

GUÍA DE ESTUDIO · SEMANA 2

Reconocimiento del ingreso y cartera

Causación vs. caja: la distinción que ordena todo el curso.

Movimientos	Columnas del archivo	Estados que se tocan	Tiempo estimado
3 y 4	E – F	Resultados · Balance · Flujo	90 min

Cómo usar esta guía

Esta guía te acompaña en el estudio de la semana: encontrarás el panorama, los objetivos, el marco conceptual, los fundamentos teóricos de cada concepto, el desarrollo detallado de los movimientos (hecho económico, asiento contable, efecto sobre los estados financieros y celdas del archivo), los errores que debes evitar, preguntas de autoevaluación, un taller de práctica y la bibliografía. Ten el archivo de Excel abierto mientras lees: las cifras corresponden al modelo y la fila «Control» debe regresar a cero al cerrar cada movimiento.

1. Panorama de la semana

Es la semana conceptualmente más importante del semestre. La empresa vende su inventario y, por primera vez, aparece el Estado de Resultados con ingresos, costo de ventas y utilidad. El movimiento 3 registra la venta a crédito (columna E) y el movimiento 4, el recaudo de la cartera (columna F).

El corazón de la sesión es la distinción entre causación y caja: la utilidad se reconoce cuando se realiza la venta, no cuando entra el dinero. La venta a crédito deja la caja transitoriamente negativa (−60.000) hasta que el movimiento 4 cobra la cartera. Ese negativo es la lección, no un error.

2. Objetivos de aprendizaje

Al terminar esta semana estarás en capacidad de:

- Reconocer un ingreso según el principio de causación, con independencia del momento del cobro.
- Registrar el costo de ventas dando de baja el inventario, y los gastos operativos del período.
- Explicar por qué una empresa rentable puede quedar transitoriamente sin caja.
- Diferenciar una venta de contado de una venta a crédito y su efecto sobre la caja.

3. Marco conceptual

Causación: el ingreso se reconoce cuando se realiza

Bajo el principio de causación (base de acumulación), el ingreso se reconoce cuando la empresa transfiere el control del bien al cliente, no cuando recibe el dinero. Si la venta es a crédito, el ingreso se reconoce igual y nace un activo —la cuenta por cobrar— que representa el derecho a cobrar más adelante.

La consecuencia es profunda: utilidad y caja dejan de coincidir. La utilidad mide desempeño económico; la caja mide liquidez. Una empresa puede ser muy rentable y, al mismo tiempo, quedarse sin efectivo si vende a crédito y no cobra a tiempo.

Costo de ventas y gastos operativos

Al vender, el inventario deja de ser un activo y se convierte en costo de ventas: por eso el inventario baja a cero y aparece un costo de 100.000. Se reconocen además los gastos operativos del período: el gasto de ventas (20% de las ventas = 40.000) y el gasto administrativo (20.000). En el archivo, todos ellos se registran en negativo y la utilidad se obtiene como una SUMA.

Convención de signos del modelo

El archivo definitivo captura los signos en la propia celda: las entradas y las partidas positivas van en positivo; los costos, gastos, depreciaciones, impuestos, dividendos y salidas de efectivo van en negativo. Los subtotales se obtienen SUMANDO el rango (por ejemplo, el resultado es =SUMA(E7:E13)), nunca restando. Así ves el signo sin abrir la fórmula.

Estado de Resultados acumulado. En la hoja Movimientos, el Estado de Resultados (filas 7–17) es acumulado, como en el modelo original: cada línea —ventas, costo, utilidad bruta, gastos, utilidad operativa, intereses, utilidad antes de impuestos e impuesto— se va sumando columna a columna hasta llegar a la utilidad neta de 24.180 en el movimiento 12, y se cierra a cero en el movimiento 13.

Así ves el P&G del año construirse mes a mes y cancelarse al cerrar el ejercicio. Las columnas R y S de la hoja explican de dónde viene cada fila y muestran su fórmula viva.

El contraste contado vs. crédito

Misma utilidad, distinta caja. Si la venta hubiera sido de contado, la utilidad sería idéntica (40.000), pero la caja subiría de inmediato a +140.000 en lugar de caer a -60.000. Ten presente este contraste: es la forma más clara de separar causación de caja. En el archivo definitivo la cadena principal registra la venta a crédito, porque es la que el movimiento 4 va a cobrar.

4. Fundamentos teóricos de los conceptos de la semana

La venta activa por primera vez las cuentas de resultado. Aquí se definen con rigor el ingreso, el costo, el gasto operativo y la arquitectura de márgenes del Estado de Resultados.

Ingreso (de actividades ordinarias)

Definición. Incremento en los activos, o disminución en los pasivos, que da lugar a un aumento del patrimonio distinto de los aportes de los propietarios (Marco Conceptual, 4.68; NIIF 15 para ingresos de contratos con clientes).

La definición tiene dos consecuencias prácticas. Primera: el ingreso no requiere caja; requiere que un activo aumente, y la cuenta por cobrar es un activo tan válido como el efectivo. Segunda: no todo aumento del activo es ingreso; el aporte de capital de la semana 1 aumentó activos y patrimonio, pero está expresamente excluido porque proviene de los dueños.

La NIIF 15 responde la pregunta de cuándo reconocer el ingreso con su modelo de cinco pasos, cuyo corazón es el paso 5: el ingreso se reconoce cuando la entidad transfiere el control del bien o servicio al cliente. En una venta de mercancía, eso ocurre con la entrega, no con el cobro. Esta es la base normativa del principio de causación que rige la semana.

En el modelo: las Ventas de 200.000 se reconocen contra la cuenta por cobrar (movimiento 3), no contra la caja: el control del inventario ya pasó al cliente.

En la vida real

Si trabajas dando una clase el lunes pero te pagan el 30, tú te ganaste ese dinero el lunes, cuando hiciste el trabajo, aunque la plata llegue a fin de mes. En contabilidad pasa igual: la venta se reconoce cuando entregas el producto, no cuando te pagan.

Costo de ventas

Definición. Importe en libros de los inventarios vendidos, reconocido como gasto del mismo período en que se reconoce el ingreso correspondiente (NIC 2, párrafo 34).

El costo de ventas es la otra cara de la venta: el inventario deja de ser un activo (ya no es un recurso con potencial de servicio: se entregó) y su costo viaja al Estado de Resultados. Este emparejamiento ingreso-costos en el mismo período es lo que la literatura llama correlación o matching: la utilidad bruta solo tiene sentido si el ingreso y el sacrificio que lo produjo se miden juntos.

Conviene precisar el lenguaje: mientras la mercancía está en bodega, su valor es un costo (activado en el inventario); cuando se vende, ese costo se convierte en gasto (costo de ventas). La palabra «costo» en «costo de ventas» es histórica: técnicamente ya es un gasto del período.

En el modelo: COGS = -100.000: todo el inventario comprado en la semana 1 se da de baja al venderse.

En la vida real

Vendes una torta en 50.000 y los ingredientes de esa torta te costaron 20.000. Para saber cuánto ganaste con ella, restas esos 20.000, no lo que gastaste en otra torta el mes pasado. Emparejar cada venta con su propio costo es la única forma de saber si el negocio deja.

Gasto y gastos operativos (opex)

Definición. Disminución en los activos, o aumento en los pasivos, que reduce el patrimonio de forma distinta a las distribuciones a los propietarios (Marco Conceptual, 4.69). Los gastos operativos —opex, operating expenses— son los consumos recurrentes necesarios para operar el negocio en el período.

El gasto es el espejo del ingreso: consume beneficios económicos. La NIC 1 permite presentar los gastos por naturaleza (salarios, arriendos, servicios) o por función (gasto de ventas, gasto de administración); el modelo usa la presentación por función, la más común en la práctica corporativa. El gasto de ventas agrupa lo que cuesta vender (comisiones, distribución, publicidad) y el administrativo lo que cuesta dirigir y soportar la organización (nómina administrativa, arriendo de oficinas).

Opex se contrapone a capex (semana 3): el opex se consume dentro del período y va directo al resultado; el capex compra capacidad para varios períodos y va al activo. Es la frontera contable más importante para entender por qué dos desembolsos idénticos en caja pueden tener efectos opuestos en la utilidad.

En el modelo: gasto de ventas = -40.000 (20% de las ventas, un opex variable) y gasto administrativo = -20.000 (un opex fijo).

En la vida real

Son los gastos del día a día para que el negocio funcione: el arriendo del local, el sueldo de quien atiende, la publicidad en redes, la factura de la luz. Se consumen en el mes y no dejan nada guardado, a diferencia de comprar una nevera (que te dura años).

Concepto	¿Dónde impacta primero?	¿Cuándo llega al resultado?	Ejemplo del modelo
Desembolso	Caja (flujo de efectivo)	Puede no llegar nunca (p. ej. comprar un activo)	Pago del inventario (S1)
Costo (activado)	Balance (un activo)	Cuando el activo se consume o se vende	Inventario 100.000 → costo de ventas
Gasto (opex)	Estado de Resultados	En el período en que se incurre	Gasto de ventas 40.000; administrativo 20.000
Ingreso	Balance (activo ↑) y Resultados	Al transferir el control (NIIF 15)	Ventas 200.000 contra cartera

Cuenta por cobrar (cartera)

Definición. Activo financiero que representa el derecho contractual a recibir efectivo de un tercero (NIIF 9); nace cuando la entidad ya cumplió su obligación de desempeño pero aún no ha cobrado.

La cartera es la materialización contable del crédito comercial otorgado a los clientes. Es un activo porque cumple las tres pruebas de la definición: existe hoy (el derecho ya nació con la entrega), la empresa lo controla (puede exigirlo, venderlo o darlo en garantía) y producirá beneficios (el cobro).

Su riesgo característico es el incumplimiento del cliente, que en cursos más avanzados se cubre con el deterioro de cartera (pérdidas crediticias esperadas, NIIF 9); el modelo lo omite deliberadamente.

En el modelo: cuentas por cobrar = 200.000 tras el movimiento 3; vuelven a cero con el recaudo del movimiento 4.

En la vida real

Es cuando «fías»: le entregas el producto a un cliente y él queda debiéndote. Esa deuda a tu favor es tu cartera. Tienes el derecho a cobrarla, pero todavía no es plata en el bolsillo.

La arquitectura de márgenes: bruta, operativa y neta

Definición. La utilidad bruta es ingreso menos costo de ventas; la operativa deduce además los gastos operativos y la depreciación; la neta deduce también el resultado financiero y el impuesto.

Cada margen responde una pregunta distinta. La utilidad bruta pregunta: ¿el producto, por sí solo, deja algo? La operativa: ¿el negocio, con toda su estructura, es rentable? La neta: después de financiar y tributar, ¿qué queda para los dueños? Leerlas en cascada es leer la historia económica de la empresa en cuatro renglones.

En el modelo: bruta 100.000 → operativa 39.600 (tras opex y depreciación) → neta 24.180 (tras intereses e impuesto), visibles en la hoja Estados financieros.

En la vida real

Es como revisar tu sueldo por capas: primero lo que te queda después de lo básico del oficio (margen bruto), luego después de todos los gastos de vivir (margen operativo), y al final, después de deudas e impuestos, lo que de verdad te llega al bolsillo (margen neto). Cada capa cuenta una parte de la historia.

5. Desarrollo de los movimientos

Movimiento 3 · Columna E — Venta a crédito de todo el inventario

El hecho económico

La empresa vende todo su inventario por 200.000 a crédito. Reconoce el ingreso, da de baja el inventario como costo de ventas (100.000) y registra los gastos operativos: gasto de ventas (40.000) y gasto administrativo (20.000).

Como la venta es a crédito, no entra caja por el ingreso: nace una cuenta por cobrar de 200.000. Los gastos operativos sí se pagan en efectivo, de modo que la caja cae a -60.000. La utilidad neta del período es 40.000.

Asiento contable

Cuenta contable	Débito	Crédito
Cuentas por cobrar	200.000	
Ventas		200.000
Costo de ventas	100.000	
Inventario		100.000
Gasto de ventas	40.000	

Cuenta contable	Débito	Crédito
Gasto administrativo	20.000	
Caja		60.000
<i>Partida balanceada (débitos = créditos)</i>	360.000	360.000

Lectura del asiento: el ingreso se reconoce contra Cuentas por cobrar (no contra Caja); el costo da de baja el inventario; los gastos operativos se pagan en efectivo.

Efecto sobre los estados financieros

Estado	Cuenta / línea	Movimiento	Saldo acum.
Resultados	Ventas	+200.000	200.000
Resultados	Costo de ventas	-100.000	(100.000)
Resultados	Gastos operativos	-60.000	(60.000)
Resultados	Utilidad neta	+40.000	40.000
Balance	Cuentas por cobrar	+200.000	200.000
Balance	Inventario	-100.000	0
Balance	Caja	-60.000	(60.000)
Flujo	Operación (gastos pagados)	-60.000	—

Dónde vive en el archivo

Celda	Contenido / fórmula	Qué representa
Movimientos!E7	=D7+(Ventas)	Ingreso reconocido: +200.000.
Movimientos!E8	=D8+(COGS)	Costo de ventas: -100.000 (negativo, convención de signos).
Movimientos!E10	=D10+(GtoVta)	Gasto de ventas: -40.000 (20% de las ventas).
Movimientos!E11	=D11+(GtoAdmin)	Gasto administrativo: -20.000.
Movimientos!E17	=E15+E16	Resultado del movimiento = +40.000 (SUMA, no resta).
Movimientos!E21	=Ventas+COGS+GtoVta+GtoAdmin	Subcuenta del flujo: la utilidad baja al método indirecto.
Movimientos!E40	=D40+(Ventas)	Nace la cuenta por cobrar: +200.000 (balance).
Movimientos!E23	=(D40-E40)	Subcuenta del flujo: aumento de cartera = -200.000.
Movimientos!E41	=D41+(COGS)	El inventario se da de baja: queda en 0.
Movimientos!E36	=E20+E35	Caja final transitoria = -60.000 (utilidad +40.000, Δ inventario +100.000, Δ cartera -200.000).

Verificación del cuadro

Activo (Caja -60.000 + Cartera 200.000) = 140.000 = Patrimonio (Capital 100.000 + Utilidad 40.000). Control (E60) = 0.

Idea clave

La utilidad se causa con la venta, no con el cobro. Una empresa rentable puede tener caja negativa: eso es un problema de liquidez, no de rentabilidad.

Movimiento 4 · Columna F — Recaudo de la cartera**El hecho económico**

El cliente paga los 200.000 que debía. La cuenta por cobrar se convierte en caja: un activo se transforma en otro.

Este cobro no toca el Estado de Resultados —el ingreso ya se había reconocido en el movimiento 3—. Solo cambia la composición del activo y resuelve la caja negativa.

Asiento contable

Cuenta contable	Débito	Crédito
Caja	200.000	
Cuentas por cobrar		200.000
<i>Partida balanceada (débitos = créditos)</i>	200.000	200.000

Efecto sobre los estados financieros

Estado	Cuenta / línea	Movimiento	Saldo acum.
Balance	Caja	$+200.000$	140.000
Balance	Cuentas por cobrar	-200.000	0
Flujo	Operación (recaudo)	$+200.000$	—
Resultados	(sin efecto)	—	40.000

Dónde vive en el archivo

Celda	Contenido / fórmula	Qué representa
Movimientos!F23	$= (E40 - F40)$	Subcuenta del flujo: disminución de cartera = $+200.000$ en operación.
Movimientos!F40	$= E40 + (-Ventas)$	La cuenta por cobrar se salda: 0 (balance).
Movimientos!F36	$= F20 + F35$	La caja pasa de -60.000 a $+140.000$.
Movimientos!F17	$= F15 + F16$	El recaudo no toca el resultado: 0.

Verificación del cuadro

Caja 140.000 + Cartera 0 = 140.000 de activo, igual que antes del cobro. Control (F60) = 0.

Idea clave

Cobrar no genera utilidad: la utilidad ya se había reconocido. Cobrar solo convierte un derecho en efectivo.

6. Errores frecuentes que debes evitar

- Creer que no hay ingreso hasta que entra el dinero. El ingreso se causa con la venta.
- Confundir el cobro de cartera con un nuevo ingreso: el ingreso ya se reconoció; cobrar solo cambia la forma del activo.
- Interpretar la caja negativa como una pérdida. Es un problema de liquidez, no de rentabilidad.
- Olvidar dar de baja el inventario al vender: sin el costo de ventas, la utilidad quedaría inflada.

7. Preguntas de autoevaluación

1. Si la empresa nunca cobrara la cartera, ¿habría tenido utilidad en el período? ¿Y caja?
2. ¿Por qué el movimiento 4 no aparece en el Estado de Resultados?
3. ¿Qué pasaría con la utilidad si el gasto de ventas fuera 30% en lugar de 20%?
4. Un gerente dice: «vendí mucho, pero no tengo plata». ¿Cómo se lo explicaría con este modelo?

8. Taller de práctica

Caso corto de clasificación causación vs. caja:

1. La empresa vende 300.000, la mitad de contado y la mitad a crédito, con un costo de 150.000 y gastos operativos de 90.000. Calcular la utilidad y la caja del período.
2. Explicar por qué la utilidad no depende de la forma de pago, pero la caja sí.
3. Registrar el cobro posterior de la cartera y mostrar que no altera la utilidad.

9. Conexión con el resto del curso

La distinción causación vs. caja reaparece en la semana 4 (proveedores), en la semana 6 (impuesto causado vs. pagado) y en la semana 7 (dividendos). Si queda firme aquí, el resto del curso fluye.

La cuenta por cobrar que nace hoy es el primer componente del capital de trabajo, que se completa en la semana 4 con las cuentas por pagar.

10. Precisiones sobre el modelo

Alcance y convenciones del archivo

El negativo es intencional. La caja de -60.000 en el movimiento 3 no es un error del archivo: es la lección central de la semana: obsérvalo con calma.

Flujo por método indirecto con subcuentas. Como en el modelo original, el flujo de cada movimiento parte de la utilidad (fila 21), suma la depreciación (fila 22, gasto sin caja) y ajusta las variaciones del capital de trabajo: cartera (fila 23), inventario (fila 24), proveedores (fila 25) e impuesto por pagar (fila 26). En este movimiento la mecánica luce completa: utilidad +40.000, Δ inventario +100.000, Δ cartera -200.000 = caja -60.000. Las columnas R y S de la hoja explican de dónde viene cada fila y muestran la fórmula viva.

11. Bibliografía

IASB (2018). Marco Conceptual para la Información Financiera. IFRS Foundation, Londres.

IFRS Foundation. NIC 1 — Presentación de Estados Financieros; NIC 2 — Inventarios; NIC 7 — Estado de Flujos de Efectivo; NIC 12 — Impuesto a las Ganancias; NIC 16 — Propiedad, Planta y Equipo; NIC 23 — Costos por Préstamos; NIC 32 — Instrumentos Financieros: Presentación; NIIF 9 — Instrumentos Financieros; NIIF 15 — Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2015). Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015 — Marco técnico normativo de información financiera (NIIF).

Horngren, C., Sundem, G., Elliott, J. y Philbrick, D. (2014). Introducción a la contabilidad financiera (11.^a ed.). Pearson.

Weygandt, J., Kimmel, P. y Kieso, D. (2019). Financial Accounting: IFRS Edition (4.^a ed.). Wiley.

Ross, S., Westerfield, R. y Jordan, B. (2018). Fundamentos de finanzas corporativas (11.^a ed.). McGraw-Hill.

García Serna, Ó. L. (2009). Administración financiera: fundamentos y aplicaciones (4.^a ed.). Prensa Moderna.