

PARTE III: OPERACIONES DEL CICLO DE EXPLOTACIÓN

Tema 8:

ACREEDORES Y DEUDORES POR OPERACIONES COMERCIALES

PARTE I. TEORÍA GENERAL DE LA CONTABILIDAD

Tema 1: La contabilidad como sistema de información

Tema 2: El patrimonio empresarial

Tema 3: El resultado y el método contable

PARTE II. TÉCNICA GENERAL DE LA CONTABILIDAD

Tema 4: Representación contable: la cuenta y los libros de contabilidad

Tema 5: La normalización contable

Tema 6: El ciclo contable

PARTE III. OPERACIONES DEL CICLO DE EXPLOTACIÓN DE LA EMPRESA

Tema 7: Las existencias

Tema 8: Acreedores y deudores por operaciones comerciales

PARTE IV. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA Y PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Tema 9: Análisis de las cuentas de balance y de gestión

Tema 10: Las cuentas anuales

Objetivos

- ✓ Diferenciar las operaciones comerciales del resto de las que tiene lugar en la empresa.
- ✓ Profundizar en las relaciones financieras entre empresas que surgen de dichas operaciones.
- ✓ Conocer y aplicar correctamente los criterios de valoración aplicables a las operaciones comerciales.
- ✓ Estudiar y contabilizar correctamente todas estas operaciones, en particular:
 - Operaciones relacionadas con derechos de cobro a clientes (incluyendo efectos comerciales y *factoring*).
 - Operaciones relacionadas con los gastos de personal.
 - Operaciones relacionadas con las Administraciones Públicas.

Organización Docente

1 ECTS = 25 horas

Presenciales (40%) = 10 horas

No Presenciales (60%) = 15 horas

6 ECTS = 150 horas

Presenciales (40%) = 60 horas

No Presenciales (60%) = 90 horas

TEMA 8 (32 horas)

- ✓ Teoría: 6 horas
- ✓ Práctica: 6 horas
- ✓ Tutorías: 1 hora
- ✓ Evaluación: 1 hora
- ✓ Trabajo en Grupo: 3 horas
- ✓ Trabajo Autónomo: 15 horas

Índice

- 8.1. Las operaciones comerciales y sus implicaciones contables
- 8.2. La problemática de los créditos comerciales. Su valoración.
 - 8.2.1. Los efectos comerciales
 - 8.2.1.1. Giro de letras, aceptación y cobro
 - 8.2.1.2. La gestión de cobro
 - 8.2.1.3. El descuento
 - 8.2.1.4. El endoso
 - 8.2.2. Los derechos de cobro a largo plazo
 - 8.2.3. El riesgo de impago
 - 8.2.4. Las operaciones de “factoring”
- 8.3. Cuentas de personal
- 8.4. Cuentas con las administraciones públicas
- 8.5. Ubicación en el balance y repercusión sobre la cuenta de pérdidas y ganancias

8.1. Las operaciones comerciales y sus implicaciones

OPERACIONES COMERCIALES o DE TRÁFICO son las adquisiciones y ventas corrientes de bienes y servicios que intervienen en el proceso productivo.

GRUPO 4

40. Proveedores

41. Acreedores

43. Clientes

44. Deudores

46. Personal

47. Administraciones públicas

48. Periodificaciones

49. Deterioro de valor de créditos comerciales y provisiones a corto plazo

Cuentas de activo y pasivo, en muchos casos, de tipo personal, que recogen derechos y obligaciones de corto y largo plazo.

8.1. Las operaciones comerciales y sus implicaciones

- ✓ El PGC clasifica estos derechos/obligaciones en función de la vinculación entre las empresas (distinguiendo empresas del grupo, asociadas o independientes entre si) e incluye a muchos de ellos en el amplio concepto de “instrumento financiero”.

INSTRUMENTO FINANCIERO son contratos que dan lugar en una empresa a un activo financiero y, simultáneamente en otra empresa, a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio.

- ✓ El concepto de instrumento financiero engloba otras operaciones de carácter financiero y no comercial como un préstamo de un banco pero las cuentas para reflejar esas deudas están en el grupo 1, de financiación básica, o el grupo 5, de cuentas financieras, según si el préstamo es a largo o corto plazo.

Ejemplos de operaciones comerciales típicas para entender el concepto de instrumento financiero (venta, anticipo, etc).

8.2. La problemática de los créditos comerciales

CREDITO COMERCIAL es todo activo financiero originado en la venta de bienes y prestación de servicios por operaciones de tráfico de la empresa.

CREDITO NO COMERCIAL es todo activo financiero no relacionado con operaciones de tráfico de la empresa, como por ejemplo, el préstamo o crédito concedido a otra empresa o a un empleado.

- ✓ Valoración inicial a **VALOR RAZONABLE**, que salvo evidencia en contrario, es el precio de la transacción.
- ✓ Esto implica, descontar los intereses incorporados en el nominal del crédito e ir posteriormente, conforme vayan devengándose, incorporándolos como ingresos financieros en la cuenta de pérdidas y ganancias y como un mayor valor del crédito en el balance.
- ✓ Excepciones a **VALOR NOMINAL**.
 - ✓ Créditos comerciales a corto plazo
 - ✓ No hay tipo de interés contractual
 - ✓ Anticipos, créditos a personal y algún otro concepto

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.2. Los efectos comerciales

La LETRA DE CAMBIO es un documento mercantil por el cual una persona, denominada *librador*, ordena a otra, denominada *librado*, el pago de una cierta suma de dinero en un lugar y fecha, la de vencimiento de la letra, determinados.

- ✓ Ventajas de las letras:
 1. Mayor garantía de cobro
 2. Medio de pago (endoso)
 3. Medio para obtener crédito (descuento)

- ✓ Inconvenientes: coste

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.2. Los efectos comerciales

GIRO DE LA LETRA, ACEPTACIÓN y COBRO

431. Clientes, efectos comerciales a cobrar

4310. Efectos comerciales en cartera

4311. Efectos comerciales descontados

4312. Efectos comerciales en gestión de cobro

4313. Efectos comerciales impagados

| | | | |
|------|---|------|-------------------|
| 430 | | | |
| | a | 700 | Venta |
| | | 477 | |
| 4310 | | | |
| | a | 430 | Giro y Aceptación |
| 572 | | | |
| | a | 4310 | Cobro |

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.2. Los efectos comerciales

LA GESTIÓN DE COBRO

- ✓ ¿Qué es la gestión del cobro?
- ✓ ¿Qué implicaciones tiene?

4312

a

4310

Gestión

572

626

472

a

4312

Cobro

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.2. Los efectos comerciales

EL DESCUENTO

✓ ¿Qué es el descuento de efectos? y ¿Qué implicaciones tiene?

| | | | |
|------|---|------|-----------|
| 4311 | | | |
| | a | | |
| | | 4310 | Descuento |
| 572 | | | |
| 665 | | | |
| 626 | | | |
| 472 | | | |
| | a | | |
| | | 5208 | Descuento |
| 5208 | | | |
| | a | | |
| | | 4311 | Cobro |
| 5208 | | | |
| | a | | |
| | | 572 | |
| 4315 | | | |
| | a | | |
| | | 4311 | Impagado |

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.2. Los efectos comerciales

EL ENDOSO

✓ ¿Qué es el descuento de efectos? y ¿Qué implicaciones tiene?

400

a

4310

Endoso

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.2. Los derechos de cobro a largo plazo

| | | | |
|-------------------|-----|---|------|
| Fecha de la venta | 450 | | |
| | | a | |
| | | | 700 |
| | | | 477 |
| 31.dic.xx | 450 | | |
| | | a | |
| | | | 7620 |
| Fecha del cobro | 572 | | |
| | | a | |
| | | | 450 |

Precio al contado

Devengo de intereses

PAGO= Precio al contado + intereses

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.3. El riesgo de impago

- ✓ Deterioro = posibilidad de que los derechos no se lleguen a realizar, es decir, que los clientes no paguen o se retrasen el pago.
- ✓ Método individualizado

| | | | |
|-----|---|-----|-------------------------------|
| 430 | | | |
| | a | 700 | Venta |
| | | 477 | |
| 436 | | | |
| | a | 430 | Descubrirse posible deterioro |
| 694 | | | |
| | a | 490 | |

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.3. El riesgo de impago

✓ Método individualizado

| | | |
|-----|---|-----|
| 490 | | |
| | a | 794 |
| 572 | | |
| | a | 436 |
| 650 | | |
| | a | 436 |
| 490 | | |
| | a | 794 |

Desaparece
la causa del
deterioro

Pérdida
definitiva

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.3. El riesgo de impago

✓ Estimación global

| | | | | |
|-------|-----|---|-----|-------------------------|
| Año 0 | 490 | a | 794 | Reversión del deterioro |
| Año 1 | 694 | a | 490 | Dotación del deterioro |

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.4. Las operaciones de *factoring*

Los CONTRATOS DE “FACTORING” consisten en ceder a otra empresa (la entidad de “factoring”) la gestión de los derechos de cobro a clientes.

✓ Modalidades:

1. Con anticipo (comisión + intereses):
 - 1.1. Con recurso (no transfiere el riesgo)
 - 1.2. Sin recurso (se transfiere el riesgo)
2. Sin anticipo

8.2. La problemática de los créditos comerciales

8.2.4. Las operaciones de *factoring*

✓ *Factoring* con anticipo y con recurso (similar al descuento)

432

a

430

572
665
626
472

a

5209

Factoring

5209

a

432

Cobro

5209

a

572

Impagado

650

a

432

8.3. Cuentas de personal

GASTOS DE PERSONAL

640. Sueldos y salarios

641. Indemnizaciones

642. Seguridad social a cargo de la empresa

643. Retribuciones a largo plazo mediante sistemas de aportación definida

644. Retribuciones a largo plazo mediante sistemas de prestación definida

645. Retribuciones al personal mediante instrumentos de patrimonio

649. Otros gastos sociales

INGRESOS DE PERSONAL

755. Ingresos por servicios al personal

PERSONAL

460. Anticipos de remuneraciones

465. Remuneraciones pendientes de pago

466. Remuneraciones mediante sistemas de aportación definida pendientes de pago

8.3. Cuentas de personal

CONTABILIZACIÓN DE LAS NÓMINAS

| | | |
|-----|---|------|
| 640 | | |
| 642 | | |
| 643 | | |
| 649 | | |
| | a | |
| | | 4751 |
| | | 476 |
| | | 460 |
| | | 755 |
| | | 465 |
| | | 572 |

8.4. Cuentas con las Administraciones Públicas

CON ORGANISMOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL

- 471. Organismos de la seguridad social, deudores
- 476. Organismos de la seguridad social, acreedores

CON LA HACIENDA PÚBLICA

- 470. HP, deudora por diversos conceptos
 - 4700. HP, deudora por IVA
 - 4708. HP, deudora por subvenciones concedidas
 - 4709. HP, deudora por devolución de impuestos
- 472. HP, IVA soportado
- 473. HP, retenciones y pagos a cuenta
- 475. HP, acreedora por conceptos fiscales
 - 4750. HP, acreedora por IVA
 - 4751. HP, acreedora por retenciones practicadas
 - 4752. HP, acreedora por impuesto sobre sociedades
 - 4758. HP, acreedora por subvenciones a reintegrar
- 477. HP, IVA repercutido

8.5. Ubicación en el balance y repercusión sobre la cuenta de pérdidas y ganancias

| | |
|--|--|
| <p>A) ACTIVO NO CORRIENTE</p> | <p>A) PATRIMONIO NETO</p> |
| <p>B) ACTIVO CORRIENTE</p> <p>III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Clientes por ventas y prestaciones de servicios</i> 2. <i>Clientes, empresas del grupo y asociadas</i> 3. <i>Deudores varios</i> 4. <i>Personal</i> 5. <i>Activos por impuesto corriente</i> 6. <i>Otros créditos con las Administraciones Públicas</i> 7. <i>Accionistas por desembolsos exigidos</i> | <p>B) PASIVO NO CORRIENTE</p> <p>C) PASIVO CORRIENTE</p> <p>II. Provisiones a corto plazo</p> <p>IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo</p> <p>V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Proveedores</i> 2. <i>Proveedores, empresas del grupo y asociadas</i> 3. <i>Acreedores varios</i> 4. <i>Personal</i> 5. <i>Pasivos por impuesto corriente</i> 6. <i>Otros deudas con las Administraciones Públicas</i> 7. <i>Anticipos a clientes</i> |

8.5. Ubicación en el balance y repercusión sobre la cuenta de pérdidas y ganancias

A) OPERACIONES CONTINUADAS

6. Gastos de personal
 - a) *Sueldos, salarios, y asimilados*
 - b) *Cargas sociales*
 - c) *Provisiones*
7. Otros gastos de explotación
 - a) *Servicios exteriores*
 - b) *Tributos*
 - c) *Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales*
 - d) *Otros gastos de gestión corriente*
10. Excesos de provisiones
11. Ingresos financieros
12. Gastos financieros
16. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros

SUPUESTOS RESUELTOS Y PROPUESTOS DE EVALUACIÓN CONTINUA

1. Supuestos resueltos en clase
2. Supuestos propuestos para hacer en pareja y resolver en clase de forma conjunta
3. Supuestos propuestos y resueltos
 - 3.1. Cuestiones prácticas y ejercicio de autoevaluación. Capítulo 9 de Larrán Jorge, M. (2008)

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía Básica

- Larrán Jorge, M et alt. (2008): Capítulo 9

Bibliografía Complementaria

- Adrados Sastre, C. (2008): Capítulo 9
- Arquero Montaña, J.L. y otros (2009): Capítulo 6
- Cervera Oliver, M. et alt. (2008): Capítulo 13 y 14
- Gallego Diez, E. y Vara y Vara, M. (2008): Capítulos 11 y 13
- Montesinos Julve, V. (Coord.) (2008): Capítulo 8
- Socías Salva, A. (Coord.) (2008b): Capítulos 6 y 7
- Wanden-Berghe Lozano, J. L. (Coord.) (2008): Capítulo 7