

SECCIÓN CONTABLE

DESCUENTOS EN FACTURAS

En un trabajo anterior, analizamos las operaciones que venían a modificar (a la baja = reducciones), otras operaciones previas, principales, de las que procedían. En el presente trabajo, vamos a profundizar más sobre un tipo de rebaja, el descuento, y sobre todo, en su doble materialización en la documentación y en los registros contables.

En el tráfico mercantil y comercial es altamente habitual encontrarnos con operaciones, ya sean de compra o de venta, en las que hay presentes descuentos o rebajas en el precio.

Un descuento no es más que una rebaja o reducción en el precio de compra de un determinado producto o servicio, motivado por una serie de circunstancias, derivadas de las características propias de la operación de compra o de venta. Las razones que pueden motivar estas reducciones, rebajas o descuentos son las siguientes:

- Descuento por pronto pago. Este descuento suele darse, como su propio nombre indica, cuando el deudor de la operación (comprador) liquida la misma antes de su vencimiento, de manera que el acreedor (vendedor) le concede una rebaja en virtud de este cobro antes de vencimiento.
- Descuento por volumen de compra. Más conocido como “rappel” en el argot contable. Este descuento se suele conceder cuando el comprador ha alcanzado o superado un determinado volumen de compra, pactado previamente con el vendedor.
- Descuento genérico. No obedece a ninguno de los patrones descritos anteriormente. Simplemente, es un descuento acordado entre comprador y vendedor, que no obedece a un descuento por pronto pago, ni tampoco a un descuento por volumen de operaciones. Por ejemplo, puede deberse esta rebaja a una falta de cumplimiento de acuerdos, que se compensa de esta manera (retrasos en la entrega, suministrar cantidad diferente a la pedida, defectos o diferencias de calidad en la mercancía suministrada, etc...).

Estos descuentos o rebajas pueden presentarse, de manera documental, de dos formas bien distintas, ocasionando diferentes formas de registro contable. El objetivo del presente trabajo es analizar las implicaciones que, en los registros contables, tienen estos descuentos, en función de cómo sea la manera en la que aparecen reflejados en la correspondiente factura. En esencia, son dos las formas en las que pueden aparecer reflejados:

DESCUENTOS EN FACTURAS

- Dentro de factura. Implica que forman parte intrínseca de la operación de la que proceden, y como tal, aparecen reflejados en la misma factura, junto con la operación en la que tienen su origen. Por lo tanto, parte de la base de que dicho descuento ha sido negociado junto con la operación principal, de la que se originan. Como ejemplo, nos sirven todo tipo de operaciones en las que, en la misma factura de la operación principal, se recoja algún tipo de descuento o rebaja, existiendo un único documento por el importe neto de la operación (importe bruto – descuento practicado).
- Fuera de factura. Implica que no forman parte intrínseca de la operación principal, al no haberse negociado en el mismo momento que dicha operación principal. Por lo tanto, aparecen en un documento diferente e independiente de esta operación principal (factura de abono o factura rectificativa correspondiente). Como ejemplo, nos sirve cualquier operación que haya generado una factura de compra por la operación principal, y una factura de abono (o factura rectificativa) posterior, que venga a reflejar el importe del descuento.

El efecto neto en la cuenta de pérdidas y ganancias es idéntico, dado que la operación de compra aparecerá reflejada por su importe neto (importe bruto – descuento practicado), pero en el primer caso será como consecuencia de un único registro contable (un solo documento), y en el segundo serán necesarios dos registros contables (dos documentos).

Vamos a ver ambas diferencias, partiendo de la base del mismo ejemplo: una operación de compra de materias primas, con varios formatos de descuento, dentro y fuera de factura.

OPERACIÓN DE COMPRA DE MATERIAS PRIMAS (IVA aplicable: tipo general 21%).

DESCUENTOS DENTRO DE FACTURA.

Supongamos que nuestra empresa realiza una compra de materias primas, por importe de 1.000 euros. La forma de pago habitual, con este proveedor, es a 60 días. Como nuestra posición de liquidez es favorable, en el mismo momento de formalizar la operación, acordamos un descuento del 2% por pronto pago, el cual se recoge en la factura de compra de la mercancía.

Compra con descuento por pronto pago dentro de factura	Debe	Haber
(601) Compra de materias primas	980,00	
(472) H.P. Iva soportado	205,80	
(400) Proveedores		1.185,80
(400) Proveedores	1.185,80	
(57X) Tesorería (caja o bancos)		1.185,80

DESCUENTOS EN FACTURAS

Supongamos ahora que compramos una nueva partida de materias primas, esta vez a otro proveedor, por importe de 5.000 euros. Con esta compra alcanzamos el objetivo establecido en el contrato (volumen de compra de 100.000 euros), en virtud del cual, una vez alcanzado dicho objetivo, el proveedor nos realiza un descuento por volumen de 1.500 euros. La rebaja queda reflejada en la misma factura de compra de la mercancía. Aceptamos pagaré al proveedor, para el pago de dicha factura.

Compra con descuento por volumen dentro de factura	Debe	Haber
(601) Compra de materias primas	3.500,00	
(472) H.P. Iva soportado	735,00	
(400) Proveedores		4.235,00
(400) Proveedores	4.235,00	
(410) Proveedores efectos comerciales a pagar		4.235,00

En una tercera operación de compra, a otro proveedor diferente, por importe de 2.000 euros. Entre la recepción de la mercancía y la emisión de la factura final, encontramos una serie de discordancias entre lo acordado con el proveedor, y la mercancía realmente servida. Llegamos a un acuerdo con el proveedor, en virtud del cual, nos quedamos con la mercancía suministrada, pero con una rebaja de 200 euros, en virtud de las discrepancias encontradas. Pagamos al proveedor mediante transferencia bancaria.

Compra con descuento genérico dentro de factura	Debe	Haber
(601) Compra de materias primas	1.800,00	
(472) H.P. Iva soportado	378,00	
(400) Proveedores		2.178,00
(400) Proveedores	2.178,00	
(572) Bancos, cuenta corriente		2.178,00

Como podemos apreciar, cuando el descuento forma parte de la misma factura, no aparece reflejado como tal en la contabilidad, sino que la operación de compra queda reflejada, desde el primer momento, por el importe neto de la operación (importe bruto – descuentos practicados). De esta forma, no aparece en los registros contables rastro alguno de la naturaleza de los tres tipos de descuento que nos han practicado nuestros proveedores.

OPERACIÓN DE COMPRA DE MATERIAS PRIMAS (IVA aplicable: tipo general 21%). DESCUENTOS FUERA DE FACTURA.

Supongamos que nuestra empresa realiza una compra de materias primas, por importe de 1.000 euros. La forma de pago habitual, con este proveedor, es a 60 días, y es lo acordado inicialmente.

Como nuestra posición de liquidez es favorable, una vez recibida la correspondiente factura por la operación anterior, acordamos un descuento del 2% por pronto pago, y liquidamos la operación inmediatamente.

Compra con descuento por pronto pago fuera de factura	Debe	Haber
(601) Compra de materias primas	1.000,00	
(472) H.P. Iva soportado	210,00	
(400) Proveedores		1.210,00
(607) Descuento sobre compras por pronto pago		20,00
(477) H.P. Iva Soportado		4,20
(400) Proveedores	24,20	
(400) Proveedores	1.185,80	
(57X) Tesorería (caja o bancos)		1.185,80

DESCUENTOS EN FACTURAS

Supongamos ahora que compramos una nueva partida de materias primas, esta vez a otro proveedor, por importe de 5.000 euros.

Con esta compra alcanzamos el objetivo establecido en el contrato (volumen de compra de 100.000 euros), en virtud del cual, una vez alcanzado dicho objetivo, el proveedor nos realiza un descuento por volumen de 1.500 euros. La rebaja queda reflejada en una factura de abono que posteriormente nos hace llegar nuestro proveedor. Aceptamos pagaré al proveedor, para el pago de dicha factura.

Compra con descuento por volumen fuera de factura	Debe	Haber
(601) Compra de materias primas	5.000,00	
(472) H.P. Iva soportado	1.050,00	
(400) Proveedores		6.050,00
(609) Rappels sobre compras		1.500,00
(472) H.P. Iva soportado		315,00
(400) Proveedores	1.815,00	
(400) Proveedores	4.235,00	
(410) Proveedores efectos comerciales a pagar		4.235,00

En una tercera operación de compra, a otro proveedor diferente, por importe de 2.000 euros. Recibimos la mercancía, y unos días después, la correspondiente factura.

En la revisión de la mercancía, encontramos una serie de discordancias entre lo acordado con el proveedor, y la mercancía realmente servida. Llegamos a un acuerdo con el proveedor, en virtud del cual, nos quedamos con la mercancía suministrada, pero con una rebaja de 200 euros, en virtud de las discrepancias encontradas. Pagamos al proveedor mediante transferencia bancaria.

DESCUENTOS EN FACTURAS

Compra con descuento genérico dentro de factura	Debe	Haber
(601) Compra de materias primas	2.000,00	
(472) H.P. Iva soportado	420,00	
(400) Proveedores		2.420,00
(608) Devoluciones de compras y operaciones similares		200,00
(472) H.P. Iva soportado		42,00
(400) Proveedores	242,00	
(400) Proveedores	2.178,00	
(572) Bancos, cuenta corriente		2.178,00

Como podemos apreciar, cuando el descuento no forma parte de la misma factura, si que aparece reflejado como tal en la contabilidad; es decir, se refleja la naturaleza de los diferentes tipos de descuento practicados, cuando estos aparecen en documento independiente (factura de abono o factura rectificativa), generando registros contables diferentes, en función del tipo de descuento practicado.

Fiscalmente, el efecto en la imposición directa (IFPF o IS) e indirecta (IVA) es idéntico, como no podía ser de otra manera.