

VALORACIÓN DE EXISTENCIAS Y CONTROL DE COSTES EN EL SECTOR VITIVINÍCOLA. UN ESTUDIO EMPÍRICO DE LAS BODEGAS DE JEREZ (ESPAÑA)¹

M^a Paz HORNO BUENO

Universidad de Jaén

Paraje Las Lagunillas, s/n, edificio D-3, despacho 134

23071 Jaén

Tlfn: (+34) 953 21 19 07

Fax: (+34) 953 21 18 69

mphorno@ujaen.es

José M^a Carlos ÁLVAREZ LÓPEZ

Universidad de Jaén

Paraje Las Lagunillas, s/n, edificio D-3, despacho 134

23071 Jaén

Tlfn: (+34) 953 21 19 07

Fax: (+34) 953 21 18 69

jcalvar@ujaen.es

Daniel CARRASCO DÍAZ

Universidad de Málaga

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Campus Universitario el Elegido, s/n

29071 Málaga

Tlfn: (+34) 952 13 12 30

Fax: (+34) 952 13 20 54

dcd@uma.es

¹ Declaro que el artículo en parte fue presentado en el 2º Congreso Transatlántico “contabilidad, control, auditoría y gestión de costos en el marco de la globalización y la normalización”, realizado en Lyon 14-16 de junio de 2010.

RESUMEN

Los vinos tradicionales andaluces de Jerez se elaboran a través del sistema de *soleras* y *criaderas*, dando lugar a diversas transformaciones químicas similares a los cambios biológicos de las producciones agrícolas.

El proceso provoca problemas contables en la valoración de las existencias durante su largo plazo de envejecimiento que hacen que se cuestione la representatividad de las cifras de los estados contables basadas en coste histórico. Motivo por el cual podría plantearse la valoración periódica de los *stocks* a valor razonable, en línea con la IAS 41 del IASB (2001) para la agricultura.

En este artículo nos centramos en obtener evidencia empírica de las debilidades del coste histórico, estudiando a tal fin los sistemas y modelos de costes empleados y tomando como colectivo al efecto las bodegas del marco de Jerez. Se plantea la siguiente hipótesis: El cálculo de costes como soporte de la valoración de las existencias del vino de Jerez es complejo, y ello provoca que no sea viable separar con fiabilidad las valoraciones según la fase en que se encuentre. Una vez constatada esta hipótesis, estaremos en disposición, en futuros trabajos, de profundizar en la justificación del valor razonable y en el desarrollo de modelos *ad hoc*.

PALABRAS CLAVES: Costes, Gestión, Sector Vitivinícola, Valoración, Existencias.

1. INTRODUCCIÓN

El sector vitivinícola tiene un peso sobresaliente en la realidad económica de España. Según la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA, 1999: 11), que dedica su Documento 19 de la serie Contabilidad de Gestión a las empresas vitivinícolas, nuestro país es, a nivel mundial, uno de los principales cultivadores de vid, y se le puede clasificar como el tercer productor de vino. Y dicha trascendencia se acentúa más, si cabe, en Andalucía, dado que en esta región la agricultura aún tiene mayor protagonismo económico y, arrastrada por ella, la industria agroalimentaria, entre la que ocupa un lugar preponderante la de producción de vinos.

En la línea de lo antedicho, y según las informaciones suministradas por el Consejo Regulador de Jerez y por los datos publicados en sus memorias anuales (2005, 2006 y 2007), en Andalucía, la industria del vino se puede considerar como un sector estratégico, que ocupa, dentro de dicho sector industrial, el primer lugar, con unos datos como los siguientes: sus ingresos de explotación suponen el 25% del conjunto del mismo, el valor añadido un 27% y las personas ocupadas representan el 23%. Además, en el referido sector andaluz, descuellan las DOs “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez”, considerándose que su zona de producción es la

principal, representando el 38,5% del total, a las que siguen Montilla-Moriles, Condado de Huelva y vinos de Málaga.

A lo anterior hay que añadir que los vinos tradicionales andaluces tienen un denominador común en la singularidad del proceso de su elaboración y crianza, a través del sistema de soleras y criaderas, habiendo sido éste, el factor principal para la elección final de los mismos en nuestra investigación. La especificidad a que nos referimos provoca problemas y planteamientos contables diversos en la valoración de las existencias durante el largo proceso de envejecimiento del vino. Y ello da lugar habitualmente a una notable falta de representatividad de las cifras de los estados contables, que se concreta en dos facetas principalmente: en primer lugar, la valoración de las existencias de vino puede que no sea la idónea a coste histórico; y en segundo lugar, tampoco lo sería la determinación del resultado periódico en cuanto al reconocimiento de ingresos se refiere, por su inadecuada cuantificación y asignación temporal, que se basa en la tradicional teoría general del *principio de realización* en el momento de la venta y entrega del bien, la cual en este sector no es relevante.

La valoración de las existencias de vino a coste histórico, al margen de que el criterio como tal pueda cuestionarse a efectos del reconocimiento del resultado periódico, presentaría el inconveniente adicional de la distribución del coste del vino en proceso de envejecimiento entre sus distintas fases, con la lógica repercusión negativa en la utilidad de la información contable para la gestión.

Por lo anterior, y con el objeto de elaborar una información contable más útil y representativa de la realidad empresarial, sería conveniente, según nuestra opinión, adelantar el reconocimiento contable del ingreso en estas explotaciones tanto como permita el propio proceso de envejecimiento del vino y los continuos cambios biológicos que en él se desarrollan. Esto implicaría apostar por la valoración de los correspondientes stocks a un valor distinto al coste histórico, más relevante y fiable, como puede ser el valor razonable sustentado en el mercado, en línea con lo que la NIC 41 del IASB (2001), sobre agricultura, admite para los cambios en los bienes biológicos de las empresas agrícolas.

Sin embargo, aunque nuestro planteamiento de partida en una investigación más ambiciosa es éste y el mismo lo trataremos de desarrollar en futuros trabajos, la cuestión del coste histórico nos preocupa y merece estudiarse por diversos motivos, entre los cuales destacamos los siguientes: de momento, y en primer lugar, es el único criterio admitido por la normativa contable española (Adaptación Sectorial al PGC 1990; PGC 2007) e internacional (NIC 2, NIC 41); en segundo término, para defender la introducción del valor razonable y, de paso, el reconocimiento paulatino del ingreso a lo largo del proceso productivo, además de demostrar la idoneidad y viabilidad del valor razonable, es conveniente obtener evidencia empírica de las debilidades del coste histórico. En particular, planteamos la hipótesis en cierto modo ya enunciada antes de que en el sector vitivinícola que produce vinos con largo periodo de envejecimiento, especialmente por el sistema de soleras y criaderas, es muy

complicado obtener el coste del vino en cada una de las fases de dicho proceso (en curso de producción y semiterminado) y ello lleva a que de hecho no se realice tal separación.

En razón de lo expuesto, nos proponemos como objetivo general del presente trabajo investigar empíricamente el actual alcance de los sistemas y modelos de costes en la valoración de las existencias de vino durante su proceso de crianza, concretado al caso de las DOs: “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez”; y en particular, tratar de confirmar la hipótesis enunciada referente a la valoración al coste en cada una de las fases del proceso de envejecimiento.

Abordaremos el correspondiente estudio sobre la base de una encuesta dirigida a las bodegas más representativas de dicho Marco, la cual no sólo trata de estudiar el problema de los costes, sino incluso cuestiones relativas a otras alternativas de valoración —el valor razonable— que se obviarán en esta aportación. Se ha considerado asimismo pertinente realizar, con carácter previo, un análisis descriptivo de dicho sector, fundamentalmente dirigido al proceso de elaboración de sus vinos de crianza, que facilite una mejor aproximación al estudio de los costes, así como un breve estudio de las principales cuestiones relativas a sistemas y modelos de costes, y que especialmente inciden en el sector. En este sentido, es necesario mencionar aquí algunos trabajos que constituyen exponentes del estado de la cuestión, reducidos más señaladamente al ámbito de las investigaciones en España.

En relación con el sector vitivinícola español, cuyo proceso de elaboración es a través del sistema de criaderas y soleras, citamos dos trabajos de interés relativos a, o comprensivos de, estudios sobre costes. De una parte, para la DO Montilla-Moriles, el denominado Diagnóstico del Sector en el Marco de Montilla-Moriles (2003), elaborado y publicado por la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía; éste tiene el inconveniente, para nosotros, de que el análisis de los costes lo limita exclusivamente a la fase agrícola, esto es, al cultivo de la vid, desde que se empieza a laborar hasta que se recoge el fruto, sin extenderse al su proceso de transformación de la uva en vino; sobre la parte industrial, tan sólo hace una caracterización del sector bodeguero y comercializador de la zona.

De otro lado, está la aportación de Collado Casal (1980: 95-128), el cual propone un posible modelo de costes para las bodegas del sector de Jerez, aportación que ha sido el resultado de una revisión bibliográfica sobre trabajos o investigaciones en Contabilidad de Costes en el ámbito de las productoras de vino a través del sistema de criaderas y soleras. Obviamente, es este segundo trabajo el que más puede aportar a nuestro objetivo de introducir algunas consideraciones sobre costes en la producción de vinos de Jerez. Aunque, en realidad, el autor realiza unas exhaustivas deducciones matemáticas, para llegar al final a una serie de fórmulas de difícil aplicación, y por tanto, poco operativo en la práctica, en nuestra opinión, entre otras razones porque en dichas operaciones se

trabaja con variables que están referidas a momentos diferentes del tiempo y, por tanto, sometidas a una seria influencia del fenómeno de la inestabilidad monetaria, que en principio no está recogida.

En relación con investigaciones sobre implementación de sistemas de gestión en empresas vitivinícolas, destacamos los trabajos de: Amat y Blake (1995), centrado en el modelo ABC; González Sánchez y López-Valeiras y Sánchez Alonso (2007); Sampedro López-Valeiras Sampedro y González Sánchez (2007 y 2008), López-Valeiras Sampedro, González Sánchez y Gómez Conde (2009) enfocados principalmente a la DO Ribeiro en Galicia; y por su cercanía y características parecidas de las empresas, en Portugal, el de Couto Viana y Lima Rodrigues (1996), que trata de la DO de Oporto.

2. CONSIDERACIONES SOBRE LOS COSTES DE PRODUCCIÓN PARA LA VALORACIÓN DE EXISTENCIAS

En la determinación del coste de producción, hacemos una primera referencia a la puntualización que hace la Asociación Española de Contabilidad Directiva (AECD) (1992: 33) con respecto a las contabilidades externa e interna: “En realidad los modelos de Contabilidad Externa y Contabilidad Interna no pueden considerarse como dos instrumentos diferentes, sino como dos partes o piezas complementarias del mismo instrumento, del mismo modelo, que representan dos subsistemas complementarios del sistema único de la circulación del valor”. Esta simbiosis es especialmente importante de cara a la valoración de las existencias, como partida esencial del activo del balance.

En este sentido, y en el Marco de la Contabilidad de Gestión emitido por AECA (1990: 21-22), se le confiere a la Contabilidad de Costes, entre otras, la función de suministrar la información analítica relativa a la formación de los costes de los bienes y servicios de una empresa, con el objetivo de determinar el valor de dichas existencias.

Como explican Sáez, Fernández y Gutiérrez (2004: 10), la Contabilidad de Costes permite valorar los bienes y servicios obtenidos a través de la actividad productiva de la empresa, cumpliendo así con uno de los principios y/o normas de valoración generalmente aceptados.

Algunos de los conceptos básicos del área de la Contabilidad Interna es conveniente recordarlos, dado que se van a tener en cuenta para plantear las pertinentes cuestiones en la encuesta que realizaremos a las empresas del sector. El término coste, de acuerdo con Pedersen (1959: 6), se define como “el consumo valorado en dinero de bienes y servicios para la producción que constituye el objetivo de la empresa”, y según Schneider (1962: 7), desde una perspectiva económica, el coste es “el equivalente monetario de los bienes aplicados o consumidos en el proceso de producción”. Desde un punto de vista contable, “es el conjunto de cargas o gastos del periodo que decidimos incorporar, como propios y necesarios, a las distintas etapas del proceso contable, que trata de medir y registrar el movimiento

interno de valores, ocasionado por la actividad productiva que es normal a la empresa” (Sáez, Fernández y Gutiérrez, 2004: 25).

Por otra parte, hay que tener en cuenta, en atención a lo señalado por Mallo y otros (2000: 34), que tales valoraciones no son exactas, se trata de magnitudes relativas, porque aparecen incertidumbres en su cuantificación así como en el momento de su reparto durante todo el proceso productivo. De ahí que sean claves dos cuestiones: cuánto se consume de factores productivos y en qué momento hay que imputarlos, para lo que es necesaria una interpretación previa de la estructura técnica y organizativa de la empresa. Desde esta perspectiva, Blanco Dopico (1996: 11) pone de relieve que una de las claves de éxito en la implantación de un modelo de gestión es el grado de coherencia que tenga con la estructura organizativa y productiva de la empresa en cuestión.

Una vez que se identifiquen los diferentes costes, habrá que decidir el enfoque de asignación y el modelo de captación y tratamiento contable del proceso de generación y formación del coste. Nuestro punto de partida va a ser un enfoque de asignación a costes completos o sistema de costes completos, según el cual se imputan a los productos la totalidad de costes directos y todos o parte de los costes indirectos, según los casos. Constituyendo la razón esencial de dicha opción el hecho de que, como bien justifica AECA (1999: 44), estos sistemas son los únicos admitidos por la legislación contable a efectos de valoración de existencias. Bien es cierto que otros sistemas, como los de costes parciales, se utilizan con diferentes objetivos, como pueden ser el control de costes y tomas de decisiones tácticas y estratégicas. En cualquiera de ellos, para la captación y el tratamiento contable, se procederá a escoger principalmente entre (AECA, 1999: 49-69): modelo de costes inorgánicos, modelo de costes orgánicos o por secciones y modelo de costes por actividades.

3. EL SECTOR VITIVINÍCOLA DEL MARCO DE JEREZ

El marco geográfico de la zona de producción de las DOs “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez”, objeto de estudio, se encuentra enclavado esencialmente en el cuadrante noroccidental de la provincia de Cádiz, dentro de la región de Andalucía (España). Dicho marco está constituido por un conjunto de términos municipales alrededor del triángulo Jerez de la Frontera, Sanlúcar de Barrameda y El Puerto de Santa María. A 1 de septiembre de 2008, los registros de su Consejo Regulador (2009: 13) incluían un total de 3.355 explotaciones vitícolas, con una superficie total de 10.054,28 hectáreas, siendo la superficie media por plantación de 3 hectáreas, que se encuentran en manos de 2.540 titulares inscritos, y están distribuidas en dos zonas que proporcionan diferente calidad de la uva: *Jerez Superior* y *Zona de Producción*.

La producción es de vinos generosos que son resultado del sistema de criaderas y soleras, oscilando el periodo normal de envejecimiento entre tres y siete años, dependiendo del tipo de caldo, pero llegando

incluso, en determinados vinos especiales, a veinte o treinta años. Dicho sistema, independientemente de resultar un proceso peculiar, lo consideramos de interés precisamente por ser de larga duración, lo que nos lleva a plantearnos el problema de la valoración de las existencias en curso, como ya expusimos al principio, bien mediante el tradicional criterio del coste histórico, que es el reconocido por la normativa, bien considerando como alternativa un precio basado en el de mercado, consecuente con la ubicación de los vinos en el proceso en cada momento, es decir, reconociendo el acrecentamiento de valor que los mismos sufren durante su dilatado tiempo de producción.

Siguiendo a Boulton y otros (2002: 401-405), el tiempo de envejecimiento varía en función del tipo de vino que se pretenda elaborar. En cualquier caso, hay que tener en cuenta que la crianza no debe prolongarse más allá del momento en el que la mejora de calidad y la posibilidad de venta justifica un incremento neto en el resultado, es decir, no será aconsejable un periodo largo cuando la bodega no lo considere rentable. Porque, hay que tener presente que la crianza del vino conlleva una serie de costes, entre los que destacan el del capital invertido, los de seguro y almacenaje, mano de obra, amortización de depósitos y barricas y pérdida de caldo por evaporación, entre otros.

En estas DOs se distinguen dos tipos de crianza que pasamos a comentar: *crianza biológica*, o *bajo velo de flor*, y *crianza oxidativa*. La primera de ellas —crianza biológica—, es propia del Marco de Jerez y constituye un proceso que se lleva a cabo dentro de la bota². Ésta se llena de vino hasta sus 3/4, y en la superficie de su líquido aparecen unas pequeñas agrupaciones de levaduras de flor del género *Saccharomyces*, de color blanquecino y escaso espesor que, por su geometría, recuerdan la forma de una flor y que, lentamente, irán aumentando de tamaño hasta formar un velo continuo que cubre toda la parte líquida, en contacto con el aire, evitando así su oxidación.

El segundo tipo —crianza oxidativa—, como su propia palabra indica, significa que el vino termina oxidándose, porque se le introduce en las barricas con una graduación alcohólica de 18° o más, en lugar de 15°-16°, que es la propia de la crianza biológica. La levadura de flor no soporta ese mayor contenido alcohólico, no se desarrolla, no llega a aparecer el velo y, por tanto, no hay procesos estrictamente biológicos. Este vino envejece por la interacción de varios factores: su composición inicial, la acción de la madre del vino³, su contacto con la madera y con el aire.

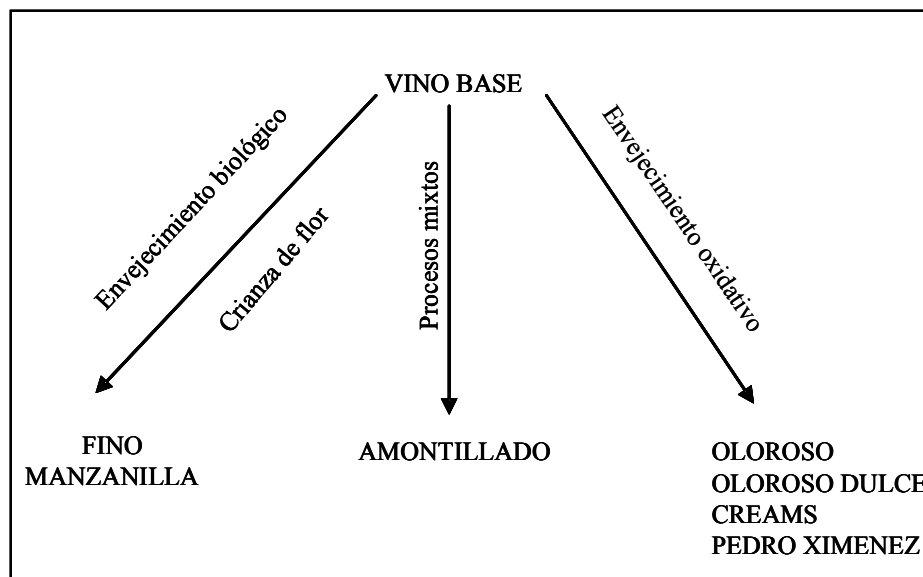
A veces, el proceso de envejecimiento no puede identificarse con ninguno de estos tipos, sino que se produce una crianza mixta, es decir, comienza como crianza biológica, pero ésta, transcurrido cierto tiempo se altera, llega a desaparecer el velo de flor y termina el proceso con una crianza oxidativa.

² Vasija de madera en que se cría el vino de Jerez, que tiene diversas capacidades y apelativos según el uso a que se destine. Accesible en <http://www.sherry.org>

³ Líquido obtenido a partir de la uva o de la destilación del vino que es introducidos de forma definitiva en las botas o barricas y que permite la generación del conjunto de organismos (flor) que permite la producción de vinos.

En el gráfico adjunto, figuran esquematizados los principales tipos de vinos que se producen de acuerdo con estos procesos de envejecimiento:

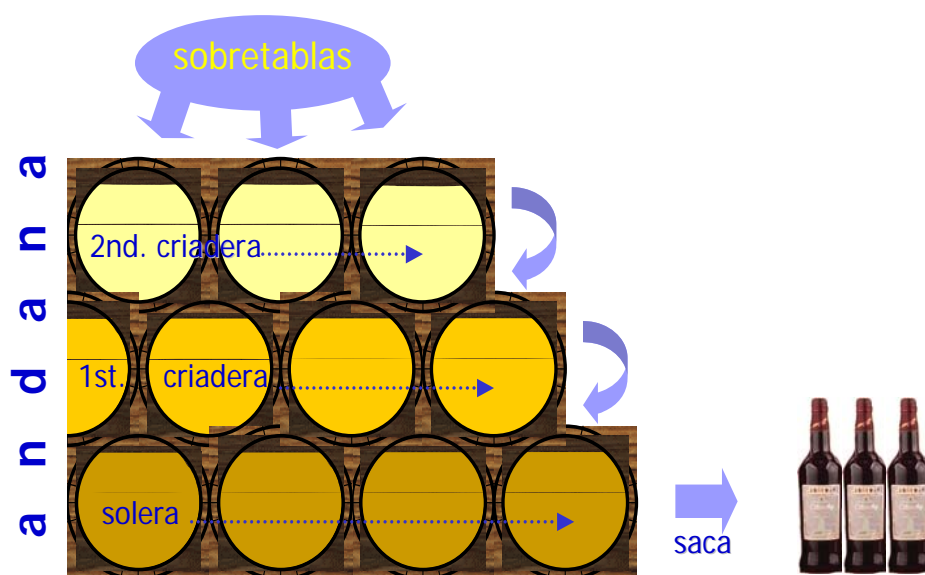
Figura 1. Principales tipos de vinos según su crianza



Cualquiera que sea el tipo de crianza, la misma tiene lugar en botas o barricas de madera, mediante un procedimiento genuino llamado de *soleras* y *criaderas*. Este proceso se lleva a cabo gracias a la disposición que tienen las botas en la bodega, colocándose hileras, unas encima de otras, formando generalmente cuatro filas. A la primera, la más cercana al suelo, se le denomina primera escala, aunque se conoce normalmente por *solera*, y es donde se encuentran mezcladas todas las vendimias desde la fundación del sistema, garantizándose así una personalidad del vino constante año tras año. A continuación, la segunda hilera se denomina primera criadera, donde se encuentra el vino algo menos viejo; la siguiente, segunda criadera, y así sucesivamente hasta llegar a la criadera más alta, donde se encuentran los vinos más jóvenes.

De la solera se realizan las “sacas”, o extracción de vino para su comercialización, pero nunca de manera completa, oscilando aproximadamente entre 1/3 y 1/6 del total, dependiendo del envejecimiento que se quiera dar al vino, y se va sustituyendo por la misma cantidad del nivel superior. El hueco que queda en la primera criadera se rellena con el de la segunda, y así consecutivamente hasta llegar a la última que contiene el vino más joven. De forma esquemática el proceso es el siguiente:

Figura 2. Sistema de criaderas y soleras



Fuente: Consejo Regulador de Jerez

La ventaja y característica por excelencia del sistema de criaderas y solera es la mezcla de vinos de diferentes vendimias, consiguiéndose una composición relativamente constante, haciendo así un producto homogéneo. Por el contrario, hay que añadirle algunas desventajas como son: mantenimiento de grandes cantidades de vino, lo que supone un fuerte coste de mano de obra, los riesgos que lleva asociados una conservación tan larga, y el hecho de que si en una barrica se desarrolla una contaminación microbiana desfavorable se puede difundir a todas las barricas de las escalas inferiores (Boulton y otros, 2002: 411).

En cualquier caso, las fases de elaboración del vino de Jerez que dan lugar a la crianza y a su posterior disposición en botella para la venta son las siguientes:

Cuadro 1. Fases de elaboración del vino de jerez

<p>1. Prensado: La uva se introduce en una molturadora o despalladora para extraer su mosto por efecto del prensado.</p>
<p>2. Fermentación: Proceso natural de carácter bioquímico, mediante el cual los azúcares contenidos en el mosto de la uva se transforman en alcohol.</p>
<p>3. Clasificación y fortificación: Los catadores toman muestras de cada uno de los lotes de vino nuevo y los clasifican en dos grandes grupos: los destinados a finos o manzanillas y los destinados a la obtención de olorosos.</p>
<p>4. Crianza: Fase definitiva en la elaboración de los vinos de Jerez; la más prolongada desde el punto de vista temporal y en la que se perfilan las características organolépticas que van a dar lugar a la amplia tipología de vinos de Jerez.</p>
<p>5. Tratamiento industrial: Proceso de clarificación, le sigue otro de filtrado, y por último y en la mayoría de los casos, un tratamiento de frío.</p>
<p>6. Embotellado: El vino transparente y brillante se pasa a su embotellado.</p>
<p>6. Almacenado: El vino embotellado se almacena y está listo para su viaje final hacia el consumidor.</p>
<p>7. Comercialización: Las tres cuartas partes de la producción de vinos de Jerez son vendidos anualmente fuera de España.</p>

4. LOCALIZACIÓN E IMPUTACIÓN DE COSTES EN LAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS DEL MARCO DE JEREZ

AECA, en el documento nº 19 de *Contabilidad de Gestión de las Empresas Vitivinícolas* (1999: 49-69), referido anteriormente, comenta para cada uno de los modelos de captación y tratamiento contable de costes, cuál es el más común y en su caso adecuado, para cada tipología de bodegas, tal y como exponemos a continuación:

- **Modelo de costes inorgánicos**, el más habitual en las bodegas de reducida dimensión, aunque se observa una cierta tendencia hacia los dos siguientes, porque cada vez se precisa de una información de mejor calidad en relación con los costes indirectos, que con la aplicación de este sistema no se consigue.
- **Modelo de costes orgánicos o por secciones**, recomendado para empresas productoras de vino que tengan un peso significativo de costes indirectos de producción y de otras secciones. Es aconsejable para largos procesos de producción, en los que la empresa requiere de una información detallada sobre la formación del coste en cada una de las etapas de la producción.
- **Modelo de costes por actividades**, durante los últimos años ha sido utilizado por empresas vitivinícolas de dimensión considerable, con una gran gama de productos y una orientación fuerte hacia el mercado, operando en un entorno muy competitivo, para lo que se requiere una buena información sobre la formación y localización de costes. Estas organizaciones suelen ser punteras en materia de sistemas de información y de contabilidad de gestión.

Seguidamente, para detectar cuáles son los principales costes en los que se incurre en el proceso de producción de los vinos típicos de la DO objeto de estudio, volvemos a basarnos en el documento nº 19 de AECA (1999). Así, tal y como se explicita en dicho documento, y teniendo en cuenta el proceso de producción de los vinos de Jerez, nos inclinamos por pensar que el modelo de costes que deberían tener implantado estas bodegas, convendría que fuera, al menos, el de asignación a costes completos evolucionado y modelo de captación por secciones; AECA destaca esta forma de reconocer e imputar costes como más útil para los procesos de larga duración, como es el caso del sistema de criaderas y soleras.

Para perfilar algo más la composición de estos costes, localizados en los diferentes centros, a continuación señalamos los principales factores de costes, bajo la premisa que indica Carrasco Díaz (1997: 101) de que, para predeterminar los mismos, hay que actuar con precaución con el objetivo de poder alcanzar un prudente equilibrio entre, de una parte, el necesario desglose de factores que intervienen en el proceso con el fin de que el resultado sea correcto y coherente con la realidad, y de otra, la simplicidad de dichos factores para que sea fácil su operatoria. En esta línea, hemos creído

conveniente ajustar los factores a los que se enuncian en los grupos 3 y 6 de la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Vitivinícolas (Orden de Ministerio de Economía y Hacienda, 2001), de la siguiente manera:

Cuadro 2. Componentes de costes en las distintas fases del proceso de crianza de los vinos de Jerez

	COSTES DIRECTOS	COSTES INDIRECTOS
FASE DE CRIANZA	<ul style="list-style-type: none"> • Materias primas (uva y mosto) y otros aprovisionamientos • Mano de obra directa • Amortizaciones de inmovilizado afectas • Costes financieros de préstamos específicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra indirecta • Amortización de inmovilizado indirecta • Costes financieros de préstamos genéricos • Servicios exteriores • Gastos de administración
FASE INDUSTRIAL DEL VINO	<ul style="list-style-type: none"> • Vino envejecido (resultado de la crianza) y otros aprovisionamientos • Mano de obra directa • Amortizaciones de inmovilizado afectas 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra indirecta • Amortización de inmovilizado no considerada coste directo • Servicios exteriores • Gastos de administración
FASE DE EMBOTELLADO	<ul style="list-style-type: none"> • Vino terminado (resultado de la fase industrial) y otros aprovisionamientos • Mano de obra directa • Amortizaciones de inmovilizado afectas 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra indirecta • Amortización de inmovilizado no considerada coste directo • Servicios exteriores • Gastos de administración
FASE DE ALMACENADO	<ul style="list-style-type: none"> • Vino terminado y embotellado y otros aprovisionamientos • Mano de obra directa • Amortizaciones de inmovilizado afectas 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra indirecta • Amortización de inmovilizado no considerada coste directo • Servicios exteriores • Gastos de administración

	COSTES DIRECTOS	COSTES INDIRECTOS
FASE DE VENTA	<ul style="list-style-type: none"> • Vino dispuesto para la venta y otros aprovisionamientos • Mano de obra directa • Amortizaciones de inmovilizado afectas • Comisiones de agentes o distribuidores 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra indirecta • Amortización de inmovilizado no considerada coste directo • Servicios exteriores • Gastos de administración

Cuadro 3. Consumo de factores que constituyen coste

	ELEMENTOS DE COSTES
FASE DE CRIANZA	(311) Mosto (312) Vino para mezcla (313) Alcoholes (314) Sobretablas (321) Combustibles (322) Repuestos (62) Servicios exteriores (64) Gastos de personal (68) Amortizaciones (662 ó 663)* Intereses de deudas a largo o corto plazo, respectivamente
FASE INDUSTRIAL DEL VINO	(342) Vinos de solera en proceso de ciclo largo (321) Combustibles (322) Repuestos (62) Servicios exteriores (64) Gastos de personal (68) Amortizaciones (662 ó 663) Intereses de deudas a largo o corto plazo, respectivamente

	ELEMENTOS DE COSTES
FASE DE EMBOTELLADO	(362) Vinos de solera semiterminados en proceso de embotellado (321) Combustibles (322) Repuestos (327) Envases (62) Servicios exteriores (64) Gastos de personal (68) Amortizaciones
FASE DE ALMACENADO	(362) Vinos de solera semiterminados en proceso de embotellado** (321) Combustibles (322) Repuestos (326) Embalajes (62) Servicios exteriores (64) Gastos de personal (68) Amortizaciones
FASE DE VENTA	(372) Vinos de solera (321) Combustibles (322) Repuestos (62) Servicios exteriores (64) Gastos de personal (68) Amortizaciones

Fuente: Elaboración propia

5. ANÁLISIS DE LA VALORACIÓN DE LAS EXISTENCIAS DE VINO EN LAS BODEGAS DEL MARCO DE JEREZ

5.1. OBJETIVOS

En esta parte del trabajo se van a presentar los resultados del estudio empírico citado en la introducción, en lo que se refiere a sistemas y modelos de costes y su utilidad; aunque el principal objetivo, más amplio, era el de analizar la realidad contable de las DOs de “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez”, incidiendo en conceptos y cuestiones tales como la identificación de los métodos de valoración de las existencias de vino en sus distintas fases de elaboración y en los criterios correspondientes de reconocimiento, tratando de explorar al tiempo alternativas en torno al valor razonable al modo en que se admite en la NIC 41 para los activos biológicos y productos agrícolas; porque, tal y como hemos venido poniendo de manifiesto, este sector entendemos puede ser paradigmático del problema —no resuelto satisfactoriamente— de la valoración

de la producción por envejecimiento y mero transcurso del tiempo, que tanto celo doctrinal ha supuesto en muchos tratadistas. Ese largo proceso productivo, unido a un sistema de crianza a todas luces biológico, hacía que dichas DOs fueran idóneas a tal fin.

Como también se argumentó, el estudio de costes al que nos ceñimos ahora se justifica, de un lado en que, actualmente, la valoración de las existencias de esta clase de vinos, en sus distintas fases, es a coste histórico, como hasta el momento se ha venido requiriendo por la normativa contable española, y de otro en el intento de contraste de la hipótesis de que, en realidad, este criterio de valoración no permite, por la dificultad que representa, valoraciones independientes del producto en cada fase de envejecimiento; lo que nos daría pie a incidir posteriormente en los modelos en torno al valor razonable.

5.2. METODOLOGÍA

Para llevar a cabo el estudio hemos acudido a uno de los métodos más útiles que se consideran para recopilar información relacionada con temas sociales. Nos referimos a la encuesta, habida cuenta que, como dicen Lininger y Warwick (1978: 25): “es un medio apropiado...cuando las metas de la investigación exigen datos cuantitativos, cuando la información buscada es razonablemente específica y familiar para los entrevistados y cuando el propio investigador tiene un considerable conocimiento previo de los problemas particulares y de la gama de respuestas que posiblemente surjan”. Condiciones que se cumplen en buena medida en nuestra investigación. El tratamiento de los datos obtenidos se ha realizado mediante el software *SPSS* (versión 15.0). Por otra parte, para la exposición de resultados y evidencias, se ha acudido a la formación y representación gráfica de distribuciones de frecuencias, y al cálculo de medidas de posición, en aquellos casos considerados realmente adecuados a efectos explicativos, sin renunciar, en determinadas circunstancias, al análisis sencillo de dependencias entre los *ítems* con una relación evidente o probable.

5.2.1. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Nuestra población la componen las 64 bodegas de crianza y expedición que en 2006 están inscritas en el registro del Consejo Regulador, y de éstas hemos analizado con la necesaria profundidad los sistemas de información contable de 19 empresas (el 30%), en la medida en que las mismas pueden considerarse las de mayor importancia y dimensión del Marco de Jerez, las más representativas, sin duda, de la DO, ya que según datos facilitados por el propio Consejo Regulador, en 2006 alcanzaron unas ventas de 43.767.200 de litros sobre un total de 56.257.141 litros en toda la DO, lo que supone un 77,80 % de esta última cifra. Por lo anterior, y porque a priori habían de tener una organización contable-administrativa adecuada y suficientemente desarrollada, entendimos que el estudio de sus modelos de captación e imputación de costes nos resultaría de gran utilidad. Tratamos de justificar así

la elección de un muestreo de carácter intencional, como es éste, para la realización del estudio, en tanto en cuanto las características y conclusiones que se extraigan sobre dichas empresas, referentes en gran parte del sector, se podrán hacer seguramente extensibles, en buena medida, al conjunto.

En resumen, la ficha técnica de la encuesta, presenta los siguientes elementos:

FICHA TÉCNICA

- **Universo o población:** Bodegas de crianza y expedición (95% volumen de existencias de la DO)
- **Método formal:** Entrevista personal mediante cuestionario estructurado
- **Muestra:** Muestreo intencional
- **Tamaño muestral:** 19 bodegas (77,80% de las ventas de la DO)

5.2.2. REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA

Con carácter previo a la realización de las encuestas contactamos con expertos y profesionales del sector, entre los que merecen destacarse D. Jorge Pascual, Presidente del Consejo Regulador de la DO, el cual nos facilitó un primer contacto con las empresas y nos brindó su ayuda incondicional, y D. Manuel Arcila, profesor de la Universidad de Cádiz, cuya principal aportación fue la de mostrarnos y explicarnos la realidad empresarial de una bodega de Jerez, y orientarnos en la preparación del cuestionario, además de compartir con nosotros sus puntos de vista sobre el propio problema de la valoración que constituye uno de las claves de este trabajo. Varios meses de reuniones y entrevistas con ambas personas y una revisión bibliográfica realizada a propuesta de las mismas, dieron como resultado el cuestionario que finalmente adoptamos.

Las respuestas al cuestionario, a cuyo contenido y estructura nos referiremos en breve, se obtuvieron, en su mayoría, mediante entrevista personal durante el segundo semestre de 2006, para lo cual nos desplazamos personalmente hasta la zona. No obstante, en tres ocasiones, bien, por ausencia de la persona cualificada, bien por no disponerse en el momento de toda la información solicitada, se optó por el correo electrónico, haciendo las aclaraciones pertinentes por el mismo medio, o por teléfono. El tratamiento de la información y la obtención de resultados se llevó a cabo durante 2007.

5.3. RESULTADOS

A continuación, exponemos los resultados obtenidos a través de las 19 encuestas mencionadas. El análisis es sustancialmente descriptivo, centrándonos en los aspectos relacionados con los costes en las diversas fases del proceso productivo y en los criterios y métodos de valoración de las existencias de vino, en sus distintos estadios.

5.3.1. IMPUTACIÓN DE COSTES EN LAS DISTINTAS FASES DE PRODUCCIÓN DE VINO

Comenzando por las cuestiones relacionadas con los costes que incorporan las empresas, el nivel de respuesta ascendió al 94,7%. Por tanto, en el ámbito de la población constituida por las empresas que producen la mayor parte del vino de Jerez, que representan nuestra muestra, una abrumadora mayoría tiene adoptado algún mecanismo para evaluar costes, aunque sólo sea a los efectos de valoración de existencias en el balance, por requerimiento de la normativa contable. Las respuestas en este sentido fueron las siguientes:

Cuadro 4. Tipos de costes imputables

COSTES INCORPORABLES	Nº EMPRESAS	% EMPRESAS
Sólo costes directos	10	55,6
Sólo costes variables	1	5,6
Todos los costes, salvo comercialización y administración	4	22,2
La totalidad de costes (inclusive comercialización y administración)	4	22,2
TOTAL CONTESTACIONES	18	105,6

NOTA: El porcentaje de empresas supera el 100%, porque hubo una empresa que consideró dos alternativas, la incorporación de costes directos y costes variables, de ahí que sobre 18 bodegas que contestan haya 19 respuestas.

Se puede observar cómo el 55,6% imputa al producto exclusivamente costes directos. Esto pensamos, puede deberse, de un lado, a un elevado grado de dificultad en la imputación de costes no directos; y de otra parte, según los propios entrevistados, a que las bodegas, conocedoras de que los costes en la crianza del vino de Jerez, en general, son muy elevados, por el excesivo alargamiento de su producción —resultando a veces que el precio de venta ni siquiera cubre los mismos—, tratarían de mantener la visión de un coste de producción más bajo, a efectos de reconocer algún resultado positivo en la venta.

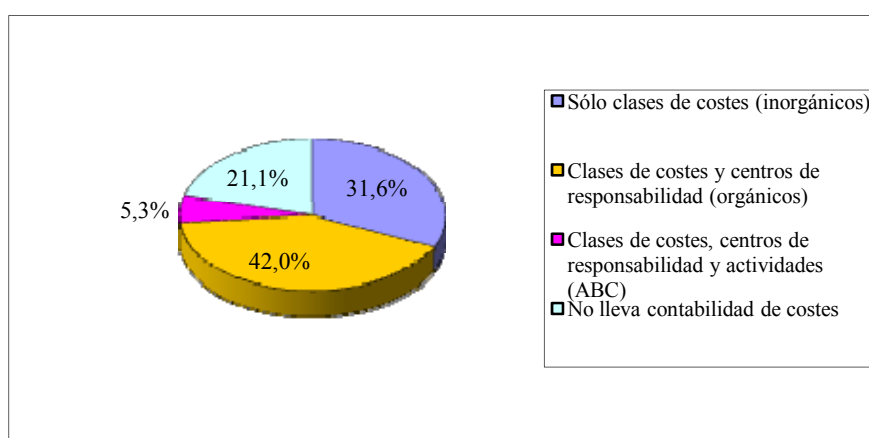
Nos ha resultado sorprendente que haya un 22,2% de bodegas que incluyen todos los costes, inclusive comercialización y administración, cuando la Adaptación Sectorial, en las normas particulares de existencias (2001, parte 5^a: norma 13^a), dice categóricamente que: “en ningún caso, se incorporarán los gastos generales de administración o dirección así como los de comercialización de la empresa...”.

Por otro lado, en cuanto a sistemas de captación de costes, el modelo de costes por centros de responsabilidad es el más utilizado, seguido del modelo de costes inorgánicos y, en último lugar, el modelo ABC, según puede verse en el cuadro 5 y gráfico 3 complementario:

Cuadro 5. Modelos de costes

MODELO DE CAPTACIÓN DE COSTES	Nº EMPRESAS	% Empresas
Sólo clases de costes (inorgánicos)	6	31,6
Clases de costes y centros de responsabilidad (orgánicos)	8	42
Clases de costes, centros de responsabilidad y actividades (ABC)	1	5,3
No lleva contabilidad de costes	4	21,1
TOTAL	19	100

Figura 3. Modelos de captación de costes



Tal y como hemos comentado, AECA (1999: 49-69) aconseja el sistema de costes inorgánicos para empresas de reducida dimensión, y así se ha constatado igualmente en nuestro estudio, cuando hemos comprobado que las bodegas más pequeñas utilizan simplemente clases de costes —inorgánicos—, sin

optar por ninguna otra forma o modelo de captación durante el largo periodo de crianza. Este colectivo representa el 31,6% de las empresas encuestadas.

Por último, es reseñable el dato del 21,1% de empresas que manifiestan no llevar contabilidad de costes. Éstas son bodegas que operan con cierta coherencia desde el punto de vista de la contabilidad financiera, a los efectos de valorar sus existencias, motivo por el cual se manifestaron sobre los tipos de costes que incorporan a tal fin; sin embargo, no llevan ningún sistema de imputación de costes propiamente dicho, que pueda corresponderse con los modelos de captación comúnmente conocidos.

A continuación, profundizamos en la composición del coste final del producto, considerando que las fases de elaboración del vino son las que se mencionaron en el cuadro 1. Nos centramos especialmente en la fase de *crianza*, que es la que se corresponde con el tiempo en el que el vino envejece y, por ende, en la que se presenta el problema esencial de valoración.

El índice de respuestas para cada una de tales fases fue el siguiente:

Cuadro 6. Imputación de costes en las distintas fases de elaboración del vino

FASES DE PRODUCCIÓN	Nº EMPRESAS	% RESPUESTAS
Crianza	12	63,2
Tratamiento industrial	10	52,6
Embotellado	10	52,6
Almacenado	10	52,6
Comercialización	10	52,6

Las empresas que han contestado a las cuestiones sobre la composición del coste en la **fase de crianza** representan el 63,2% de la muestra, según puede verse en el cuadro 6, aunque luego ese porcentaje baja al 52,6%, debido a que hay dos empresas que, a pesar de llevar control de costes en la fase de crianza, no lo hacen en los subprocesos siguientes. Pues bien, en este colectivo, los datos sobre la imputación de costes obtenidos son los que se relacionan en el cuadro 7 y se representan en la figura 4:

Cuadro 7. Imputación de costes en la fase de crianza

FASE DE CRIANZA		Nº DE EMPRESAS QUE INCORPORAN EL COSTE	PORCENTAJE (%)
Costes directos	Uva, mosto y otros aprovis.	12	100
	Mano de obra directa	9	75
	Amortizaciones directas	7	58,3
	Costes financieros específicos	0	0
	Otros costes	3	25
Costes indirectos	Mano de obra indirecta	7	58,3
	Amortizaciones indirectas	5	41,7
	Costes financieros genéricos	1	8,3
	Servicios exteriores	5	41,7
	Gastos de administración	0	0
	Otros costes	0	0

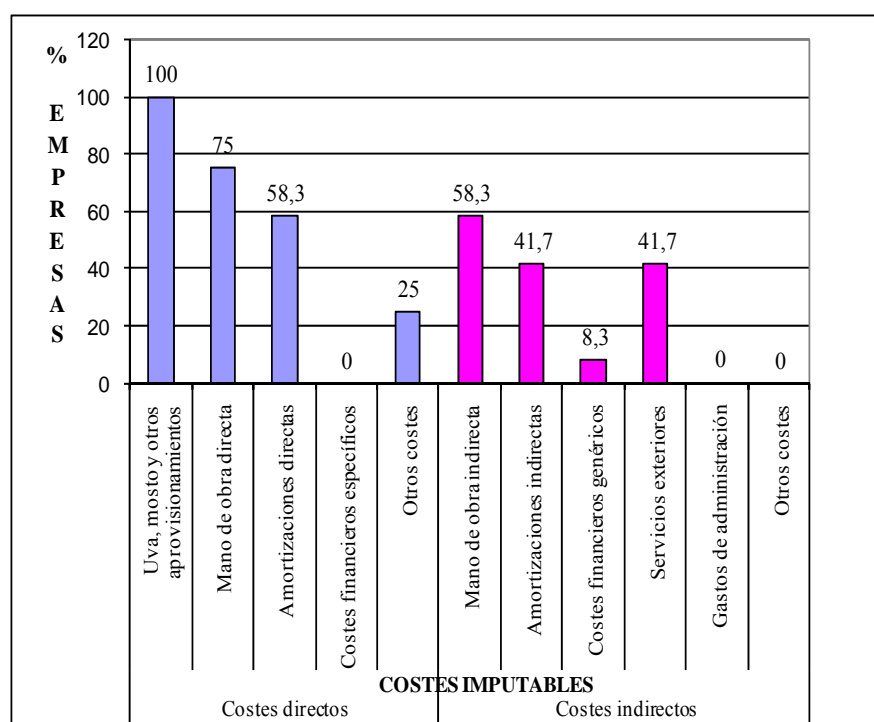
Es evidente que la totalidad de empresas que ha respondido computa como coste directo la adquisición de la uva y del mosto; seguido de la mano de obra directa, y de las amortizaciones afectas a productos concretos, como son, por ejemplo, las amortizaciones de las barricas. En cambio, no se aprecian gastos financieros asociados a préstamos específicos para financiación de la estructura y desarrollo de la fase de crianza; por tanto, no son imputados como mayor coste, y ello a pesar de que en la Adaptación Sectorial se admite la opción de la activación de costes financieros durante el proceso de envejecimiento del vino hasta que esté listo para su venta. Como se observa en la figura 4, una cuarta parte de bodegas aluden a otros costes directos, refiriéndose prácticamente siempre a las mermas que sufre el vino durante su dilatado proceso productivo y a otros gastos generales del centro productivo.

Por otro lado, es sorprendente, en nuestra opinión, el importante porcentaje de empresas que dicen no considerar determinados costes, dentro del grupo de los directos. En especial, el 25% que no tiene en

cuenta, como tales, a la mano de obra directa. Es posible que ello sea debido a que el conjunto de costes del personal dedicado a la crianza, que también pudiera estar utilizándose en otras fases, se haya entendido como costes indirectos, repartibles mediante algún mecanismo razonable.

En el grupo de los costes indirectos, interesa destacar cómo un significativo 8,3% de las empresas aludidas tiene en cuenta los costes financieros de préstamos genéricos, así como que, lógicamente, no incluye como tales a los gastos de administración y otros generales.

Figura 4. Imputación de costes en la fase de crianza



Para finalizar con los datos obtenidos sobre imputación en esta fase, aparte de los reflejados en el cuadro anterior, debemos mencionar el tratamiento contable dado a las mermas. Según las respuestas recogidas, el 52,6% de estas empresas las considera como gasto del ejercicio, en tanto que el restante 47,4% las imputa como mayor coste de las existencias. Recuérdese que, durante el largo periodo de envejecimiento en el proceso de crianza, los vinos, físicamente, sufren mermas, debidas fundamentalmente a la evaporación en la bodega, aunque, de otra parte —económicamente— experimentan, como hemos visto, un incremento de valor por el mero transcurrir del tiempo.

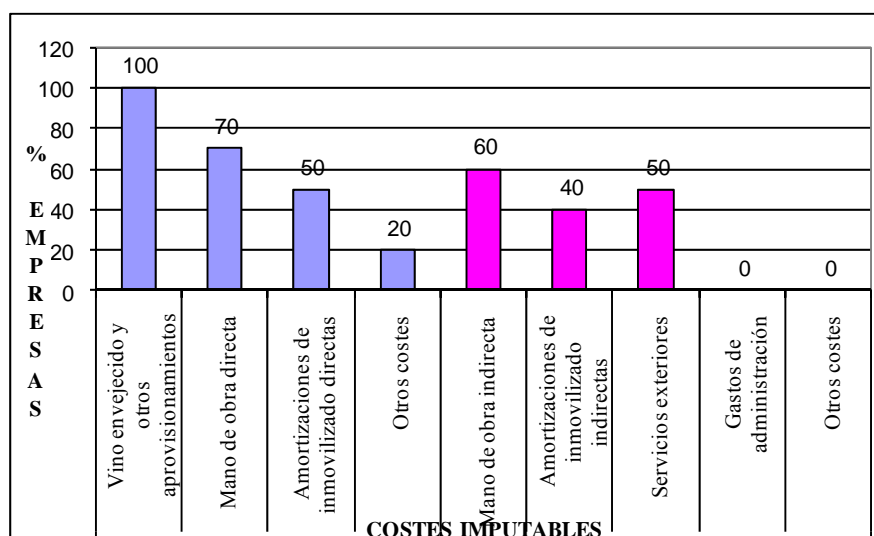
Con respecto a las etapas que siguen a la crianza —industrial, embotellado, almacenado y comercialización—, y como se muestra en el cuadro 4, sólo el 52,6% de bodegas manifiestan llevar control de costes.

La información recopilada sobre tales empresas en relación con la fase industrial es la que se muestra a continuación en el cuadro 8 y figura 5:

Cuadro 8. Costes en la fase industrial

FASE INDUSTRIAL DEL VINO		Nº DE EMPRESAS QUE INCORPORAN EL COSTE	PORCENTAJE (%)
Costes directos	Vino envejecido y otros aprovisionamientos	10	100
	Mano de obra directa	7	70
	Amortizaciones directas	5	50
	Otros costes	2	20
Costes indirectos	Mano de obra indirecta	6	60
	Amortizaciones indirectas	4	40
	Servicios exteriores	5	50
	Gastos de administración	0	0
	Otros costes	0	0

Figura 5. Costes en la fase industrial

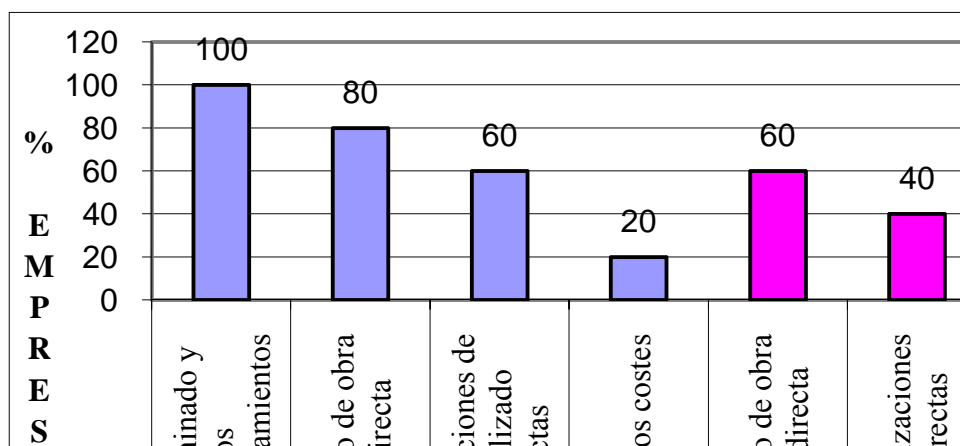


En cuanto a la fase de embotellado, la participación, igualmente según su consideración por las empresas afectadas, es la que se incluye en el cuadro 9 y figura 6:

Cuadro 9. Costes en la fase de embotellado

FASE DE EMBOTELLADO		Nº DE EMPRESAS QUE INCORPORAN EL COSTE	PORCENTAJE (%)
Costes directos	Vino terminado y otros aprovisionamientos	10	100
	Mano de obra directa	8	80
	Amortizaciones directas	6	60
	Otros costes	2	20
Costes indirectos	Mano de obra indirecta	6	60
	Amortizaciones indirectas	4	40
	Servicios exteriores	5	50
	Gastos de administración	0	0
	Otros costes	0	0

Figura 6. Costes en la fase de embotellado

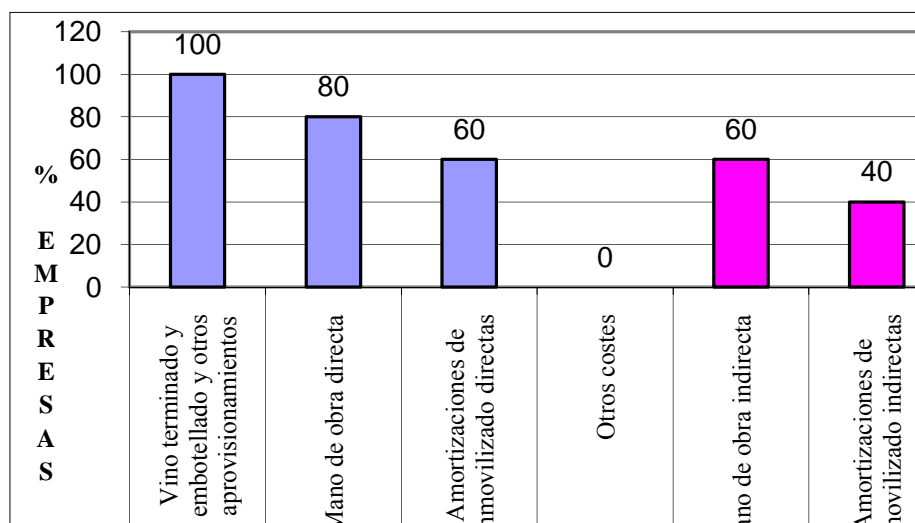


En esta etapa, igualmente son reconocidas las mermas como otros costes directos. Finalmente, para la fase de almacenado, los datos se resumen de la siguiente forma:

Cuadro 10. Costes en la fase de almacenado

FASE DE ALMACENADO		Nº DE EMPRESAS QUE INCORPORAN EL COSTE	PORCENTAJE (%)
Costes directos	Vino terminado y embotellado y otros aprovisionamientos	10	100
	Mano de obra directa	8	80
	Amortizaciones directas	6	60
	Otros costes	0	0
Costes indirectos	Mano de obra indirecta	6	60
	Amortizaciones indirectas	4	40
	Otros costes	0	0

Figura 7. Costes en la fase de almacenado



Aquí se puede observar que ya no aparecen otros costes directos, es decir las mermas como costes, porque se supone que, tras el almacenado el vino no pierde volumen. En cambio, sí que las empresas siguen incorporando en su gran mayoría el coste de mano de obra directa e indirecta, así como las amortizaciones. En cualquier caso, en líneas generales se puede concluir que el volumen de imputación de costes en la fase de almacenado es menor que en las anteriores, según se desprende de la información facilitada por las empresas.

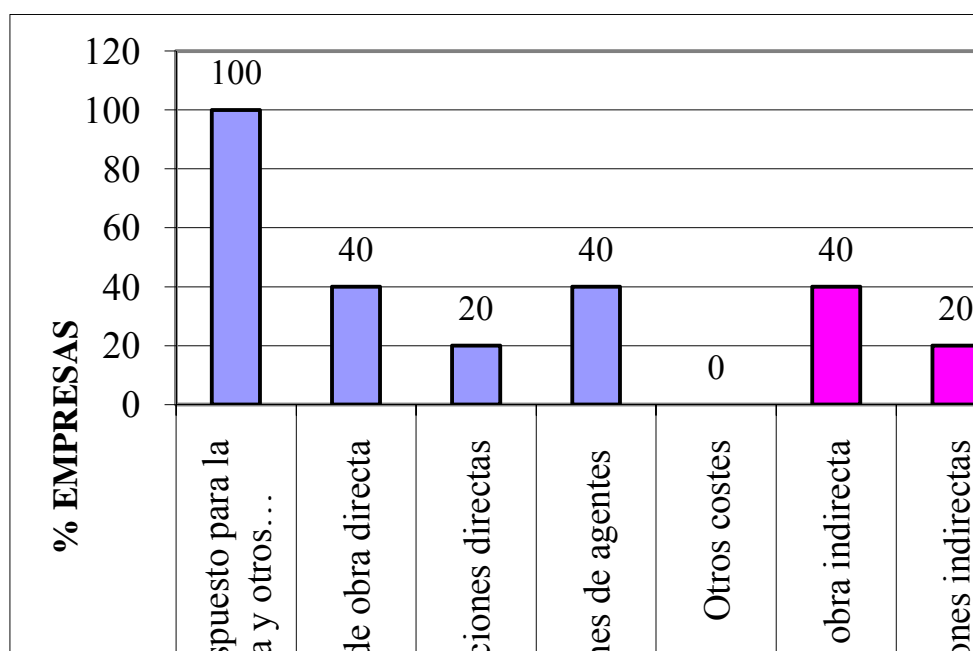
Por último, en la fase de comercialización, los datos son los siguientes:

Cuadro 11. Costes en la fase de comercialización

FASE DE COMERCIALIZACIÓN		Nº DE EMPRESAS QUE INCORPORAN EL COSTE	PORCENTAJE (%)
Costes directos	Vino dispuesto para la venta y otros aprovisionamientos	10	100
	Mano de obra directa	4	40
	Amortizaciones directas	2	20
	Comisiones de agentes	4	40
	Otros costes	0	0
Costes indirectos	Mano de obra indirecta	4	40
	Amortizaciones indirectas	2	20
	Servicios exteriores	4	40
	Gastos de administración	1	10
	Otros costes	0	0

Durante esta última etapa, la consideración por parte de las bodegas de determinados costes, especialmente los de mano de obra, son menores. Puede observarse así mismo, a diferencia de las anteriores fases, que el peso relativo de los costes indirectos es en este caso mayor, con una importancia similar a la de los costes directos. Por otro lado, también se ha detectado cómo sólo una bodega imputa gastos de administración como costes en esta fase final de venta.

Figura 8. Costes en la fase de comercialización



5.3.2. CRITERIOS DE VALORACIÓN DEL INVENTARIO. ESPECIAL REFERENCIA A LA FASE DE ENVEJECIMIENTO EN SOLERA Y CRIADERAS

Una vez estudiados los costes que se van sucediendo desde la crianza del vino hasta su comercialización, pasamos al análisis de los métodos de asignación de valor que tienen las existencias derivadas de las distintas fases de dicho proceso⁴. Partimos de la premisa de que, según hemos constatado, la totalidad de empresas bodegueras valoran a coste de producción y, a partir de ahí, obtenemos el siguiente cuadro:

⁴ Teniendo en cuenta que el análisis se hizo en 2006 y 2007, y según el PGC 1990, el cual permitía los métodos de asignación de valor que recoge la tabla, aunque actualmente el PGC (2007) sólo admite el CMP y FIFO.

Cuadro 12. Criterios de valoración del inventario permanente a coste histórico

	Nº EMPRESAS QUE CONTESTAN	% EMPRESAS	CMP (Coste medio ponderado)	FIFO (Primera entrada- primera salida)	LIFO (Última entrada- primera salida)	OTRO	NO SE VALORA EN ESTA FASE
Vino embotellado listo para vender	18	94,7	83,3	5,6	--	5,6	5,6
Vino tratado en proceso industrial	18	94,7	66,7	--	5,6	5,6	22,2
Vino envejecido en solera	19	100	10,5	--	--	--	89,5
Vino en hileras o criaderas	19	100	5,3	--	--	--	94,7
Vino conjunto en solera e hileras o criaderas	19	100	84,2	--	5,3	5,3	5,3

En los casos del vino embotellado listo para vender y del vino tratado que está en proceso industrial, hay un 94,7% de contestaciones, correspondiendo el 5,3% restante a una bodega, cuyo cometido es sólo envejecer el vino, por lo cual no realiza ni tratamiento industrial ni embotellado, acciones que llevan a cabo las empresas compradoras de este vino envejecido.

Se observa que el criterio utilizado por excelencia, cuando se produce la valoración de las existencias, sean las que sean y se recojan por separado o en conjunto —en particular en la fase de envejecimiento— es el coste medio ponderado.

Una posible interpretación de esta práctica tan generalizada es que el objetivo de la empresa es calcular un precio lo más estable posible, como compendio entre varios años, ya que el propio producto es homogéneo y, teóricamente, sus características organolépticas no varían de una vendimia a otra, por lo que las diferencias de precios de una campaña a otra son a veces inapreciables⁵.

⁵ Al menos, según lo que indican las estadísticas de precios publicadas en la página Web de la Junta de Andalucía y en los *Boletines Bimestrales de Información Agraria y Pesquera*, editados por la Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación (accesible en www.juntadeandalucia.es).

En la fase de embotellado hay una pequeña porción que aplica FIFO (5,6%), así como el mismo porcentaje que emplea otro criterio, que se concreta en el HIFO (existencias con precio más alto, primeras salidas) y que corresponde en la muestra, en cada caso, a una única bodega. La entidad que aplica HIFO lo que pretende es tener sus inventarios con una valoración que sea lo más baja posible, ya que el vino es de escasa rotación y, además, posee un gran volumen de existencias con largo periodo de envejecimiento; de modo que si aplicara un criterio más general, como el coste medio ponderado, a final de ejercicio su cuenta de resultados se vería afectada positivamente a través de la consecuente diferencia por variación de existencias, y tendría un mayor gravamen fiscal.

Igualmente, existe una bodega, con el mismo porcentaje de representación del 5,6%, que aplica LIFO para las existencias de vino tratado en proceso industrial.

En cuanto a la fase de envejecimiento propiamente dicha, el citado coste medio ponderado es utilizado, considerando en conjunto el producto en soleras y/o criaderas, por el 84,2% de bodegas. Y es destacable también que alrededor del 5% (una en la muestra) emplea el LIFO, lo cual se justifica probablemente, como en el caso ya citado de la fase industrial, por el hecho de la menor repercusión fiscal que supone mantener valoraciones a precios más antiguos en un volumen considerable de existencias inmovilizadas.

Pero lo más reseñable es que, con carácter casi general, con la excepción de un 10,5%, las empresas no discernen dentro de la etapa de crianza, a efectos de valoración, el vino que está situado en la solera —fila de barricas que están sobre el suelo— del que está en las hileras de arriba o criaderas. Ello significa que todas las existencias de vino que están envejeciendo, son tratadas en contabilidad de forma global, bajo el epígrafe de producto semiterminado, sin hacer clasificaciones en función del tiempo que llevan en las botas. La causa de que se opere de esta forma es, según se deduce de la encuesta, que la imputación de costes durante el tiempo que permanece inmóvil el vino en una bota es difícil, pues es sabido que el trasvase de una barrica a otra, de vino más joven para mezclar con más viejo, se realiza de tres a cuatro veces en el año, con distinto coste añadido cada uno.

Por su parte, las empresas que sí distinguen el vino situado en la solera y dispuesto, por tanto, para su inminente tratamiento industrial (el 10,5% al que antes nos hemos referido), se concretan en la muestra en dos bodegas, de las cuales una solamente, representativa del 5,3%, separa, además de la parte de la solera, la que corresponde a las diferentes criaderas, es decir, que hace un seguimiento del vino por las distintas hileras que recorre en su proceso de envejecimiento. Pero reconoce al tiempo las importantes dificultades que tiene para realizar dicha separación y determinadas limitaciones derivadas. Porque, el esfuerzo en efecto de valorar el vino en cada momento de su envejecimiento, que realiza la mencionada única empresa, es ímprobo, pues uno de los principales obstáculos para utilizar el coste de producción en determinadas industrias derivadas de la agricultura, como es el caso, y en la

propia actividad agrícola, es la amplia interacción de los procesos (costes conjuntos) (Argilés y Slof, 2001: 363), ocurriendo que, de forma bastante generalizada, estas empresas no son capaces ni de tratar los datos ni de efectuar el correspondiente y oportuno análisis.

Los anteriores resultados empíricos de la investigación y las razones que los justifican confirman que el uso del coste histórico no proporciona, en la práctica, la información necesaria sobre la valoración del vino en curso de envejecimiento, lo que supone que la hipótesis que se planteó como uno de los objetivos principales del trabajo queda verificada. De ahí que sea muy defendida al tiempo, por parte del propio colectivo estudiado, la opción del valor razonable (opinión bastante generalizada, a pesar de que dicho criterio de valoración sólo lo conoce el 49%), más sencillo de aplicar, sobre la base de un valor de mercado más fácil de determinar en teoría, como afirman Rodríguez González y Di Lauro (2007: 33).

Finalmente, si acabamos esta parte con un resumen de los criterios empleados para la valoración de inventarios al coste histórico, que es el generalmente utilizado, diremos que existe una práctica bastante extendida y consolidada, la del precio medio ponderado —por otra parte, indicado como el generalmente aplicable por la Adaptación Sectorial al PGC 1990, en su norma de valoración 13^a—, aunque hay disparidad en cuanto a los momentos en que se valoran las existencias en curso, habiendo obtenido evidencias de un amplio abanico, desde quienes valoran en cada fase hasta las empresas que todo el vino lo tienen valorado de forma global, con independencia de su disponibilidad e incluso tiempo de envejecimiento; aunque destaca, como política contable más utilizada, la de valorar básicamente dos situaciones: vino embotellado y vino conjunto en solera y criaderas.

5.3.3 A MODO DE EPÍLOGO

A través de las entrevistas personales se ha podido constatar una alta preocupación de los empresarios del sector por el problema de la valoración de las existencias en proceso de elaboración. Porque, al margen del criterio que hayan escogido, la rotación de las mismas va disminuyendo de forma paulatina, debido fundamentalmente a tres causas:

- a) La intención de las empresas de elaborar *vinos de vejez calificada*, cuyo periodo de envejecimiento es al menos de 20 años.
- b) El escaso cupo de ventas permitido por el Consejo Regulador: 40% de las existencias de las que dispongan en bodega⁶.

⁶ Esta es la causa principal, igualmente, que según Couto Viana y Lima Rodrigues (2006: 29), provoca que las bodegas de la DO de Oporto (Portugal) posean unos inventarios a muy largo plazo.

- c) La disminución de las ventas que se ha producido en estos últimos años, al punto de que algunas empresas incluso hablaban ya en 2006 de crisis en el sector.

La suma de todas estas circunstancias, que se sintetiza en la evidente dificultad de realización de los stocks, da como resultado que la fuerte inversión de las bodegas en el proceso productivo, cada vez resulta estar más inmovilizada. En consecuencia, sus cuentas de inventarios aparecen en contabilidad con unos valores históricos muy antiguos y distantes de unos valores más razonables que se aproximarán a valores más reales en comparación o con base en precios de mercado. El reto de promover cambios en la normativa contable para reflejar en los balances valores más representativos y útiles está servido.

6. CONCLUSIONES

1. El sistema de criaderas y soleras provoca que se produzcan toda una sucesión de transformaciones biológicas en los caldos con el paso del tiempo, las cuales se pueden hacer corresponder con un proceso de crecimiento que finaliza en una vejez cualificada de los vinos, cuyo estado es el que se valora más por haber alcanzado la plenitud y culminación de todas las esencias que se asocian con la mejor calidad. No obstante, el hecho de envejecer un vino sin límite no implica en todo el tiempo un valor añadido mayor, pues hay normalmente un momento a partir del cual el coste es superior al valor de mercado y, por tanto, el añejamiento deja de ser rentable.
2. La valoración a coste histórico de las existencias de vino, bien terminado y dispuesto para la venta, bien —y sobre todo— en proceso de envejecimiento se ha discutido desde tiempo atrás por la doctrina, principalmente porque dicho criterio imposibilita reconocer el ingreso por el acrecentamiento de valor continuo que se va produciendo a lo largo del tiempo que dura la producción. Es decir, porque resta relevancia a la información contable. Pero, al mismo tiempo, se discute también que la valoración a coste histórico sea fiable y útil, al menos en cada etapa del envejecimiento.
3. Los vinos de Jerez son homogéneos, en el sentido de que siempre poseen las mismas cualidades organolépticas, lo que se debe a su sistema de crianza por *soleras* y *criaderas*. Este proceso característico, junto al dilatado periodo de tiempo que ocupa la producción, es lo que justifica el encuadre de dichos vinos como muy problemáticos en la imputación de costes, especialmente en la fase de crianza.
4. En relación con este sector vitivinícola de Jerez, el 94,7% de bodegas tienen establecido su correspondiente control de costes, como factor determinante para poder valorar la producción, pero en gran medida orientado a una valoración conjunta del vino en proceso de

envejecimiento, sin distinguir valores en las distintas fases, precisamente por la alta dificultad que representa la referida separación, lo que confirma la hipótesis planteada en el trabajo. La dificultad estriba en el control económico del trasiego de caldos de unas barricas a otras.

5. El modelo de costes por centros de responsabilidad es el más utilizado, seguido del modelo de costes inorgánicos y, en último lugar, el modelo ABC.
6. Por lo que se refiere a la composición del coste en la fase de crianza, de las respuestas emitidas por el colectivo de bodegas que contesta a dicha cuestión (63%) se deduce que, en general —con algunas excepciones poco significativas—, no se contemplan gastos financieros asociados a la estructura y desarrollo de la citada fase y, por tanto, no son imputados; no utilizándose, pues, la opción que sobre esta posibilidad da la Adaptación Sectorial. Destaca también que el 25% no computa como coste directo mano de obra, posiblemente debido a que un mismo personal desarrollaría las distintas etapas del proceso y, por ello, se hubiera entendido como costes indirectos en su totalidad; así como, igualmente merece mencionarse un diferente tratamiento de las mermas, dado que el 52,6% considera su importe como gasto del periodo, en tanto que el restante 47,4% lo imputa como mayor coste de las existencias.
7. En las fases siguientes a la crianza —industrial, embotellado, almacenado y comercialización— lo primero destacable es que las mermas no aparecen como un coste directo más, porque durante este tiempo no se aprecia pérdida significativa de volumen del vino ya envejecido; a partir de ahí, la imputación de costes es similar a otros procesos, pudiendo observar que, por ejemplo, en la fase de comercialización, la imputación de costes directos e indirectos va aproximadamente en la misma proporción, así como el hecho de que puntualmente se imputan los gastos de administración como costes durante la fase final de venta.
8. El 84,2% de bodegas valora sus existencias de vino según el coste medio ponderado, para establecer un valor lo más estable posible, como compendio de varios años, puesto que el propio producto es homogéneo y, teóricamente, sus características organolépticas no varían de una vendimia a otra.
9. En el momento actual, con las condiciones y requisitos que marcan las normas contables en vigor para la valoración de las existencias de vino en proceso de envejecimiento, el control de los costes en sus diferentes fases se nos muestra como una herramienta muy importante. Lo que no quiere decir que esta valoración al coste sea la mejor forma de representar la realidad económica de tales stocks ni, en consecuencia, la evaluación de la actividad desarrollada en cada ejercicio contable y su rendimiento. Pues, como se deduce del trabajo empírico, el coste de producción es un criterio con sustanciales limitaciones en la valoración de existencias del

sector vitivinícola, de modo que la información financiera que se basa en el mismo adolece de falta de relevancia, incluso de fiabilidad, no mostrando de forma adecuada la imagen fiel del patrimonio y de los resultados de las bodegas. En buena medida, el déficit se manifiesta en la propia utilidad de la contabilidad de gestión para la adopción de decisiones.

10. Por su parte, la norma pública española emitida por el ICAC en su momento (2001), la Adaptación Sectorial del PGC 1990 a las Empresas Vitivinícolas, representa un notable esfuerzo por regular la contabilidad específica del sector, pero, como era de esperar por su debida concordancia con la norma general, tampoco resuelve los problemas principales de la valoración de los vinos en proceso de envejecimiento y del reconocimiento de los ingresos por acrecentamiento, manteniendo el modelo del coste histórico.
11. Las siguientes aproximaciones al problema de la valoración y reconocimiento contable de las transformaciones biológicas se producirán en España, probablemente en breve plazo con motivo de una prevista adaptación sectorial del PGC 2007, sobre la estricta actividad agrícola, sin tomar en consideración la parte transformadora, como es el caso de los vinos de largo plazo. En cualquier caso, la regulación contable de las transformaciones biológicas “agrícolas”, mediante criterios de valoración de salida, es un buen precedente de cara a considerar y abordar algún día, con soluciones semejantes, el mismo problema en los procesos transformadores inmediatos siguientes.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ-DARDET ESPEJO, C y GUTIÉRREZ HIDALGO, F. (2009): *Contabilidad de gestión. Cálculo de costes*, Pirámide, Madrid.

AMAT, O y BLAKE, J. (1995): “Learning ABC in Spain...with no sour grapes”, *Management Accounting: Magazin for CMA*, vol. 9, nº 73, pp. 36-39.

ARGILÉS, J. M. y SLOF, E. (2001): “New opportunities for faro accounting”, *The European Accounting Review*, vol. 10, nº 2, pp. 361-383.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1990): *Documento nº 1, Principios de Contabilidad de Gestión*: “El Marco de la Contabilidad de Gestión”, AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1999): *Principios de Contabilidad de Gestión*: “La Contabilidad de Gestión en las empresas vitivinícolas”, AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD DIRECTIVA (AECD) (1992): *Documento nº 1*: “La Contabilidad Directiva”, AECD, Madrid.

BLANCO DOPICO, M.I. (1996): “Algunas consideraciones sobre el diseño de sistemas de información para la gestión”, *Actualidad Financiera*, marzo, pp. 7-17.

BOULTON, R. y OTROS (2002): *Teoría y práctica de la elaboración del vino*, traducción de Concepción Laguna Marchena, Acribia, Zaragoza.

CARRASCO DÍAZ, D. (1997): “Estructura y funcionamiento del proceso de cálculo del coste en los servicios hospitalarios: Una experiencia empírica”, *Revista de Contabilidad*, vol. 0, nº 0, enero-diciembre, pp. 97-124.

COLLADO CASAL, J. (1980): *El marketing en la exportación del Jerez*, Universidad de Málaga, Málaga.

CONSEJO REGULADOR DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN JEREZ-XÉRÈS-SHERRY, MANZANILLA-SANLÚCAR DE BARRAMEDA Y VINAGRE DE JEREZ (2005): *Memoria Actividades 2004*, Consejo Regulador, Jerez de la Frontera.

CONSEJO REGULADOR DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN JEREZ-XÉRÈS-SHERRY, MANZANILLA-SANLÚCAR DE BARRAMEDA Y VINAGRE DE JEREZ (2006): *Memoria Actividades 2005*, Consejo Regulador, Jerez de la Frontera. Accesible en <http://www.sherry.org>

CONSEJO REGULADOR DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN JEREZ-XÉRÈS-SHERRY, MANZANILLA-SANLÚCAR DE BARRAMEDA Y VINAGRE DE JEREZ (2007): *Memoria Actividades 2006*, Consejo Regulador, Jerez de la Frontera. Accesible en <http://www.sherry.org>

CONSEJO REGULADOR DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN JEREZ-XÉRÈS-SHERRY, MANZANILLA-SANLÚCAR DE BARRAMEDA Y VINAGRE DE JEREZ (2008): *Memoria Actividades 2006*, Consejo Regulador, Jerez de la Frontera. Accesible en <http://www.sherry.org>

COUTO VIANA, R. y LIMA RODRIGUES, L. (1996): “A special accounting treatment for regulated industries? The case of the Port Wine Industry”, *Journal of Wine Research*, vol.17, nº 1, pp. 11-34.

GONZÁLEZ SÁNCHEZ, B., LÓPEZ-VALEIRAS SAMPEDRO, E. y SÁNCHEZ ALONSO, F. (2007): “Aplicación del sistema de costes ABC en el sector vitivinícola”, *Revista Decisión*, volumen 9, junio, pp. 9-29.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) (2001): *NIC 41*: “Agricultura”, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) (2003 revisada): *NIC 2: “Existencias”*, Londres.

LININGER, Ch. A. y WARWICK, D.P. (1978): *La encuesta por muestreo: teoría y práctica*, Compañía Editorial Continental, S.A., México.

LÓPEZ VALEIRAS SAMPEDRO, E. y GONZÁLEZ SÁNCHEZ, B. (2007): “Análisis de la estructura de costes en la viticultura de la D.O Ribeiro”, *XI Jornada de Contabilidad de Gestión*, ASEPUC, Alcalá de Henares, noviembre, Madrid.

LÓPEZ VALEIRAS SAMPEDRO, E. y GONZÁLEZ SÁNCHEZ, B. (2008): “La utilización de las herramientas contables de gestión en las PYMES: El caso de las bodegas amparadas bajo la D.O Ribeiro”, *XII Congresso de Contabilidade e Auditoria*, noviembre, Aveiro, Portugal.

LÓPEZ VALEIRAS SAMPEDRO, E., GONZÁLEZ SÁNCHEZ, B. y GÓMEZ CONDE, J. (2009): “VICOS: Una aplicación para la gestión de costes vitícolas”, *Congreso Iberoamericano de Contabilidad de Gestión y I Congreso Internacional sobre información financiera y Gestión Estratégica de Costes en el sector portuario*, mayo, Valencia.

MALLO, C. (1989): *Contabilidad de Costes y de Gestión*, Pirámide, Madrid.

MALLO, C.; KAPLAN, R.; MELJEM, S.; y GIMÉNEZ, C (2000): *Contabilidad de Costos y Estratégica de Gestión*, Prentice Hall, Madrid.

PEDERSEN, H.W. (1959): *Los costes y la política de precios*, Aguilar, Madrid.

ORDEN DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA de 11 de mayo de 2001, por la se aprueban *las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas del sector vitivinícola*, BOE nº 129 de 30 de mayo de 2001.

REAL DECRETO 1514/2007 de 16 de noviembre, *por el que se aprueba el PGCE*, BOE nº 278 de 20 de noviembre de 2007.

REQUENA RODRÍGUEZ, J.M., MIR ESTRUCH, F. y VERA RÍOS, S. (2002): *Contabilidad de costes y de gestión. Cálculo, análisis y control de costes para la toma de decisiones*, 1ª edición, Ariel Economía, Barcelona.

RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, R. y DI LAURO, G. (2007): “Problemática de la aplicación de la NIC 41”, *Partida Doble*, nº 185, febrero, pp. 30-45.

SÁEZ TORRECILLA, A., FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, A. y GUTIÉRREZ DÍAZ, G. (2004): *Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión*, vol. I, 2^a edición, Mc Graw-Hill, Madrid.

SCHNEIDER, E. (1962): *Contabilidad Industrial. Fundamentos y principales problemas*, traducción de Merayo Viñambres, C., 3^a edición, Aguilar S.A., Madrid.