

Por qué estoy obligado a llevar un control de mi almacén de existencias.

En el Impuesto sobre Sociedades (o en el IRPF si eres autónomo en estimación directa), lo que desgravas no es lo que compras, sino lo que consumes.

Hacienda no permite que "adelantes" gastos comprando stock masivamente el 30 de diciembre para bajar tu beneficio, porque ese stock sigue teniendo valor y está en tu estantería.

El concepto clave: Consumo de Mercaderías

La fórmula que Hacienda y el Plan General Contable exigen para calcular el gasto real es la siguiente:

$$\text{Consumo} = \text{Existencias Iniciales} + \text{Compras del ejercicio} - \text{Existencias Finales}$$

¿Por qué es necesaria la regularización a fin de año?

Si no haces el asiento de Variación de Existencias al cierre del ejercicio, tu Cuenta de Pérdidas y Ganancias estaría "mintiendo".

- Si compras más de lo que vendes: Has invertido dinero, pero no es un gasto fiscal todavía. Es un activo. Si no regularizas, tu beneficio parecerá menor de lo que es y estarías pagando menos impuestos de los que debes (riesgo de sanción).
- Si vendes más de lo que has comprado (tiras de almacén): Tu beneficio real es mayor, porque estás vendiendo productos cuyo coste ya pagaste en años anteriores.

Llevar un control riguroso de lo que entra y sale del almacén no es solo una buena práctica para que no se te pierda nada; es una exigencia legal en toda regla. Si te pillan con un descuadre serio, Hacienda y el Registro Mercantil pueden ponerse bastante estrictos.

Aquí tienes el desglose de las normas que te obligan a pasar lista a tus estanterías:

1. Normativa Contable (Plan General de Contabilidad)

El Plan General de Contabilidad (PGC), en su sección de "Existencias" (Norma de Registro y Valoración 10ª), establece que las empresas deben valorar sus bienes al cierre del ejercicio.

- **Imagen fiel:** Para que el Balance de Situación refleje la realidad, el valor de las existencias debe ser exacto. No puedes "estimar" cuánto tienes; debes saberlo.
- **Principio de Prudencia:** Si el valor de mercado de tus productos cae por debajo de lo que te costaron, debes contabilizar un deterioro. Esto es imposible de calcular sin un recuento físico previo.
- **Valoración:** El PGC exige métodos específicos (como el FIFO o el Precio Medio Ponderado) para dar valor a lo que queda en el almacén, lo cual requiere un inventario detallado.

2. Normativa Mercantil (Código de Comercio)

El Código de Comercio es el "padre" de todas las obligaciones empresariales en España.

- **Artículo 25:** Obliga a todo empresario a llevar una contabilidad ordenada y adecuada a su actividad.
- **Artículo 28:** Exige explícitamente la elaboración de un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales. Este libro se abre con el inventario detallado de la empresa y debe transcribirse trimestralmente (en sumas y saldos), pero el inventario de cierre al final del ejercicio es sagrado y obligatorio.

3. Normativa Fiscal (Impuesto sobre Sociedades e IRPF)

Aquí es donde la cosa se pone seria, porque a la Agencia Tributaria le interesa mucho cuánto has gastado en compras y cuánto te queda sin vender para calcular tu beneficio real.

- **Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS):** El cálculo del beneficio neto depende directamente de la "Variación de Existencias". Si no tienes un recuento actualizado, estarías declarando un beneficio ficticio, lo que puede derivar en sanciones por evasión o errores materiales.
- **Reglamento del Impuesto:** Exige que la valoración de las existencias sea coherente y comprobable. En una inspección, Hacienda puede solicitar el desglose del inventario para verificar que el coste de ventas es correcto.

Nota importante: Aunque la ley suele hablar de un inventario anual "al cierre", la única forma de que ese dato sea fiable y no una pesadilla logística el 31 de diciembre es mantener un inventario permanente (actualizado con cada compra y venta).

Los programas informáticos de gestión realizan el cálculo constante de manera automatizada. Pero considero que puede resultarte interesante conocer cómo funciona realmente esto para que, como empresario, entiendas el fondo de la cuestión. Te pongo un ejemplo numérico:

Vamos a centrarnos en el Precio Medio Ponderado (PMP), que es el método más equilibrado y el favorito de la mayoría de las empresas y de la propia Agencia Tributaria, ya que suaviza las fluctuaciones de los precios de compra.

1. ¿Cómo se calcula el PMP?

La clave del PMP es que cada vez que entra mercancía a un precio distinto, se recalcula el valor medio de todo el stock. La fórmula es:

$$PMP = \frac{\text{Valor total de las existencias anteriores} + \text{Valor de la nueva compra}}{\text{Cantidad total de unidades}}$$

- Las entradas: Se registran por su precio de adquisición.
- Las salidas (ventas): Se registran siempre al último PMP calculado.

2. Estructura de una Hoja de Control de Existencias (Ejemplo sencillo)

Para llevar esto al día, necesitas una tabla (puede ser en Excel) con estas columnas críticas. Imagina que vendemos un producto "X":

Fecha	Concepto	Entradas (Unidades)	Precio Entrada	Salidas (Unidades)	PMP (Coste Medio)	Existencias (Valor Total)
01/01	Existencias iniciales	100	10,00 €	-	10,00 €	1.000 €
05/01	Compra de stock	50	13,00 €	-	11,00 €* <td>1.650 €</td>	1.650 €
10/01	Venta a cliente	-	-	40	11,00 €	1.210 €

*Cálculo del nuevo PMP en la compra del día 05/01:

Tenemos 1.000 € (antiguos) + 650 € (nuevos) = 1.650 €.

Lo dividimos entre 150 unidades totales = 11,00 €/unidad.

Esta tabla la mantiene activa y actualizada para cada mercancía concreta el sistema informático.