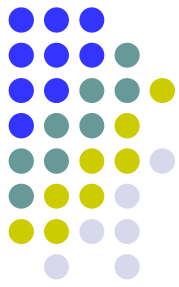


Cuentas a cobrar y reconocimiento de ingresos



15.511 Contabilidad financiera

Verano de 2004

Profesor SP Kothari

Sloan School of Management

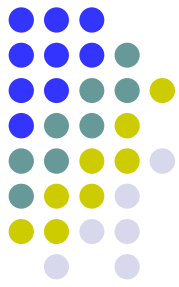
Massachusetts Institute of Technology

22 de junio de 2004



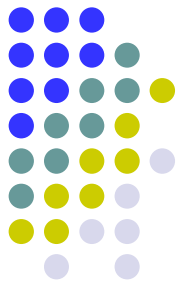
Consulte los balances consolidados de Intel Corporation:
25 de diciembre de 1999 y 26 de diciembre de 1998, disponibles en
<http://www.intel.com> (último acceso 9 de julio de 2004)

PROVISIÓN PARA DEVOLUCIONES



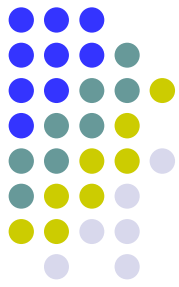
- ▶ Si el cliente tiene derecho a devolver el producto, el vendedor ha de calcular el valor monetario de las devoluciones
- ▶ Los ingresos se comunican tras haber deducido el importe de las devoluciones
- ▶ Por lo general, el vendedor crea una contracuenta de activo llamada ***provisión para devoluciones***:
 - Similar al descuento de cuentas dudosas
 - Cuando se produce una devolución, se reduce la provisión y el valor nominal de las cuentas a cobrar (o efectivo) por el importe de la factura
 - La devolución no afecta al resultado neto ni al activo neto, de igual modo que la cancelación de incobrables no afecta a dichas cantidades
 - BSE: $\text{cuentas por cobrar} - \text{provisión de devoluciones} = \text{RE}$
- ▶ Intel utiliza un método ligeramente diferente: ***pasivo diferido***

Repaso rápido a los estados financieros de Intel



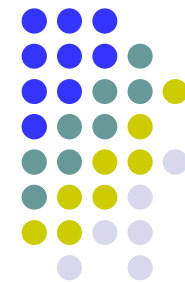
- Reconocimiento de ingresos
 - Generalmente la compañía reconoce el ingreso neto tras la transmisión del título. Sin embargo, se realizan ciertas ventas a distribuidores en virtud de contratos que prevén la protección de precios o el derecho de devolución de artículos no vendidos. Debido a las frecuentes reducciones en el precio de venta y a la rapidez de los avances tecnológicos en el sector, Intel aplaza el reconocimiento de ingresos de los envíos a distribuidores hasta que éstos hayan vendido la mercancía.

Interpretación de la nota al pie de página de los resultados de Intel



- Generalmente la compañía reconoce el ingreso neto tras la transmisión del título
 - significa que cuando los productos se envían a los clientes, Intel reconoce el ingreso neto por ventas (una vez deducidas las provisiones de incobrables)
- Sin embargo, se realizan ciertas ventas a distribuidores en virtud de contratos que prevén la protección de precios o el derecho de devolución de artículos no vendidos por los distribuidores.
 - significa que ciertos productos se venden a los distribuidores para su reventa. Intel ofrece a los distribuidores una red de seguridad: devoluciones y protección de precios
- Debido a las frecuentes reducciones en el precio de venta y a la rapidez de los avances tecnológicos en el sector, Intel aplaza el reconocimiento de ingresos de los envíos a distribuidores hasta que éstos venden la mercancía.
 - significa que en lugar de reconocer el ingreso por venta y los costes relacionados cuando estos productos se envían a los distribuidores, Intel espera a que se resuelva la incertidumbre precio/devolución -- dando lugar a un ingreso diferido en el pasivo.

UN EJEMPLO DE INGRESO DIFERIDO



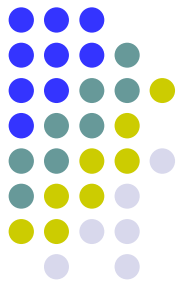
Envíos el 1/3 a OEM y distribuidores:

Facturación total	350.000 \$
Directo a OEM	280.000
A distribuidores (protección precio)	70.000

Coste artículos vendidos	90.000\$
Directo a OEM	72.000
A distribuidores (protección precio)	18.000

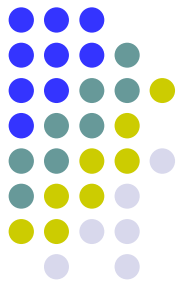
- La protección de devolución / precio expira el 31/3 para ventas por valor de 35.000\$
- El precio de la factura se reduce de 35.000\$ a 25.000\$ sobre el resto del envío el 15/4

UN EJEMPLO DE INGRESO DIFERIDO



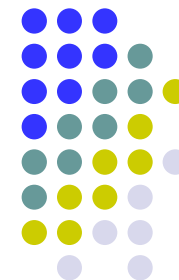
	D. cobro + FACT	Ingreso diferido + R
Ventas a OEM		
Ventas a distrib.		
Protec. precio vence a 35.000\$		
Protec. precio se aplica a 35.000\$		

UN EJEMPLO DE INGRESO DIFERIDO

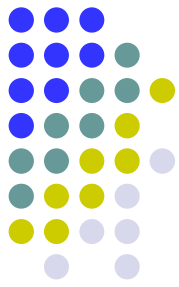


	D. cobro + FACT	Ingreso diferido	+ R
Ventas a OEM	280		280 ing. -72 gas.
	72		
Ventas a distrib.			
Protec. precio vence a 35.000\$			
Protec. precio se aplica a 35.000\$			
Debe: Dchos. cobro		280	
Haber: Ingreso – OEM			280
Haber: Coste art. vendidos – OEM	72		
Haber: Existencias			72

UN EJEMPLO DE INGRESO DIFERIDO



	D. cobro + FACT	Ingreso diferido	+ R
Ventas a OEM	280		280 ing. -72 gas.
	-72		
Ventas a distrib.	70	70	
	-18	-18	
Protec. precio vence a 35.000\$			
Protec. precio se aplica a 35.000\$			
Debe: Dchos. cobro		70	
Haber: Ingr. dif. – Distr.			70
Debe: Ingr. dif. – Coste art. vendidos a Distr.	18		
Haber: Existencias			18



Ingreso diferido en el pasivo

Coste art. vendidos = 18

Ventas a distrib. = 70

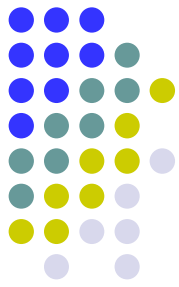
Cuentas por cobrar

70

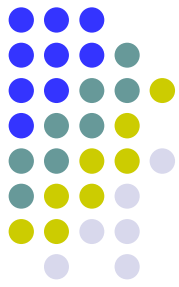
Existencias

18

INGRESO DIFERIDO: ventas confirmadas



	D. cobro + FACT	Ingreso diferido	+ R
Ventas a OEM	280 -72		280 ing. -72 gas.
Ventas a distrib.	70 -18	70 -18	
Protec. precio vence a 35.000\$		-35 9	35 ing. -9 gas.
Protec. precio se aplica a 35.000\$			
Debe: Ingr. dif.		35	
Haber: Ingr. – Distr.			35
Debe: Coste art. vendidos – Distr.		9	
Haber: Ingr. dif. – Coste art. vendidos a Distr.			9



Ingreso diferido en el pasivo

$c = 18$ Ventas a distribuidores = 70

Ventas confirmadas = 35

Coste art. vendidos corresp. a
ventas confirmadas = 9

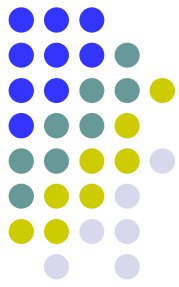
Coste art. vendidos

9

Ingresos

35

INGRESO DIFERIDO: reducciones en el precio



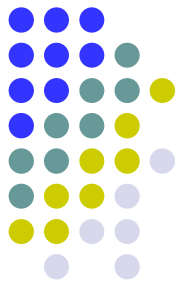
	D. cobro + FACT	Ingreso diferido	+ R
Ventas a OEM	280		280 ingr.
	-72		-72 gasto
Ventas a distrib.	70	70	
	-18	-18	
Protec. precio		-35	35 ingr.
vence a 35.000\$		9	-9 gasto
	-10	-10	
Protec. precio se aplica a 35.000\$			

Debe: Ingr. diferido

10

Haber: Dcho. de cobro

10



Ingreso diferido en el pasivo

Coste art. vendidos a distr. = 18

Ventas confirmadas = 35

Reducciones de precio = 10

Ventas a distribuidores = 70

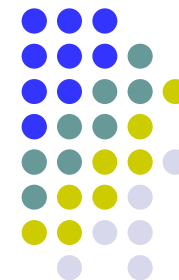
Coste art. vendidos corresp. a
ventas confirmadas = 9

Cuentas por cobrar

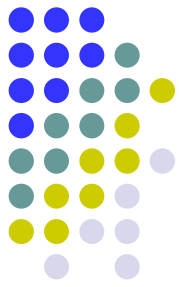
70

10

INGRESO DIFERIDO: ventas confirmadas (segundo lote)



	D. cobro + FACT	Ingreso diferido	+ R
Ventas a OEM	280		280 ingr.
	-72		-72 gasto
Ventas a distrib.	70	70	
	-18	-18	
Protec. precio		-35	35 rev.
vence a 35.000\$		9	-9 exp.
	-10	-10	
Protec. precio		-25	25 ingr.
se aplica a 35.000\$	Vence resto prot. precio	9	-9 gasto
Debe: Ingr. dif.		25	
Haber: Ingr. – Distr.			25
Debe: Coste art. vendido – Distr.		9	
Haber: Ingr. dif. – Coste art. vendido a Distr.			9



Ingreso diferido en el pasivo

Coste art. vendidos a distr. = 18

Ventas confirmadas = 35

Reducciones de precio = 10

Ventas confirmadas
(2º lote) = 25

88

Ventas a distribuidores = 70

**Coste art. vendidos corresp. a
ventas confirmadas = 9**

**Coste art. vendidos corresp. a
segundo lote = 9**

88

Ingresos

35

25

60

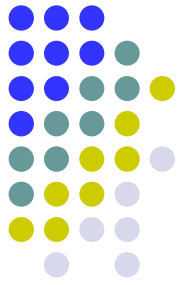
Coste de artículos vendidos

9

9

18

Liquidación a los distribuidores



Efectivo

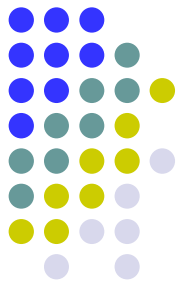
$35+25 = 60$

Cuentas por cobrar

70	10
	60
0	

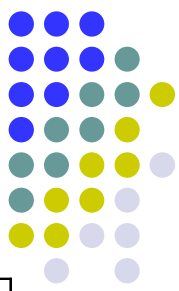
Reconocimiento de ingresos:

¿se requiere algún servicio adicional?



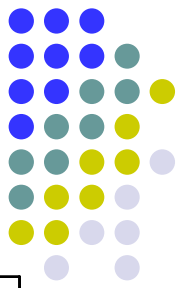
- Ejemplo de cobertura de garantía: el vendedor se compromete a reparar o sustituir los productos defectuosos durante un periodo limitado
- En la transacción el vendedor se compromete a contraer futuros costes inciertos, aunque predecibles: han de equipararse a los ingresos por ventas
- Ejemplo:
 - El 1/7, MicroSystems vende a cuenta unos 30 ordenadores portátiles por 2.000\$ cada uno
 - Todos ellos con una garantía de un año en piezas y mano de obra
 - Por experiencia se calcula que los costes de garantía supondrán un promedio de 40\$/unidad y que un 5% de las ventas a crédito no se cobrará
 - A 31 de diciembre, los costes reales de garantía ascienden a 700\$; se han obtenido 50.000\$ de los clientes y se ha cancelado una cuenta de 2.000\$

Justificación de los gastos de garantía (y repaso de gasto de cuentas incobrables...)



	Caja	+ C/C	– ADA	Pasivo devengado por garantía	+ Re- servas
Venta al 1/7					
Gasto de garantía acumulado					
Incobrables acum.					
Cobro en efectivo					
Coste de garantía asumido					
Incobrable cancelado Cuentas a cobrar					

Justificación de los gastos de garantía (y repaso de gasto de cuentas incobrables...)



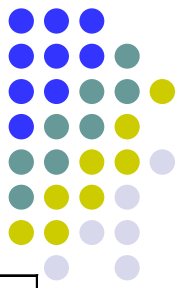
	Caja	+ C/C	- ADA	Pasivo devengado por garantía	+ Re- servas
Venta al 1/7		60.000			60.000
Gasto de garantía acumulado					
Incobrables acum.					
Cobro en efectivo					
Coste de garantía asumido					
Incobrable cancelado Cuentas a cobrar					

Debe: Ctas. a cobrar
Haber: Ingresos

60.000

60.000

Justificación de los gastos de garantía (y repaso de gasto de cuentas incobrables...)

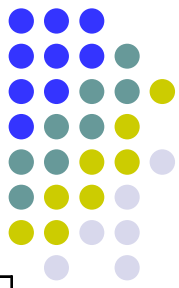


	Caja	+ C/C	- ADA	Pasivo devengado por garantía	+ Re- servas
Venta al 1/7		60.000			60.000
Gasto de garantía acumulado				1.200	-1.200
Incobrables acum.					
Cobro en efectivo					
Coste de garantía asumido					
Incobrable cancelado Cuentas a cobrar					

Debe: gasto en garantía 1.200

Haber: pasivo devengado por garantía 1.200

Justificación de los gastos de garantía (y repaso de gasto de cuentas incobrables...)



	Caja	+ C/C	- ADA	Pasivo devengado por garantía	+ Re- servas
Venta al 1/7		60.000			60.000
Gasto de garantía acumulado				1.200	-1.200
Incobrables acum.			-3.000		-3.000
Cobro en efectivo					
Coste de garantía asumido					
Incobrable cancelado Cuentas a cobrar					

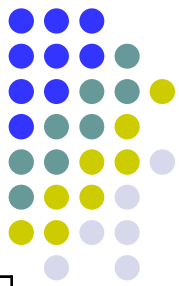
Debe: gasto de cuentas incobrables

3.000

Haber: descuento de deudas dudosas (ADA)

3.000

Justificación de los gastos de garantía (y repaso de gasto de cuentas incobrables...)

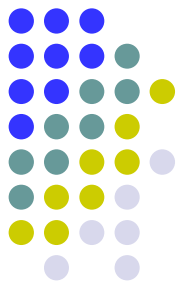


	Caja	+ C/C	– ADA	Pasivo devengado por garantía	+ Re- servas
Venta al 1/7		60.000			60.000
Gasto de garantía acumulado				1.200	–1.200
Incobrables acum.			–3.000		–3.000
Cobro en efectivo	+50.000	–50.000			
Coste de garantía asumido					
Incobrable cancelado Cuentas a cobrar					

Debe: Caja 50.000

Haber: Cuentas por cobrar 50.000

Justificación de los gastos de garantía (y repaso de gasto de cuentas incobrables...)



	Caja	+ C/C	– ADA	Pasivo devengado por garantía	+ Re- servas
Venta al 1/7		60.000			60.000
Gasto de garantía acumulado				1.200	–1.200
Incobrables acum.			–3.000		–3.000
Cobro en efectivo	+50.000	–50.000			
Coste de garantía asumido	–700			– 700	
Incobrable cancelado Cuentas a cobrar					

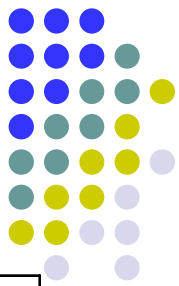
Debe: pasivo devengado por garantía

700

Haber: Caja

700

Justificación de los gastos de garantía (y repaso de gasto de cuentas incobrables...)



	Caja	+ C/C	– ADA	Pasivo devengado por garantía	+ Re- servas
Venta al 1/7		60.000			60.000
Gasto de garantía acumulado				1.200	–1.200
Incobrables acum.			–3.000		–3.000
Cobro en efectivo	+50.000	–50.000			
Coste de garantía asumido	–700			–700	
Incobrable cancelado Cuentas a cobrar		–2.000	+2.000		

Debe: descuento de deudas dudosas (ADA)

2.000

Haber: cuentas por cobrar

2.000