parte del pago  
18 al efectuar la compra comprometiéndose a pagar el resto en intervalos previamente pactados,  
19 hasta complementar el importe total del bien adquirido.

20 En esta modalidad de ventas, intervienen:

21 ▪ Vendedor: Propietario del bien objeto de venta.

22 ▪ Comprador: Adquirente del bien, mediante pagos parciales.

23 El precio de la venta en las ventas a plazos es mayor que en las ventas al contado y en las  
24 ventas a crédito, porque en estas últimas el vendedor cobra en el acto o en un tiempo corto,  
25 lo cual no le origina otros gastos y le permite realizar su utilidad casi en el momento en que se  
26 efectúe la venta.

## 27 **Métodos de Cobro**

28 ▪ **Método de Depósito**: Ocurre cuando se efectúa un anticipo por el cliente, por tanto, la  
29 operación de venta no está completa.

1 ▪ **Método de Recuperación del Costo:** Se aplica cuando existen dudas respecto al cobro  
2 de las cuentas. Bajo esta variante se van reconociendo importes iguales, tanto de ingresos  
3 como de gastos, pero una vez recuperados los costos las entradas adicionales de efectivo se  
4 consideran como ingresos.

5 ▪ **Método de Abono:** Se considera la realización en los períodos de cobro y no de venta..  
6 Ocurre cuando existen dudas referente al grado de cobrabilidad por lo que el ingreso se  
7 reconoce tan sólo cuando se efectúan los cobros.

8 En la selección del método más apropiado se deben tener presentes varios factores, como  
9 son la experiencia del contador y el grado de incertidumbre con respecto al cobro de la  
10 cuenta.

#### 11 **El Contrato de Ventas a Plazos:**

12 El vendedor conserva las propiedad del bien hasta que el comprador liquide su precio total, el  
13 cual debe ser pagado de manera parcial cuyas fechas de vencimientos se fijan en este  
14 documento. Se establece el derecho a la recuperación del bien por el vendedor cuando el  
15 comprador no cumpla lo convenido.

#### 16 **Consideración de la Utilidad**

17 En las ventas a plazos la Utilidad Bruta se considera Realizada en la medida que se ejecutan  
18 los cobros, en tanto, la Utilidad por la parte no cobrada se considera como una Utilidad Bruta  
19 Diferida.

#### 20 **INSERTAR ILUSTRACION 3.87**

21 Reconocimiento del Ingreso en el Estado de Resultados:

22 Un Ingreso en el Estado de Resultado se reconoce cuando ha surgido un incremento en los  
23 beneficios económicos, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los  
24 pasivos, y además el importe del Ingreso puede medirse con certeza.

25 Los procedimientos adoptados normalmente en la práctica para reconocer Ingresos, está  
26 dado por el requisito de que los mismos deban estar acumulados (o devengados)  
27 .Constituyen aplicaciones de las condiciones para reconocimiento fijadas en el Marco  
28 Conceptual de la Resolución 235-2004 párrafo 86. Generalmente, tales procedimientos van  
29 dirigidos a restringir el reconocimiento como Ingresos sólo a aquellas partidas que, pudiendo  
30 ser medidas con certeza, posean un grado suficiente de certidumbre.

1 **Tratamiento contable para el Vendedor:**

2 I. Al firmarse el contrato de Ventas a plazos.

3 II. Al cobrarse cada plazo.

4 **Tratamiento contable para el Comprador**

5 I. Al firmarse el contrato de Ventas a plazos.

6 II. Al pagarse cada plazo.

7 A partir de los procedimientos contables para el vendedor, se proponen los siguientes pasos  
8 a seguir para el registro de las operaciones relacionadas con las ventas a plazos según el  
9 método de Sistema de Inventario utilizado .

10 **Método Físico o Periódico.**

- 11 ▪ Venta de las mercancías a plazos, pudiendo existir un pago inicial.
- 12 ▪ Cobro de los plazos en las fechas fijadas según contrato de ventas.
- 13 ▪ Fijación del Costo de las Ventas a plazos y del Inventario Final.
- 14 ▪ Cierre de las Cuentas Nominales ( Ventas a plazos y Costo de Ventas a plazos) y  
15 reconocimiento de la Utilidad Bruta Diferida.
- 16 ▪ Ajuste de la Utilidad Bruta Diferida y reconocimiento de la Utilidad Bruta Realizada.

17 **Método Continuo o Perpetuo:**

- 18 ▪ Venta de las mercancías a plazos con su pago inicial, cuando procede, y disminución del  
19 inventario.
- 20 ▪ Registro del Costo de Ventas a plazos
- 21 ▪ Cobro de los plazos en las fechas fijadas según contrato de ventas
- 22 ▪ Cierre de las Cuentas Nominales ( Ventas a plazos y Costo de Ventas a plazos) y  
23 reconocimiento de la Utilidad Bruta Diferida
- 24 ▪ Ajuste de la Utilidad Bruta Diferida y reconocimiento de la Utilidad Bruta Realizada.

25 Es importante tener en cuenta antes de comenzar el registro de las operaciones determinar  
26 siempre la estructura de ventas según la información presentada.

27 Ejemplo demostrativo:

28 Con fecha 1ro de Septiembre del 2005 se vende un automóvil cuyo costo es de \$ 2 700,00  
29 en \$ 4 200,00. Se cobró \$ 1 200,00 de entrada y por el resto se aceptan 15 letras por \$  
30 200,00 al final de cada mes a partir de Octubre.

1 Se pide: Efectuar Asientos de Diario hasta el 31 de Diciembre del 2005.

2 Nota: Suponga que se utiliza el Sistema de Inventario Físico o Periódico.

3 **INSERTAR ILUSTRACION 3.88**

4 Al 1ro de Septiembre:

5 Utilidad Bruta Realizada: 35,72 % de \$1 200,00 = \$ 428,64

6 Utilidad Bruta Diferida \$ 1 500 - \$ 428.64 = \$ 1 071.36

7 Al 31 de Diciembre: Utilidad Bruta Realizada

8 (\$ 200,00 x 3 plazos) x 35,72% = \$ 214,32

9 Utilidad Bruta Diferida

10 (\$ 1 071.36 – \$ 214.32) = \$ 857.04

11 **INSERTAR ILUSTRACION 3.89**

12 Continuando con el ejemplo anterior, suponga que el vendedor utiliza para el control de sus  
13 inventarios el sistema continuo o perpetuo.

14 **INSERTAR ILUSTRACION 3.90**

15 Como se observa la única diferencia existente en la aplicación de ambos métodos es que  
16 cuando se aplica el método de Inventario Continuo, no se hace necesario determinar el Costo  
17 de Venta dado que éste se obtiene directamente del Mayor General, a diferencia del  
18 Inventario Físico, por lo que el Costo de Venta se cierra, conjuntamente, con el resto de las  
19 cuentas nominales deudoras.

20 Al presentar la información anterior en el Estado de Resultados:

21 **Estado de Resultado**

22 **Diciembre 31 de 2005**

23 **INSERTAR ILUSTRACION 3.91**

24 Cobros que abarcan varios períodos contables.

25 Ejemplo demostrativo.

26 Un comerciante para el registro de sus ventas a plazo utiliza el sistema de Inventario Físico o  
27 Periódico, presentando el siguiente resumen para los años 2004 y 2005

28 **INSERTAR ILUSTRACION 3.92**

29 Se pide: Asientos de Diario de cada año hasta el ajuste de la Utilidad Bruta y presentación de  
30 la información en el Estado correspondiente

1 **INSERTAR ILUSTRACION 3.93**

2 **Comerciante X**

3 **Estado de Pérdidas y Ganancias**

4 **Diciembre 31 de 2005**

5	Ventas	\$ 160 000,00
6	Costo de Ventas	<u>137 000,00</u>
7	Utilidad Bruta en Venta	\$ 23 000,00
8	Menos: Cobros pendientes del 2005	<u>5 750,00</u>
9		\$ 17 250,00
10	Más: Cobros realizados del 2004	<u>2 785,71</u>
11	Utilidad Bruta Realizada	<u>\$ 20 035,71</u>
12	Cobros pendientes del 2005	$\$23\,000,00 \text{ entre } \$160\,000,00 = 0.14375 \times \$40\,000,00$
13		= \$ 5 750, 00
14	Cobros realizados del 2004	$\$13\,000\,00 \text{ entre } \$140\,000\,00 = 0.09228571 \times \$30\,000\,00$
15		= \$ 2 785, 71

16 **3.11.1 Rescisión de un contrato de Ventas a Plazos**

17 Dependiendo de los términos del contrato de venta y de la política del departamento de  
18 crédito, el vendedor puede recuperar la mercancía vendida bajo el convenio de pagos en  
19 abono, en caso en que el comprador no cumpla con los pagos señalados.

20 La mercancía recuperada se puede reacondicionar antes de ofrecerla a la venta, y se puede  
21 revender según convenga. El objetivo de esta operación será registrar cualquier activo  
22 recuperado con su valor justo, o bien, si éste no se puede determinar, con el que más se le  
23 aproxime.

24 Para ello, habrá que considerar el estado de la mercancía recuperada, lo que cuesta  
25 reacondicionarla y el mercado que tenga la mercancía ya usada

26 **Pasos para la Contabilización de la rescisión de un contrato:**

- 27 ▪ Determinar el saldo de las Cuentas por Cobrar a Plazos.
- 28 ▪ Determinar el saldo de la Utilidad Bruta Diferida.
- 29 ▪ Determinar el costo de la mercancía recuperada.
- 30 ▪ Determinar el resultado de la recuperación en cuanto a la Utilidad o Pérdida de la misma.

## 1 **Ejemplo Ilustrativo**

2 La Compañía Secrista Caribe S.A. aplica el método de ventas a plazos. El 1° de Enero de  
3 2005 presenta una Cuenta por Cobrar a Plazos con saldo de \$ 1 250,00.

4 Durante el año se cobraron \$ 250,00 y como no fue posible hacer otros cobros se recuperó la  
5 mercancía vendida la cual tenía en esa fecha un valor justo de mercado de \$ 400,00. La  
6 compañía gastó \$ 50,00 para reacondicionarla. Originalmente la mercancía se había vendido  
7 con una tasa de Utilidad Bruta del 40% .Por tanto:

8	1) Cuentas por Cobrar a Plazos al inicio		\$ 1 250,00
9	Cobros realizados en el año		<u>250,00</u>
10	<b>Saldo final de las Cuentas por Cobrar a Plazos</b>		<u>\$ 1 000,00</u>
11	2) Utilidad Bruta Diferida al inicio \$ 1250,00 X 40 %		\$ 500,00
12	Cobros Realizados \$ 250 X 40 %		<u>100,00</u>
13	<b>Utilidad Bruta Diferida Final</b>		<u>\$ 400,00</u>
14	3) Pérdida en Recuperación		
15	\$ 1000,00 - \$400 00	\$ 600,00	
16	Gastos de Re-acondicionamiento	<u>50,00</u>	\$ 650,00
17	<b>Valor de la mercancía recuperada</b>		<u>400,00</u>
18	<b>Pérdida en Recuperación</b>		<u>\$ 250,00</u>

## 19 **INSERTAR ILUSTRACION 3.94**

### 20 **3.12 PIGNORACIÓN DE MERCANCÍAS**

21 Tal como se ha planteado los Inventarios constituyen una importante partida dentro del grupo  
22 del Activo Circulante para las empresas, por lo que seguidamente. se presenta un tópico muy  
23 interesante vinculado con este Activo, y lo constituyen las pignoraciones de mercancías,  
24 como fuente alternativa de financiación a la que pueden acceder las entidades.

25 Generalmente cuando las empresas necesitan financiamiento el Banco, las casas financieras  
26 o instituciones crediticias exigen dar como garantía algún bien, y muchas de estas y sobre  
27 todo aquellas empresas industriales o comerciales con grandes volúmenes de inventarios  
28 pueden optar por garantizar el préstamo mediante sus inventarios,

29 A través de ellos pueden obtener financiamiento conociéndose esta operación desde el  
30 punto de vista contable, como Pignoración de Mercancías.

1 Es un tipo de operación comercial, que realizan generalmente instituciones bancarias, y son  
2 préstamos que éstos otorgan a terceros y cuyo respaldo o garantía está representado por  
3 mercancía que quedará gravada hasta la cancelación parcial o total de la deuda.

4 Esta operación adquiere gran importancia, por cuanto en primer lugar permite a comerciantes,  
5 industriales y otros, obtener financiamiento entregando parte de sus inventarios como  
6 garantía del préstamo recibido, a su vez, en el caso de importar algún tipo de materia prima,  
7 hacerlo en grandes cantidades y así evitar pagar posteriormente un mayor precio en el  
8 comercio internacional.

### 9 **Los Contratos de Pignoración de Mercancías**

10 Por el tipo de operación que representan los Contratos de Pignoración, estos pueden  
11 depender de varias variables:

- 12     ▪ Del tipo de mercancía ( si es de fácil o difícil venta)
- 13     ▪ Del lugar en que las mercancías han estar almacenadas
- 14     ▪ Del riesgo que representa la mercancía en cuanto a su seguridad
- 15     ▪ De la rama económica en que se desenvuelva
- 16     ▪ De la solvencia financiera del pignorante
- 17     ▪ De la finalidad que se persigue con la obtención del préstamo
- 18     ▪ Del tipo de inventarios, si se trata de Materia Prima, Producto en Proceso, Producto  
19         Terminado, etc.

20 Todas estas variables van a influir en lo referente al monto del crédito y en las condiciones en  
21 que se va a ejecutar una operación de Pignoración de Mercancías ,por lo que hace evidente  
22 la variedad de contratos existentes en este tipo de operación.

23 Otro aspecto distintivo de estos contratos lo constituyen las formas en que se amortizan los  
24 préstamos concedidos, constituyendo una característica importante de este tipo de operación  
25 dado que el Pignorante (quien obtiene el préstamo) puede realizar pagos parciales, a cuenta  
26 del crédito obtenido, recibiendo a cambio la devolución de una parte de la mercancía gravada  
27 que corresponda a la parte pagada.

28 Desde el punto de vista contable de quien solicita el préstamo esta operación se refleja en la  
29 forma siguiente; el crédito que obtiene el Pignorante representa un Pasivo con el Banco u  
30 otra institución financiera, el cual normalmente es por un plazo inferior a un año, y se

1 denomina: "Pignoración por Pagar" la cual se refleja en el Balance General como Pasivo  
2 Circulante; a su vez la mercancía entregada en calidad de garantía se presenta en una  
3 cuenta denominada "Mercancía Pignorada", la cual funciona como una Cuenta de Orden, la  
4 misma se ajusta o cancela en función de la liquidación parcial o total del préstamo.

5 Tratamiento contable.

6 Esta operación en forma general, consta del siguiente procedimiento:

- 7 a. El crédito obtenido (Pignoración por Pagar) siempre es una cantidad menor que la  
8 mercancía entregada. La determinación oscila, generalmente, entre el 60% y 80% de  
9 la mercancía entregada. El porcentaje exacto se establece, en cada caso por las  
10 diversas variables en cada operación de pignoración..
- 11 b. En toda operación de pignoración se establece un lapso máximo para pagar el  
12 préstamo al Banco u otra institución que otorgó el financiamiento, no obstante, el  
13 pignorante puede ejecutar pagos parciales y retirar la mercancía correspondiente.
- 14 c. Los intereses son calculados mensualmente por el Banco de acuerdo al saldo de la  
15 deuda, los que son cargados al Pignorante. Estos intereses se fijan de acuerdo con la  
16 tasa vigente.
- 17 En ocasiones cuando se tiene cierta certeza de que durante el período del préstamo  
18 no se van a hacer pagos parciales se procede a deducir el total del interés en el  
19 momento del préstamo En lo que respecta al seguro, el Banco va a cargar  
20 mensualmente en la cuenta del Pignorante el monto del mismo, de acuerdo con la  
21 mercancía existente en garantía. . El razonamiento utilizado para los intereses ,  
22 también es válido a los efectos del seguro, en cuanto a que si se tiene la certeza de  
23 que no se va a retirar la mercancía en el lapso del préstamo, se pueda deducir el  
24 monto Total del Seguro en el momento de realizar la Pignoración.
- 25 Referente a la forma de determinar el monto del seguro (el cual cubre diferentes  
26 eventualidades como robo e incendio), depende del riesgo que tenga la mercancía de  
27 acuerdo con su clase y la posibilidad de su sustracción.
- 28 d. El almacenaje se cobrará en forma mensual, dependiendo del monto de la mercancía  
29 gravada, y de sus condiciones de seguridad..

1 e. Al vencerse el período de préstamo y no efectuarse el pago, el Banco procede a  
2 cobrar los intereses de mora respectivos además del seguro y almacenaje, también  
3 puede efectuar el remate de la mercancía y cobrar el total de la deuda, otros gastos  
4 ocasionados y devolver cualquier remanente al Pignorante.

5 **CASO 1. Se efectúan pagos parciales**

6 1- Al suscribir el contrato de pignoración para informar las mercancías dadas en  
7 garantía.(Cuentas de Orden o Memorándum)

8 **INSERTAR ILUSTRACION 3.95**

9 2- Al recibir el efectivo de la pignoración.

10 **INSERTAR ILUSTRACION 3.96**

11 3- Al efectuarse pagos parciales

12 **INSERTAR ILUSTRACION 3.97**

13 4- Ajuste del asiento memorándum

14 **INSERTAR ILUSTRACION 3.98**

15 5- Al efectuarse el pago final.

16 **INSERTAR ILUSTRACION 3.99**

17 6- Cancelación del asiento memorándum

18 **INSERTAR ILUSTRACION 3.100**

19 **CASO 2. No se efectúan pagos parciales.**

20 Considerando que al entregar las mercancías en consignación, el Banco deduce todos los  
21 gastos en el momento de conceder el préstamo, por cuanto no hay intención de realizar  
22 pagos parciales.

23 1- Al suscribir el contrato de pignoración para informar las mercancías dadas en garantía.(  
24 cuentas de Orden o Memorándum)

25 **INSERTAR ILUSTRACION 3.101**

26 2- Al recibir el efectivo de la pignoración.

27 **INSERTAR ILUSTRACION 3.102**

28 3- Cancelación de la deuda

29 **INSERTAR ILUSTRACION 3.103**

30 4- Cancelación del asiento memorándum

1 **INSERTAR ILUSTRACION 3.104**

2 Ejemplos del registro de pignoraciones de mercancías, de acuerdo con diversas situaciones  
3 que puedan presentarse:

4 **Situación no. 1:**

5 El 1 de Mayo del 2005 se pignora un lote de mercancías de \$ 600 000,00 al 75%; los  
6 intereses del Banco son al 25% anual y el lapso del préstamo es de 150 días.

7 El seguro es de \$ 0,40 por cada \$ 1 000,00 de mercancía, que se cargará mensualmente  
8 junto con los intereses y con el almacenaje que es de \$ 200,00 mensuales.

9 Pignoración por Pagar = \$ 600 000,00 al 75% = \$ 450 000,00

10 **INSERTAR ILUSTRACION 3.105**

11 El 1 de Agosto del propio año se procede a pagar \$ 140 000,00 a cuenta del préstamo, y  
12 los intereses, el seguro y el almacenaje correspondiente.

13 Transcurridos 3 meses del préstamo, se realizaran los siguientes cálculos:

14 Intereses = \$ 450 000,00 x 25% x 3/12 = \$ 28 125,00

15

16 Seguro =  $\frac{\$ 600\ 000,00 \times 0.40 \times 3}{\$1\ 000,00}$  = \$ 720,00

18 Almacenaje = \$ 200,00 x 3 meses = \$ 600,00

19 Total de Gastos a Pagar : \$ 29 445,00 ( \$ 28 125,00 + \$ 720,00 +\$ 600,00)

20 **INSERTAR ILUSTRACION 3.106**

21 Posteriormente, se hace necesario determinar el volumen de mercancía que se libera a partir  
22 del pago efectuado, para proceder ajustar el asiento número 2.

23 Si por \$ 450 000,00 entregamos \$ 600 000,00 de mercancías  
24 por \$ 140 000,00 ----- X

25

26  $X = \frac{\$140\ 000,00 \times \$600\ 000,00}{\$ 450\ 000,00}$  = \$ 186 666,67 de Mercancía Pignorada.  
27 \$ 450 000,00

28 **INSERTAR ILUSTRACION 3.107**

29 Cumplidos los 150 días de plazo, se procede a cancelar el resto de la deuda y como  
30 consecuencia también los intereses, seguro y almacenaje correspondientes.

	Pignoración por Pagar		Mercancías Pignoradas	
1				
2	\$ 140 000,00	\$ 450 000,00	\$ 600 000,00	\$ 186 666,67
3		\$ 310 000,00	\$ 413 333,33	

4 Desde el último pago de los gastos (1 de Agosto del 2005) hasta la fecha (1 de Octubre del  
5 2005) han transcurrido dos meses, es en base a este tiempo que se calculan los intereses, el  
6 seguro y almacenaje:

7 Intereses =  $\$310\,000,00 \times 25\% \times 2/12 = \$ 12\,916,67$

8

9 Seguro =  $\$ 413\,333,33 \times \$ 0,40 \times 2 = \$ 330,67$

10 
$$\frac{\quad\quad\quad}{\$ 1\,000,00}$$

11 Almacenaje =  $\$ 200,00 \times 2 \text{ meses} = \$ 400,00$

12 **INSERTAR ILUSTRACION 3.108**

13 Realizado el pago final del préstamo, se procede a cancelar el asiento de las cuentas memo  
14 al producirse el retiro total de las mercancías gravadas.

15 **INSERTAR ILUSTRACION 3.109**

16 Con la realización del último asiento queda cancelada desde el punto de vista contable la  
17 deuda y los pagos a realizar por la pignoración de las mercancías.

18 A modo de resumen pueden plantearse los siguientes pasos para el registro contable de las  
19 Pignoraciones de Mercancías a partir de las características del ejemplo desarrollado en la  
20 Situación número 1:

- 21     ▪ Registro de la mercancía entregada en calidad de garantía.( Cuentas Memo)
- 22     ▪ Registro del crédito obtenido por la Pignoración de mercancías:
- 23     ▪ Asientos por los pagos parciales.
- 24     ▪ Ajustes de las cuentas Memo en cada pago.
- 25     ▪ Cancelación de la deuda al efectuarse el pago final y
- 26     ▪ Cancelación de las cuentas Memo por el retiro total de las mercancías gravadas.

27 **Situación número 2:**

28 El 30 de Junio del 2005 se pignora un lote de mercancía de \$ 250 000,00 al 70%, el Banco  
29 abona el neto en cuenta después de deducir intereses al 30% anual, en 120 días, el Seguro  
30 es de \$ 550,00 y el almacenaje del 0.75% del valor de las mercancías.

1 Pignoraciones por Pagar: \$ 250 000,00 x 70% = \$ 175 000,00

2 Intereses = \$ 175 000,00 x 30% x 120/360 = \$ 17 500,00

3 Seguro = \$ 550,00

4 Almacenaje = \$ 250 000,00 x 0,75% = \$ 1 875,00

5 Total de Deducciones: \$ 19 925,00 (\$ 17 500,00 + \$ 550,00 + \$ 1 875,00)

6 Neto Abonado por el Banco: \$ 175 000,00 - \$ 19 925,00 = \$ 155 075,00

7 El registro contable se presenta a continuación:

8 **INSERTAR ILUSTRACION 3.110**

9 A partir de la información presentada, considere los siguientes casos::

10 **CASO No 1:** Llegada la fecha de vencimiento (30 Octubre del 2005) se procede a cancelar la  
11 deuda y retirar la mercancía correspondiente.

12 **INSERTAR ILUSTRACION 3.111**

13 A modo de resumen, para el registro contable de las pignoraciones de mercancías a partir de  
14 las características del ejemplo desarrollado en la Situación numero 2, en el caso No. 1, el  
15 Banco deduce todos los gastos en el momento de conceder el préstamo, por cuanto no existe  
16 la intención de realizar pagos parciales, se concluye como pasos a desarrollar los siguientes:

- 17 ▪ Registro de la mercancía entregada en calidad de garantía.( Cuentas de  
18 Orden o Cuentas Memorándum)
- 19 ▪ Registro de la operación por la Pignoración de mercancías (neto),  
20 reconociendo los gastos de intereses, seguro y almacenaje.
- 21 ▪ Cancelación de la deuda al pago final
- 22 ▪ Cancelación de las cuentas Memo por el retiro de las mercancías gravadas.

23 **CASO No. 2:** Llegada la fecha de vencimiento y transcurridos algunos días, el Banco procede  
24 a rematar las mercancías por incumplimiento de la obligación.

25 El 30 de Noviembre del 2005 el Banco remata la mercancía por \$. 220 000,00; se cobra la  
26 deuda, los intereses por mora del 2% mensual y un 3% de comisión.

27 Intereses ( desde el 30 de Octubre del 2005 hasta el 30 de Noviembre del 2005) = \$ 175  
28 000,00 x 2% x 1 = \$ 3 500,00

29 **INSERTAR ILUSTRACION 3.112**

1 A partir de las características del ejemplo desarrollado en la Situación No. 2, en el caso No.  
2 2, en que llegada la fecha de vencimiento y transcurrido algunos días, el Banco procede a  
3 rematar las mercancías por incumplimiento de la obligación, se concluye como pasos  
4 efectuados los siguientes:

- 5 • Cancelación del asiento memo por el remate de las mercancías pignoradas.
- 6 • Registro del remate de las mercancías pignoradas.

### 7 **3.13 CONTROL DEL INVENTARIO**

8 Las actividades de control relacionadas con los inventarios requieren la mayor precisión, ya  
9 que se encuentran constantemente cambiando, de ahí los riesgos a que éstos se ven  
10 sometidos estando entre ellos:

- 11 ✓ Seguimiento inadecuado de suministradores (capacidades de suministrar cantidad,  
12 calidad, tiempo)
- 13 ✓ Insuficiente comunicación de las necesidades materiales
- 14 ✓ Uso no autorizado de las compras
- 15 ✓ Pérdidas o extravíos de las existencias.
- 16 ✓ Deterioro de la calidad de los inventarios.
- 17 ✓ Incorrecta valuación de los mismos.
- 18 ✓ Servicios de inferior calidad a los requeridos de acuerdo con el proveedor.
- 19 ✓ Apropiación de materiales o productos en el almacén.

20 Es importante que las políticas y estrategias a seguir minimicen o eliminen estos y otros  
21 riesgos por los que estarán encaminadas a:

- 22 ✓ Conocer su existencia real
- 23 ✓ La propiedad o no de la misma.
- 24 ✓ Su valuación correcta.
- 25 ✓ Su calidad.

26 Las actividades de control que de forma general deberán orientarse como forma de gestionar  
27 los riesgos serán fundamentalmente dirigidas a:

- 28 ✓ Autorización del método de valuación seleccionado por la Empresa.
- 29 ✓ Segregación adecuada de las funciones de autorización, custodia y registro.

- 1 ✓ Registro oportuno de la inversión en inventarios y el pasivo correspondiente.
- 2 ✓ Registro oportuno de todos los embarques y, en su caso, su facturación incluyendo la
- 3 contabilización del correspondiente costo de ventas.
- 4 ✓ Control de las devoluciones.
- 5 ✓ Custodia física y adecuada de los inventarios.
- 6 ✓ Inventarios físicos.
- 7 ✓ Procedimientos adecuados para el registro de acumulación de los elementos del costo.
- 8 ✓ Registro adecuado para el control de existencias y anticipos a proveedores.
- 9 ✓ Registros adecuados para el control de las existencias propiedad de terceros en
- 10 almacenes de la empresa.
- 11 ✓ Comparación periódica de la suma de los registros auxiliares con el saldo de la cuenta de
- 12 Mayor correspondiente.
- 13 ✓ Comparación de los inventarios físicos por el personal interno.
- 14 ✓ Procedimientos para determinar la pérdida de valor de los inventarios y el registro de las
- 15 estimaciones correspondientes.
- 16 ✓ Adecuada protección a la entidad mediante la contratación de seguros y fianzas.
- 17 En Cuba, existen las disposiciones vigentes dictadas por el Ministerio de Finanzas y Precios.
- 18 Entre las actividades de control tendientes a minimizar o eliminar los riesgos asociados a los
- 19 inventarios se encuentran las siguientes:
- 20 ✓ La persona del almacén debe contar, medir y pesar todos los productos recibidos, sin
- 21 tener acceso al documento del suministrador (Recepción a ciega).
- 22 ✓ Las Tarjetas de Estiba tienen que estar actualizadas y colocadas junto a los productos
- 23 almacenados o en lugar próximo a los que se encuentren a la intemperie o destilen
- 24 sustancias que deterioren las mismas.
- 25 ✓ Los almacenes tienen que ofrecer seguridad y encontrarse limpios y ordenados.
- 26 ✓ Los Submayores de Inventario del área contable deben estar al día.

- 1 ✓ El almacén tiene que informar las existencias de cada producto en todos los modelos de  
2 entradas y salidas, después de anotados estos movimientos y dichas existencias tienen  
3 que cotejarse diariamente con las de los Submayores de Inventario, localizándose  
4 inmediatamente las diferencias detectadas.
- 5 ✓ Cuando el programa automatizado contable y el del Control de Inventarios no estén  
6 integrados, se ejecutará el Cuadre Diario en Valores por el Área de Contabilidad.
- 7 ✓ El almacén debe contar con listados de los cargos y nombres del personal con acceso al  
8 mismo y de los nombres, cargos y firmas del personal autorizado a solicitar u ordenar la  
9 entrega de productos.
- 10 ✓ Es obligatorio elaborar un Plan anual y efectuar conteos periódicos del 10% de los  
11 productos almacenados, sistemática y mensualmente y cuando estos chequeos arrojen  
12 diferencias sistemáticas, realizarse un inventario general anual.
- 13 ✓ El personal de los almacenes tiene que tener firmadas Actas de Responsabilidad  
14 Material por la custodia de los bienes materiales y en caso de faltantes o pérdidas,  
15 aplicárseles dicha responsabilidad, de acuerdo con lo regulado por el Decreto-Ley 92-  
16 86.
- 17 ✓ Cuando se detecten faltantes o sobrantes de bienes materiales se elaborarán los  
18 expedientes correspondientes y se contabilizarán inmediatamente, tramitándose y  
19 aprobándose dentro de los términos establecidos.
- 20 ✓ Las producciones terminadas y las producidas para insumo remitidas a los almacenes  
21 tienen que estar amparadas por el documento justificativo de la entrega de éstas.
- 22 ✓ Es preciso controlar a través de las Tarjetas de Estiba y de los Submayores de Inventario,  
23 los materiales y los equipos por instalar destinados al proceso inversionista, así como los  
24 productos recibidos o remitidos en consignación y en depósito.
- 25 ✓ En el caso de detectarse diferencias físicas entre lo facturado por ventas de productos y lo  
26 recibido como pagos por los clientes, deben elaborarse los expedientes de faltantes  
27 correspondientes.
- 28 ✓ Debe existir un control eficaz de los Útiles y Herramientas en uso y éstos verificarse  
29 sistemáticamente; elaborándose en caso de detectarse faltantes o sobrantes de estos

1 bienes los expedientes correspondientes, contabilizándose correctamente y aplicándose  
2 la responsabilidad material.

3 ✓ El personal del almacén no puede tener acceso a los registros contables, ni a los  
4 Submayores de Control de Inventarios.

5 ✓ El Área Contable tiene que revisar los precios y cálculos de los productos recepcionados.

6 Los inventarios ociosos por exceso o por desuso deben controlarse separadamente y  
7 activarse las gestiones para su eliminación.

## 8 **RESUMEN DEL CAPITULO**

9 En este capítulo se aborda la problemática relacionada con los Inventarios, iniciándose con la  
10 exposición de algunas generalidades, en lo referente a su definición y características, de las  
11 diferentes partidas a considerar en su determinación como son las Mercancías en Tránsito (a  
12 partir de las condiciones establecidas en el contrato de compra venta), Mercancías en  
13 Consignación, Mercancías Vendidas a Plazos y las Mercancías Pignoradas.

14 Se identifican los costos a incluir en el inventario, los Sistemas de Control de inventario: Físico  
15 o Periódico y Continuo o Perpetuo; otro aspecto estudiado es la valoración de esta partida a  
16 partir de los siguientes métodos: Identificación Específica, Costo Promedio en sus tres  
17 variantes (Aritmético simple, Ponderado y Móvil), PEPS y UEPS, efectuando una  
18 comparación entre ellos.

19 En el estudio de estos métodos se particularizan los mismos bajo el Sistema de Inventario  
20 Continuo, así como técnicas especiales de valoración aplicadas en este caso como Costo o  
21 Mercado el más bajo, el cual parte de la subestimación del Costo Histórico del Inventario una  
22 vez que declara la utilidad del Activo

23 Objeto de estudio de este capítulo lo constituyen los métodos de estimación del Inventario  
24 Final, mostrando el del Margen Bruto y de Venta al Detalle, todo lo anterior ilustrado por  
25 medios de ejemplos.

26 Como parte de este Capítulo se estudian otros tipos de inventarios con características  
27 especiales como son los Útiles y Herramientas y Envases y Embalajes Retornables.

28 Los Útiles y Herramientas constituyen instrumentos o útiles movibles y manuales, de poco  
29 valor y rápido desgaste, sobre este tipo de medio se abordan diferentes métodos para el  
30 cálculo de su desgaste, los cuales se ilustran por medio de ejemplos.

1 Los Envases Retornables constituyen materiales que usa la empresa para la distribución de  
2 su producción terminada o mercancía, pudiendo ser devueltos o no una vez utilizados. Se  
3 presenta un ejemplo que ilustra el procedimiento contable para registrar las operaciones  
4 relacionadas con estos medios que se emplean en determinadas empresas en su actividad  
5 de venta

6 Como caso particular de nuestro país se aborda la problemática del Control de las  
7 Mercancías a Precio de Venta de la Población. Particularidades de las Empresas de  
8 Comercio Interior de Bienes de Consumo.

9 Para comenzar se estudia la problemática del Descuento Comercial, el Impuesto de  
10 Circulación, entre otros, continuando con el tratamiento contable en las Empresas  
11 Comerciales Mayoristas, los aspectos relacionados con los Productos Subsidiados y aquellos  
12 con Impuestos Especiales y su reflejo contable, así como la Contabilidad en las Empresas  
13 Comerciales Minoristas concluyendo con el Recargo Comercial.

14 Posteriormente se continúa con las Comisiones y Consignaciones como parte de los tópicos  
15 especiales de los Inventarios.

16 Las Comisiones tienen su origen en la orden que realiza una persona o entidad para la  
17 compra de una materia prima o un producto específico. Se plantean las figuras que  
18 intervienen: Comitente y Comisionista. Se ilustra el tratamiento contable en este tipo de  
19 operación para cada uno de ellos a través de ejemplos.

20 Por otra parte, las Consignaciones surgen con el envío de determinados productos o  
21 mercancías a un intermediario para que efectúen su venta. Se muestran las diferentes  
22 variantes que se pueden asumir, presentando el tratamiento contable para cada una de las  
23 figuras que intervienen: Consignador y Consignatario.

24 Las Ventas a Plazos es otro tema que se trata en este Capítulo, las mismas constituyen  
25 ventas cuyos pagos se efectuarán en abonos periódicos durante un plazo prolongado, por lo  
26 que el pago del producto o bien se distribuye en un tiempo relativamente largo. Se tratan,  
27 entre otros aspectos, el contrato de la venta, las personas que intervienen y los diferentes  
28 métodos de cobro como son: del depósito, Recuperación del Costo, del Abono. Todo lo  
29 anterior se presenta utilizando ejemplos sobre la base de los dos Sistemas de Inventarios ya

1 estudiados, donde se ilustra toda la operatoria hasta la determinación de la Utilidad Bruta  
2 Realizada.

3 Como tópico adicional se estudia la Pignoración de Mercancías, enfocada esta como una  
4 alternativa de financiación concretada en préstamos cuya garantía o respaldo está  
5 representada por la mercancía que quedará gravada hasta la cancelación parcial o total de la  
6 deuda. Se hace referencia, entre otros aspectos, al Contrato de Pignoración de mercancías,  
7 las variantes a tener presente en el mismo y las variantes de pago que se pueden asumir. Se  
8 ilustra el tratamiento contable en este tipo de operación para cada uno de ellos a través de  
9 ejemplos.

10 Este Capítulo concluye señalando algunas particularidades del Control Interno vinculado con  
11 esta temática.

## 12 **BIBLIOGRAFIA**

- 13 • Comité Estatal de Finanzas. Resolución No. 20 de 1992. Mercancías gravadas con el  
14 impuesto de circulación, métodos de calculo, empresas obligadas a su pago y  
15 planificación, términos de pago, exenciones, cobro forzoso y recargo por mora a las  
16 empresas que no tributen el impuesto en el termino establecido.
- 17 • Cuba. Asamblea Nacional del Poder Popular. Ley 73 de 1994. Del Sistema Tributario.
- 18 • Editorial ORBE. Introducción a las Finanzas. La Habana. Editorial ORBE. 1976.
- 19 • Horngren Charles T. Contabilidad. Tomo II. Edición ENPES. 2006.
- 20 • Horngren, Charles T. y col. Contabilidad. Quinta Edición. Pearson Educación, México,  
21 2003.
- 22 • Karrenbrock, Wilbert E. y Harry Simons. Contabilidad Intermedia. Tomo Primero. W. M  
23 Jackson, Inc. Editores. México. 1950.
- 24 • Kester. Roy B. Contabilidad. Teoría y Práctica. Tomo II. Editorial Labor S.A 1938.
- 25 • Kieso D. Contabilidad Intermedia. Editorial ENPES.
- 26 • Menéndez Aniceto, Eduardo J. y López Fernández Héctor R. Contabilidad Intermedia.  
27 Editado por Librería Venecia. La Habana. 1960.
- 28 • Mieres Cuartas, José. Contabilidad. Principios y Fundamentos. Editorial Ciencias  
29 Sociales. La Habana. 1984.

- 1 • Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 10 de 1997. Normas Generales de
- 2 Contabilidad. Actividad Empresarial.
- 3 • Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 11 de 1997. Impuesto de circulación por
- 4 la venta de cigarrillos.
- 5 • Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución No. P- 24 del 2006. Sobre tasas de
- 6 recargo comercial.
- 7 • Ministerio de Finanzas y Precios. Lineamientos sobre Costo. Documento 3:
- 8 Clasificación de los Gastos y su inclusión en el Costo.
- 9 <http://www.egrafip.cu/documento.asp?c=45&s=4&m=2>
- 10 • Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 5 de 1994. Impuesto de circulación por
- 11 la venta de cigarrillos, tabaco torcido, cervezas, rones y aguardientes.
- 12 • Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 11 de 2007. Subsistemas de
- 13 Contabilidad y Control Interno. Subsistema de Inventarios.
- 14 • Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 222 de 2000. Metodología general para
- 15 la formación y presentación de las propuestas de tasas de márgenes comerciales, en
- 16 moneda nacional.
- 17 • Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 235 de 2005. Normas Cubanas de
- 18 Información Financiera.
- 19 • Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 294 de 2005. Normas Cubanas de
- 20 Información Financiera.
- 21 • Ministerio de Finanzas y Precios. Resolución 379 de 2003. Reglamento del Impuesto
- 22 sobre Utilidades y los Tipos Impositivos por Actividades Económicas. Artículo 14.
- 23 • Name Águila, Alberto y Col. Contabilidad II. Tomo I y II. Universidad de la
- 24 Habana.1983.
- 25 • Contabilidad Moderna. Manuel de Jesús Fernández Cepero. Capitulo 27
- 26 • Contabilidad Moderna I . Manuel de Jesus Fernandez Cepero Capitulo 30
- 27 • Estudio de la Contabilidad General. Marta Olivo y Ricardo Maldonado.
- 28 • Normas Cubanas de la Información Financiera. Resolución 235/2005 del MFP
- 29 • Pro forma de la NCIF sobre Inventario. MFP
- 30 • Consultor Electrónico del Contador.

- 1 • Auditoría/Antonio De Miranda Estrada... [et al./].—La Habana.--/S.L./: Instituto Cubano  
2 del Libro,/198-/.—464p.
- 3 • Coopers & Lybrands. Los nuevos conceptos del Control Interno./ Coopers & Lybrands.  
4 – EE.UU: Daniel Santos, 2005.—1006p.
- 5 • Cook. Auditoria/ Cook.. [s.l]. [s.n].- 333p.
- 6 • Holmes, Arthur W. Principios y Procedimientos/Arthur W. Holmes.—Mexico: Editorial  
7 Hispano Americana,/ [198-].—567p.
- 8 • Instituto Mexicano de Contadores Públicos: “Examen del Control Interno”, Boletín 5 de  
9 la Comisión de Procedimientos de Auditoría, México, 1957.
- 10 • Tomado de: <http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/ger/pjoel.htm>
- 11 • La Habana. Finanzas al Día, Sistemas de Contabilidad. Sección 1 Tomo 1
- 12 • Meigs, Walter B. Auditoría / Walter B. —EE.UU.: Editorial Diana, 1977.—973p.
- 13 • Suárez Suárez, Andrés S. La Moderna Auditoria: Un análisis conceptual y  
14 metodológico / Andrés S. Suárez Suárez. - - Madrid: Editorial Mc Grau – Hill, 1991. - -  
15 109 p.
- 16 • Montgomery, P Auditoría ./ Philip Montgomery, .—Mexico: Editorial Limusa, 1991.—  
17 1006p.
- 18 • Poch, R. Manual de Control Interno.—España: Editorial Gestión 2000. 1992.--Segunda  
19 Edición. Barcelona
- 20 • Mexico. Manual de Normas y Procedimientos de Auditoría. Instituto mexicano de  
21 Contadores Públicos, Mexico, Pág.32