

Contabilización del compromiso contractual



JOSÉ ANTONIO GONZALO ANGULO

Catedrático de la Universidad de Alcalá.
Miembro de la Comisión de Principios Contables de AECA

Es frecuente, entre los hombres de negocios y los expertos empresariales, preguntarse por el adecuado reflejo contable de un compromiso asumido por una empresa, y más concretamente del caso especial de los contratos que suponen compromisos mutuos por parte de la entidad y del tercero (cliente, proveedor) que ha intervenido en el mismo.

Así, es relativamente normal que el empresario se pregunte si, al tiempo de firmar un contrato para entregar productos a un cliente por un precio convenido, debe reflejar en su balance activos o pasivos derivados del mismo. También es usual que se cuestione la razón por la que no se reflejan los gastos a pagar en el próximo periodo (trimestre, semestre, año) si es prácticamente seguro que la entidad los va a tener que desembolsar. Algunos, incluso con conocimientos de contabilidad, piensan que la técnica contable no es capaz de reflejar la realidad de la empresa por esa incapacidad de dar cuenta de los compromisos.

Para abordar con rigor este problema, la doctrina contable, así como las normas positivas que pretenden desarrollarla en la práctica, utilizan el *marco conceptual de la contabilidad*, que es el armazón teórico que explica por qué, para qué y cómo se elabora información financiera por parte de las empresas. El marco conceptual es la primera parte del Plan General de Contabilidad, y ha sido tratado por la

AECA en su *Documento número 1* de la Comisión de Principios Contables.

Del marco conceptual interesa aquí especialmente su afirmación de que la relevancia y la fiabilidad son las características de la información útil para la toma de decisiones, y que los elementos fundamentales de la situación financiera son los activos (recursos económicos controlados por la empresa como consecuencia de hechos pasados, de los que es probable obtener provecho en el futuro) y los pasivos (obligaciones actuales consecuencia de sucesos pasados que la entidad considera probable tener que satisfacer desprendiéndose de recursos económicos).

El patrimonio neto no es más que la diferencia entre los activos y los pasivos en un momento dado. Los activos y pasivos cambian constantemente con la actividad empresarial y las transacciones con terceros no propietarios que aportan activos netos (más activos que pasivos) dan lugar a ingresos o resultados positivos, mientras que las que implican mayores pasivos netos (más pasivos que activos) dan lugar a gastos o pérdidas. Al firmar un contrato se adquieren derechos y se contraen obligaciones, pero por lo general ni los derechos son activos (la empresa no los controla todavía) ni las obligaciones son pasivos (no constituyen obligaciones actuales consecuencia de sucesos pasados). Por eso la mera firma de un compromiso no tiene reflejo contable, aunque la entidad puede informar

del mismo a través de las notas, que por ejemplo son muy importantes en las empresas que prestan servicios a largo plazo o hacen obra civil.

Hay otra manera de ver esto, que es suponiendo que, si el contrato está pactado por el valor razonable de los bienes y servicios que constituyen la transacción, los activos y los pasivos que generan son iguales y están mutuamente condicionados, de manera que se compensan entre sí: la entidad tiene derechos y obligaciones, pero son del mismo importe, de manera que no hay que contabilizarlos o su reflejo es una partida de valor nulo.

El reflejo contable del contrato comenzará cuando alguna de las partes comience a cumplir su parte del compromiso, por ejemplo el proveedor tendrá un ingreso cuando comience a servir la mercancía y el cliente la reciba a conformidad. En ese mismo momento, la otra parte anotará en cuentas lo que ha recibido (activo), junto con la obligación correspondiente (pasivo) o, en su caso, el pago. De igual manera puede explicarse cuándo se contabilizan las deudas con el personal, que es a medida que los trabajadores van realizando sus prestaciones. De esta forma, si la entidad hiciera un balance a mediados de mes, debería considerar que debe aproximadamente la mitad de los sueldos, pagas extras y otras cargas sociales correspondientes a la mensualidad, si esta es la proporción de los servicios prestados hasta el momento por el personal.

“El reflejo contable del contrato comenzará cuando alguna de las partes comience a cumplir su parte del compromiso”

En los contratos a largo plazo (por ejemplo, los de construcción), el contratista reconocerá las cuentas a cobrar derivadas de la prestación del servicio en la medida que lo vaya prestando, puesto que adquiere esos derechos en función del porcentaje de realización del contrato. La filosofía de la contabilización anterior se rompe en el momento en que se producen desequilibrios entre el valor de los compromisos asumidos por las partes. Si los derechos valen más que los pasivos en un momento determinado, la empresa contabilizará un activo neto y un ingreso por la diferencia; y si los pasivos valen más que los activos, registrará un pasivo neto y una pérdida.

Es el caso de los contratos onerosos —aquellos cuyo cumplimiento va a traer gastos mayores que los ingresos previstos—, que constituyen una pérdida en cuanto se tiene conciencia de la situación y dan lugar a un pasivo en forma de provisión para cubrir ese quebranto. Muchos contratos de tipo financiero (contratos a plazo, permutas de divisas o de tipos de interés) nacen por lo general equilibrados y por tanto no se registran al inicio, pero a partir de ese momento los derechos y obligaciones derivados experimentan diferencias en valor, lo que lleva a que se reestime su valor neto y si es distinto de cero, se contabilice como activo o pasivo, generando ingresos y gastos en cada cierre de ejercicio.

Multilatinas, una oportunidad para España



THIERRY PLANET

Director del área internacional de March JLT

Las multilatinas forman parte de este nuevo grupo de empresas llamadas las multinacionales emergentes. El término multilatinas no es nuevo. Aparece en la década de los setenta, cuando empresas latinoamericanas inician su expansión en su mercado natural formado por los países que comparten la misma lengua, historia o proximidad geográfica. Después de un parón en los ochenta como consecuencia de la crisis de la deuda latinoamericana, estas empresas, frente a la llegada masiva de empresas españolas, fruto de las grandes privatizaciones en sectores como telecomunicaciones, energía, agua, recursos naturales o financieros, decidieron internacionalizarse. Utilizando su pertenencia a los tratados de libre comercio, algunas se expandieron hacia el cono sur, como las brasileñas, otras, como las mexicanas, lo hicieron hacia Estados Unidos.

A principios del año 2000 aparecen los mercados emergentes y las

empresas latinoamericanas globales, aprovechando el tirón de la subida del precio de las materias primas para crecer y lograr entrar con éxito en Europa o Estados Unidos. Ya, a partir de 2010, las inversiones procedentes de mercados emergentes supera las inversiones en países desarrollados. En esas fechas, las empresas latinas protagonizaron las mayores fusiones y adquisiciones, como la compra de Carso Global Telecom por la mexicana América Móvil por 24.000 millones de dólares.

Hoy, las multilatinas siguen su expansión tanto en su mercado natural como en Europa y Estados Unidos. Se puede hablar de un fenómeno en el cual Brasil y México ya no son los únicos protagonistas. Chile, Perú y Colombia están entrando con fuerza en otros continentes. Estas empresas pertenecen a gran variedad de sectores, como construcción, infraestructuras, alimentación, energía, sector bancario, etcétera. Aunque las operaciones siguen concentrando-

se en las Américas, parece que España y Europa atraen cada vez más empresas latinoamericanas.

La consolidación de las multilatinas es positiva ya que avala la calidad y la capacidad de la región frente al mundo, a la vez que favorece la imagen de Latinoamérica como un destino de inversión seguro y recomendable. Estas empresas están alcanzando unos estándares internacionales que les permiten en algunos casos ser líderes mundiales en su sector.

En su expansión hacia Europa, España podría aparecer, para la multilatinas, como la puerta de entrada, como lo fue Gran Bretaña para las empresas norteamericanas. Algunos hablan de España como un *hub* de entrada en Europa para empresas procedentes de América Latina.

La primera multilateral en llegar a España fue la mexicana Cemex, que compró en 1992 las mayores cementeras del país. En 2008, Bradesco, el segundo mayor banco privado de América Latina, com-

pró BBVA en Brasil. En 2011, Bimbo México se hizo con Bimbo Iberia por la compra de Sara Lee. El acuerdo más importante de los últimos años en cuanto a capital invertido ha sido el contrato entre Pemex y Navantia para la construcción de dos buques hoteles por casi 300 millones de euros.

Por ahora y contrariamente a Reino Unido, no son muchas las multilatinas con sedes corporativas en España (Cemex, Softek, Gerdau, Arcor, CSAV, Alparagatas, Lan, Pemex, Caf) a pesar de la creación del mercado bursátil Latibex donde cotizan muchas de ellas. Más del 50% del top 150 no tiene aún sedes europeas, lo que podría constituir una gran oportunidad para España. Sin embargo, parece que la crisis ha llevado a muchas empresas multilatinas a elegir otros países en los cuales el desarrollo del negocio es más seguro y activo, como puede ser el caso de Reino Unido o Estados Unidos. No obstante, siguiendo esta teoría y considerando unas

perspectivas económicas mejores en Europa, es muy probable que España se beneficie del dinamismo de las multilatinas a corto o medio plazo.

De ser así, España se aprovecharía del enorme potencial de crecimiento de estas empresas. En la actualidad solo una minoría de ellas tiene activos en el exterior. Las *start-ups* como Eventioz, Buscape, Dridco o Smowtion están cada vez más presentes en Europa, lo que representa también un buen oportunidad para España que, además de convertirse en un *hub* para *start-ups* europeas hacia América Latina, también podría pasar a ser una vía de entrada en Europa para compañías procedentes de América Latina. Este auge de las multilatinas es una clara oportunidad para España y va a suponer un cambio en las relaciones entre este país y América Latina ya que son los latinoamericanos los que ahora se lanzan a comprar y establecerse en España.