

CLASE

5

Contabilidad Intermedia

**Cuentas y documentos por cobrar,
provisiones y consideraciones fiscales**

Educación de calidad

INTRO DUC CIÓN DE LA CLASE

GRADO / POSGRADO / TECNOLOGÍAS

Estudia a tu tiempo
sin interrupciones



En esta semana estudiaremos dos áreas que inciden directamente en la liquidez y en la calidad de la información financiera: las cuentas y documentos por cobrar, y los inventarios. Ambos rubros surgen de la operación normal de las empresas no financieras y, por esa razón, se relacionan con decisiones cotidianas de venta, crédito, cobranza, adquisición, custodia y valuación. A lo largo del desarrollo veremos que no basta con reconocer un derecho de cobro o registrar mercaderías en bodega; también es necesario medir adecuadamente los saldos, estimar deterioros, controlar la documentación de respaldo y revelar información útil para que los usuarios comprendan riesgos, vencimientos y posibles pérdidas.

También abordaremos el tratamiento introductorio del deterioro de cartera, el valor neto realizable, la obsolescencia y el sistema permanente FIFO. Estos temas permiten al estudiante comprender que el proceso contable combina reconocimiento inicial, medición posterior, control interno y juicio profesional. En otras palabras, una cuenta por cobrar no se mantiene en libros solo porque exista una factura, y un inventario no conserva automáticamente su valor original si el mercado cambia, si el bien se daña o si pierde rotación. El propósito de la semana es que el estudiante pueda leer estos rubros con criterio técnico, relacionando registro, estimación, presentación y control.

5. CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR, PROVISIONES Y CONSIDERACIONES FISCALES

5.1 Cuentas y documentos por cobrar: concepto y tipologías

5.1.1 Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles que surgen, por lo general, de la venta de bienes o de la prestación de servicios a crédito. En empresas comerciales, estas cuentas se originan cuando la mercadería se entrega al cliente y el cobro se difiere a una fecha posterior; en empresas de servicios, aparecen cuando el servicio ya fue prestado y el cliente asume la obligación de pago. Conviene distinguir entre cuentas por cobrar comerciales, vinculadas directamente al giro ordinario, y otras cuentas por cobrar, que pueden surgir por anticipos, préstamos al personal, reclamos, intereses u otras operaciones accesorias. Esta separación es importante porque mejora la lectura del estado de situación financiera y ayuda a valorar los riesgos asociados a cada grupo.

Desde una perspectiva de proceso, las cuentas por cobrar no deben analizarse solo como un saldo final. Son el resultado de políticas de crédito, condiciones contractuales, revisión de clientes, emisión de documentos, seguimiento de vencimientos y actividades de cobranza. Por ello, el ciclo de crédito y cobranza se relaciona con control interno, autorizaciones y trazabilidad documental. Cuando el estudiante comprende ese ciclo, puede interpretar mejor por qué una cartera sana favorece la liquidez y por qué una cartera mal gestionada afecta el flujo de efectivo y la necesidad de reconocer pérdidas esperadas.

6.1.2 Documentos por cobrar (pagarés, letras u otros)

Los documentos por cobrar son instrumentos formales que respaldan una obligación de pago más estructurada que una cuenta abierta. Entre ellos se incluyen pagarés, letras de cambio u otros títulos que incorporan plazo, monto, firma y condiciones específicas. Su existencia no elimina el riesgo de incobrabilidad, pero sí aporta mayor evidencia jurídica y financiera del derecho de cobro. En términos contables, el documento por cobrar puede presentarse separado de las cuentas por cobrar comerciales cuando su naturaleza, plazo o relevancia así lo justifican.

En la práctica docente conviene insistir en que la diferencia entre cuenta por cobrar y documento por cobrar no radica únicamente en el nombre de la cuenta, sino en la forma en que se documenta la obligación y en el tipo de seguimiento que requiere. Un documento formalizado puede implicar intereses, garantías o un cronograma de pagos más definido. Por ello, su reconocimiento inicial y su medición posterior deben considerar las condiciones contractuales pactadas.

6.1.3 Ciclo de crédito y cobranza (visión de proceso; vínculo con control interno)

El ciclo de crédito y cobranza comprende la evaluación previa del cliente, la autorización de la venta a crédito, la emisión de la factura o documento, el registro contable, el control de vencimientos, la gestión de cobro, la recepción del pago y la cancelación del saldo. En este proceso participan áreas comerciales, contables y de tesorería, por lo que la segregación de funciones resulta clave. Un control inadecuado puede generar ventas a clientes sin capacidad de pago, registros duplicados, conciliaciones tardías o cartera vencida sin seguimiento.

Figura 1. Ciclo de crédito y cobranza.



Cita: creación propia (Moreno, 2026).

Tabla 1. Tipologías básicas de cuentas y documentos por cobrar

Tipo	Descripción	Ejemplo
Cuentas por cobrar comerciales	Derechos derivados de ventas o servicios del giro ordinario	Ventas a crédito a clientes
Otras cuentas por cobrar	Derechos no directamente ligados al giro principal	Anticipos, reclamos, préstamos al personal
Documentos por cobrar	Derechos formalizados en instrumentos con condiciones pactadas	Pagarés, letras de cambio

6.2 Medición, reconocimiento y revelación

6.2.1 Reconocimiento inicial (base de medición y documentación de la venta/servicio)

Conforme al enfoque general de la NIIF 9, un activo financiero se reconoce cuando la entidad se convierte en parte de las cláusulas contractuales del instrumento. En términos introductorios, esto significa que la cuenta por cobrar nace cuando existe un derecho exigible respaldado por la operación de venta o servicio y por la documentación correspondiente. En la práctica académica, ello supone revisar factura, contrato, guía de remisión, orden de servicio u otro soporte que permita demostrar la ocurrencia del hecho económico.

El reconocimiento inicial se realiza, por regla general, sobre la base del importe de la contraprestación pactada y de la documentación que respalda la transacción. En esta etapa, el control interno exige que la evidencia sea suficiente, que el documento corresponda al cliente correcto y que el registro contable se realice en el período adecuado. Una cuenta por cobrar

registrada sin soporte o fuera del período distorsiona la utilidad, la liquidez y el análisis posterior del deterioro.

6.2.2 Medición posterior (devengo, actualizaciones; nociones)

Después del reconocimiento inicial, las cuentas por cobrar deben seguirse considerando vencimientos, cobros parciales, intereses pactados y señales de deterioro. La NIIF 9 dispone que la clasificación y la medición de los activos financieros dependen del modelo de negocio y de las características de los flujos contractuales, lo que introduce, a nivel introductorio, la idea de costo amortizado y valor razonable según el caso. Para fines de esta semana, interesa que el estudiante comprenda que la medición posterior no es estática: el saldo cambia por cobros, ajustes, estimaciones e, incluso, por actualizaciones cuando la operación lo exige.

En la enseñanza inicial puede simplificarse el análisis mostrando que una cuenta por cobrar comercial usualmente se sigue por su valor pendiente de cobro, pero debe ajustarse si existen evidencias de pérdida esperada. Así, el saldo neto presentado en estados financieros no siempre coincide con el total facturado históricamente.

6.2.3 Revelación (vencimientos, riesgos y políticas; nivel introductorio)

Las revelaciones permiten a los usuarios entender la composición de la cartera, sus vencimientos, los riesgos de crédito y las políticas de estimación aplicadas. En un nivel introductorio, resulta útil enseñar al estudiante que las notas pueden incluir antigüedad de saldos, políticas de reconocimiento, criterios de deterioro y concentración de riesgo por tipo de cliente. Una presentación sin notas suficientes reduce la utilidad del estado de situación financiera, porque no permite distinguir entre una cartera sana y otra con alto nivel de morosidad.

Figura 2. Antigüedad de saldos y riesgo de cartera.



Cita: creación propia (Moreno, 2026).

6.3 Provisión de cuentas incobrables / deterioro de cartera

6.3.1 Concepto de deterioro y enfoque NIIF (pérdidas crediticias esperadas: noción)

El deterioro de cartera refleja la posibilidad de que no todos los valores reconocidos se recuperen en el futuro. Bajo NIIF 9, la lógica introductoria se asocia con el enfoque de pérdidas crediticias esperadas, que busca reconocer oportunamente el riesgo de pérdida y no esperar a que la incobrabilidad sea absoluta. Desde el punto de vista didáctico, esto enseña que la contabilidad no solo registra derechos, sino que también debe estimar razonablemente qué parte de esos derechos podría no convertirse en efectivo.

El objetivo de la provisión o cuenta correctora es evitar la sobrevaloración del activo. Si la empresa mantiene en libros una cartera que difícilmente cobrará, el estado de situación financiera mostrará un activo inflado y el estado de resultados omitirá el gasto correspondiente. Por ello, el deterioro mejora la representación fiel del saldo neto realizable de la cartera.

6.3.2 Estimación práctica (porcentajes históricos, “aging”, matrices simples; nivel escolar/universitario inicial)

En el ámbito universitario inicial, el deterioro puede estimarse mediante porcentajes históricos de incobrabilidad, análisis de antigüedad de saldos o matrices simples por rangos de mora. La técnica de aging consiste en clasificar la cartera según días de vencimiento y aplicar porcentajes crecientes de pérdida esperada conforme aumenta la antigüedad del saldo. Este método no reemplaza un modelo más robusto cuando la entidad lo requiere, pero resulta muy útil para enseñar la lógica de estimación y su relación con el comportamiento real de cobranza.

Tabla 2. Ejemplo introductorio de estimación por antigüedad (aging)

Rango	Saldo	% estimado	Pérdida esperada
0-30 días	10.000	1%	100
31-60 días	6.000	3%	180
61-90 días	4.000	8%	320
>90 días	2.000	25%	500

Fuente: creación propia del docente con fines didácticos.

6.3.3 Registro contable: gasto por incobrables y cuenta correctora (presentación y nota)

El registro contable típico reconoce un gasto por deterioro o incobrables y una cuenta correctora que disminuye el valor bruto de las cuentas por cobrar. Esta presentación es importante porque conserva la información histórica del saldo original y, al mismo tiempo, muestra el ajuste acumulado por riesgo de no recuperación. En notas, puede explicarse la metodología de estimación, los movimientos del período y los criterios usados para revisar la cartera.

Una cifra de cuentas por cobrar es más útil cuando se presenta junto con la estimación razonable de su riesgo de recuperación.

ENLACES RELACIONADOS

Título del enlace relacionado: IFRS 9 Financial Instruments

Descripción del enlace relacionado: Recurso oficial de la IFRS Foundation para revisar el reconocimiento, clasificación y medición básica de activos financieros, incluidas las cuentas por cobrar.

Enlace:

https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/amendments/spanish/2014/niif-9-instrumentos-financieros.pdf?utm_source=chatgpt.com

7. INVENTARIOS: VNR, OBSOLESCENCIA Y SISTEMA PERMANENTE FIFO

7.1 Inventarios: reconocimiento y nociones de medición

7.1.1 Definición y tipos de inventarios (según operación comercial)

La IAS 2 señala que los inventarios son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación, en proceso de producción para esa venta o en forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios. En empresas comerciales predominan mercaderías disponibles para la venta; en otros contextos pueden existir productos en proceso o materiales auxiliares. Esta clasificación ayuda al estudiante a diferenciar inventarios de otros activos como propiedades, planta y equipo o inversiones.

El reconocimiento inicial del inventario exige identificar la compra, la recepción, la documentación de respaldo y el costo asociado. Además, el control interno requiere custodia, registros oportunos, autorizaciones de movimiento y conteos físicos periódicos. Sin estos elementos, el saldo de inventarios pierde confiabilidad y el costo de ventas puede quedar distorsionado.

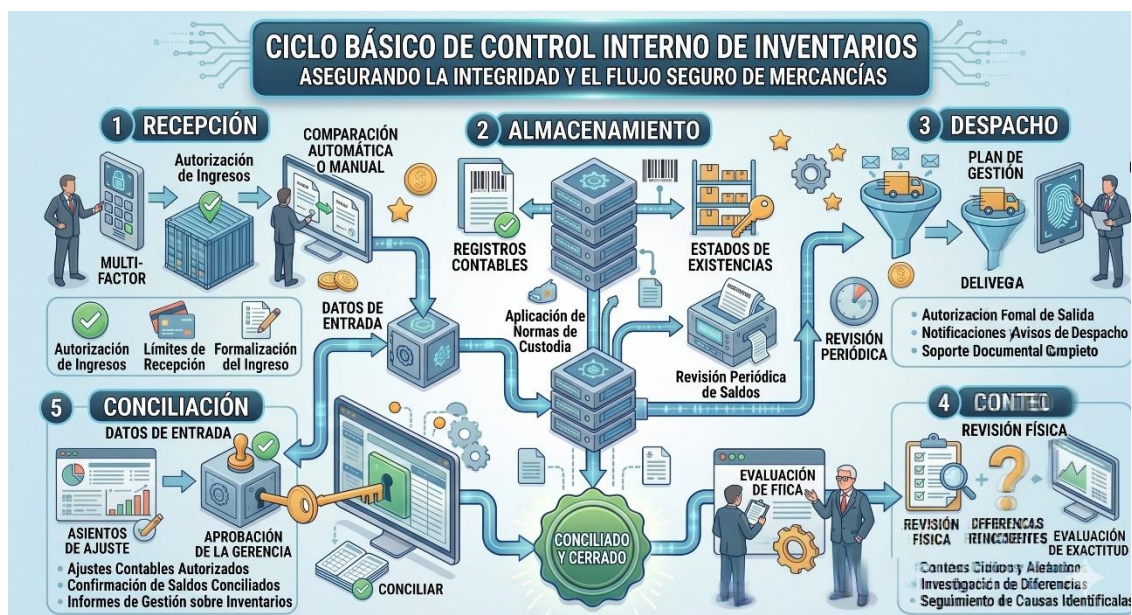
7.1.2 Componentes del costo (compra, conversión, otros; nivel introductorio)

IAS 2 establece que el costo del inventario incluye costos de adquisición, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales. En una empresa comercial, el foco introductorio suele estar en el costo de compra, fletes y otros desembolsos directamente atribuibles. El objetivo no es memorizar una lista, sino comprender que el inventario debe reflejar el costo necesario para poner el bien disponible para su venta o uso.

7.1.3 Control interno de inventarios (custodia, conteos, documentación, autorizaciones)

El control interno de inventarios se apoya en segregación entre compra, recepción, bodega y registro; autorizaciones para entradas y salidas; documentos numerados; y conteos físicos que permitan conciliar existencia real con registros. Estas actividades son esenciales porque el inventario es un activo expuesto a errores, faltantes, obsolescencia y manipulación.

Figura 3. Control interno básico de inventarios.



Cita: creación propia (Moreno, 2026).

7.2 Valor Neto Realizable (VNR): cálculo y registro

7.2.1 Definición de VNR y condiciones que lo activan (caída de precio, daño, etc.)

La IAS 2 requiere medir los inventarios al menor entre el costo y el valor neto realizable. El VNR se define como el precio estimado de venta en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta. Este criterio se activa, por ejemplo, cuando cae el precio de mercado, el producto se daña, pierde atractivo comercial o se vuelve difícil de vender en condiciones normales.

La idea central es sencilla: si el inventario ya no puede recuperarse al valor de costo, debe rebajarse hasta el importe que la entidad espera obtener razonablemente. Así se evita mantener activos sobrevalorados y se reconoce oportunamente la pérdida.

7.2.2 Registro del ajuste a VNR (rebaja/deterioro) y reversión cuando corresponde

Cuando el VNR es inferior al costo, la rebaja se reconoce como gasto del período y reduce el valor del inventario. Si en un período posterior desaparecen las circunstancias que originaron la rebaja, la norma permite revertirla hasta el importe del deterioro previamente reconocido. Este tratamiento enseña al estudiante que la medición de inventarios no es definitiva, sino dependiente de la capacidad de recuperación económica del bien.

7.2.3 Impacto en costo de ventas y revelaciones en notas (introducción)

Las rebajas a VNR afectan el resultado del período y deben revelarse en notas cuando son relevantes. En un nivel introductorio, la nota puede explicar la naturaleza del ajuste, la línea afectada y la causa general, como baja rotación, daño o caída de precios. El vínculo con el costo de ventas es pedagógicamente importante, porque muestra cómo una medición inadecuada de inventarios repercute tanto en el estado de situación financiera como en el estado de resultados.

7.3 Provisión por obsolescencia de inventarios

7.3.1 Criterios de identificación (antigüedad, rotación, condición física, mercado)

La obsolescencia aparece cuando un inventario pierde utilidad económica por antigüedad, baja rotación, deterioro físico, cambio tecnológico o disminución del interés del mercado. No siempre implica que el bien sea invendible; a veces significa solo que será necesario venderlo con descuento o que demandará mayores esfuerzos comerciales. Identificar oportunamente la obsolescencia evita que la empresa mantenga inventarios acumulados a valores que ya no representan beneficios esperados.

7.3.2 Métodos simples de estimación (matrices por antigüedad; porcentajes por línea)

En una aproximación inicial, la provisión por obsolescencia puede estimarse mediante matrices por antigüedad o porcentajes por línea de producto. Por ejemplo, una entidad puede aplicar un porcentaje mayor a mercaderías con más de doce meses sin movimiento y otro menor a líneas de rotación intermedia. Lo importante es que el criterio sea consistente, documentado y revisable.

Tabla 3. Criterios simples de obsolescencia

Criterio	Ejemplo	Respuesta contable
Antigüedad	Más de 12 meses sin movimiento	Aplicar porcentaje mayor de provisión
Rotación	Ventas muy bajas en la línea	Revisar VNR o descuento estimado
Condición física	Daño o deterioro visible	Rebaja específica del saldo

Fuente: creación propia del docente con fines didácticos.

7.3.3 Registro contable y presentación/revelación (introducción)

El registro contable suele reconocer un gasto por obsolescencia y una provisión o ajuste reductor del inventario. En la presentación, el saldo neto debe reflejar la mejor estimación del monto recuperable. En notas, es recomendable informar la política aplicada, el criterio general de estimación y los movimientos principales del período.

7.4 Sistema permanente de inventario en compañías comerciales (método FIFO)

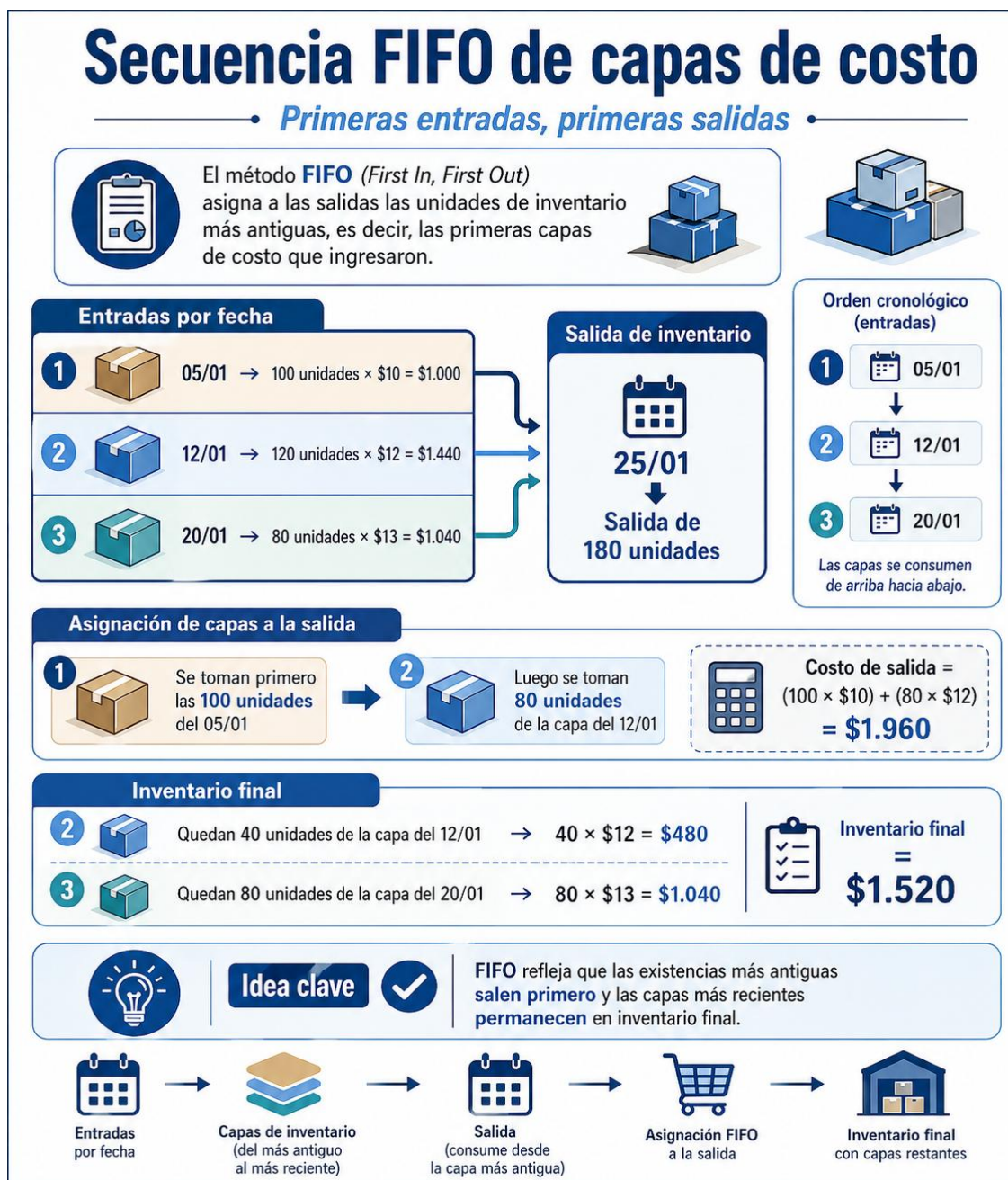
7.4.1 Sistema permanente: lógica y diferencias frente a sistema periódico (introducción)

El sistema permanente actualiza el saldo de inventarios y el costo de ventas cada vez que ocurre una compra, venta, devolución o ajuste. A diferencia del sistema periódico, no espera al cierre para determinar el costo de ventas global. Esto facilita el control en empresas comerciales y mejora la oportunidad de la información, aunque también exige mayor disciplina operativa y registros consistentes.

7.4.2 FIFO: asignación de costos y efecto en costo de ventas/inventario final

El método FIFO, primeras entradas primeras salidas, asume que las primeras unidades adquiridas son las primeras en venderse. En contextos inflacionarios, este método tiende a dejar en inventario final costos más recientes y, por tanto, a reflejar un costo de ventas basado en partidas más antiguas. Más allá de ese efecto, lo importante en esta etapa es que el estudiante comprenda la lógica de asignación del costo y su impacto en el inventario final y en el resultado.

Figura 4. Secuencia FIFO de capas de costo.



Cita: creación propia (Moreno, 2026).

7.4.3 Registros contables típicos (compras, ventas, devoluciones, ajustes)

Bajo sistema permanente, las compras incrementan inventarios; las ventas generan simultáneamente ingreso y costo de ventas; las devoluciones modifican tanto el ingreso como el inventario o el costo, según corresponda; y los ajustes incorporan diferencias físicas, rebajas a VNR u obsolescencia. Este conjunto de registros permite conectar inventario, costo de ventas y utilidad bruta con mayor immediatez y control.

Figura 5. Registros típicos del sistema permanente.



Cita: creación propia (Moreno, 2026).

RE FE REN CIAS

Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. (2018). Contabilidad financiera. McGraw-Hill Interamericana.

Warren, C., Reeve, J., & Duchac, J. (2016). Contabilidad financiera. Cengage Learning.

Rioja Cobos, C. (2022). Contabilidad financiera: Un enfoque para no contadores. Universidad San Ignacio de Loyola. <https://hdl.handle.net/20.500.14005/12494>

IFRS Foundation. (s. f.-a). IFRS 9 Financial Instruments. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-9-financial-instruments/>

IFRS Foundation. (s. f.-b). IAS 2 Inventories. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-2-inventories/>

IFRS Foundation. (s. f.-c). IFRS 13 Fair Value Measurement. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-13-fair-value-measurement/>



síguenos en:



www.pucevirtual.puce.edu.ec