



CTCP-10-01462-2018

Bogotá, D.C.,

Señora

MARTHA CAROLINA RODRÍGUEZ NARIÑO

E-mail: c_rodriguez21@hotmail.com

Asunto: Consulta 1-2018-031048

REFERENCIA:	
Fecha de Radicado	21 de noviembre de 2018
Entidad de Origen	Consejo Técnico de la Contaduría Pública
Nº de Radicación CTCP	2018-1032-CONSULTA
Código referencia	O-2-606
Tema	Descuentos en ventas

El Consejo Técnico de la Contaduría Pública (CTCP) en su carácter de Organismo de Normalización Técnica de Normas de Contabilidad, de Información Financiera y de Aseguramiento de la Información, de acuerdo con lo dispuesto en el Decreto Único 2420 de 2015, modificado por los Decretos 2496 de 2015, 2131 y 2132 de 2016, y 2170 de 2017, en los cuales se faculta al CTCP para resolver las inquietudes que se formulen en desarrollo de la adecuada aplicación de los marcos técnicos normativos de las normas de información financiera y de aseguramiento de la información, y el numeral 3º del Artículo 33 de la Ley 43 de 1990, que señala como una de sus funciones el de servir de órgano asesor y consultor del Estado y de los particulares en todos los aspectos técnicos relacionados con el desarrollo y el ejercicio de la profesión, procede a dar respuesta a una consulta en los siguientes términos.

RESUMEN:

La sección 23 contiene los requerimientos para el reconocimiento de ingresos de una entidad clasificada en el Grupo 2. En caso de que no exista una norma que aplique a la transacción, otro suceso o condición, se aplicará lo establecido en los párrafos 10.4 a 10.6 de la NIIF para las Pymes. Por ello, le corresponderá a la administración de la entidad, como responsable de los estados financieros, y con fundamento en los hechos y circunstancias, determinar si las transacciones referidas en su consulta pueden ser reconocidas disminuyendo el importe del ingreso que le da origen, como si se tratara de descuentos comerciales, por pronto pago o rebajas por volumen de ventas. Para ello se deberá tener en cuenta los objetivos de los informes financieros de propósito general, y el efecto que dicha compensación generaría en las decisiones de los usuarios.

Nit. 830115297-6

Calle 28 N° 13A -15 Bogotá, Colombia

Conmutador (571) 6067676

www.mincit.gov.co



SG-2018062043

GD-FM-009.v15



CONSULTA (TEXTUAL)

“Quisiera realizar una consulta, especialmente sobre el tratamiento de los descuentos que hacen parte de una menor venta.

Mi consulta es la siguiente:

Atendiendo lo indicado en las NIIF Pymes sección 23, solicito su información acerca de cuáles de los siguientes conceptos deben ser reconocidos contablemente como menor venta en empresas que comercializan productos de consumo masivo:

- *Actividades comerciales: ejemplo: participación con descuentos sobre productos ofrecidos en almacenes de cadenas para propósitos de actividades desarrolladas por ellos, tales como trasnochones, madrugones y días de ferias.*
- *Bonificaciones realizadas directamente a la fuerza de venta de los clientes, en dinero, premios como electrodomésticos o tarjetas big pass.*
- *Pago por exhibiciones y lineales, tales como góndolas o estanterías donde se exhiben los productos en un almacén de cadena*
- *Compra de electrodomésticos, viajes, etc; para realizar rifas en las instalaciones de los clientes con el fin de incentivar las ventas o ferias desarrolladas por el cliente.*
- *Pago de publicaciones en las revistas y publicidad de los clientes.*
- *Manejo y distribución de productos a las diferentes sucursales o almacenes de un cliente.*
- *Manejo del personal de impulso o merchandising facturado por los clientes.*

La consulta se enfoca a empresas donde en la práctica se realizan este tipo de erogaciones como mecanismos para incentivar las ventas, algunas van condicionadas a un acuerdo comercial con el cliente, en cuyos casos para hacer efectivas las ventas, el cliente hace exigencia de alguno de los conceptos anteriores.

Al respecto quisiera saber si es procedente disminuir directamente de los ingresos este tipo de conceptos cuando hay únicamente un acuerdo comercial que está condicionando la venta o si indiferente de existir el acuerdo comercial, se pueden descontar de los ingresos por ser una práctica comercial común del sector. O si por el contrario deben ser contabilizados como gastos.”

CONSIDERACIONES Y RESPUESTA

Dentro del carácter ya indicado, las respuestas del CTCp son de naturaleza general y abstracta, dado que su misión no consiste en resolver problemas específicos que correspondan a un caso particular. Además de lo anterior, el alcance de los conceptos emitidos por este Consejo se circunscribe exclusivamente a aspectos relacionados con la aplicación de las normas de contabilidad, información financiera y aseguramiento.

Nit. 830115297-6

Calle 28 N° 13A -15 Bogotá, Colombia

Conmutador (571) 6067676

www.mincit.gov.co



Con respecto a su pregunta, la sección 23 de la NIIF para las Pymes, que forma parte del anexo 2 del Decreto 2420 de 2015 y sus modificatorios, establece las directrices que deben ser tenidas en cuenta para la medición de ingresos de actividades ordinarias, así:

“Medición de los ingresos de actividades ordinarias

23.3 Una entidad medirá los ingresos de actividades ordinarias al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir. El valor razonable de la contraprestación, recibida o por recibir, tiene en cuenta el importe de cualesquiera descuentos comerciales, descuentos por pronto pago y rebajas por volumen de ventas que sean practicados por la entidad. (Subrayado propio).

23.4 Una entidad incluirá en los ingresos de actividades ordinarias solamente las entradas brutas de beneficios económicos recibidos y por recibir por parte de la entidad, actuando por cuenta propia. Una entidad excluirá de los ingresos de actividades ordinarias todos los importes recibidos por cuenta de terceras partes tales como impuestos sobre las ventas, impuestos sobre productos o servicios o impuestos sobre el valor añadido. En una relación de agencia, una entidad (el agente) incluirá en los ingresos de actividades ordinarias solo el importe de su comisión. Los importes recibidos por cuenta del principal no son ingresos de actividades ordinarias de la entidad.”

“23.9 A veces, como parte de una transacción de venta, una entidad concede a su cliente un premio por fidelización que éste puede canjear en el futuro en forma de bienes o servicios gratuitos o descuentos sobre éstos. En este caso, de acuerdo con el párrafo 23.8, la entidad contabilizará los créditos-premio como un componente identificable de forma separada de la transacción de ventas inicial. La entidad distribuirá el valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir por la venta inicial entre los créditos-premio y otros componentes de la venta. La contraprestación distribuida entre los créditos-premio se medirá tomando como referencia su valor razonable, es decir, según el importe por el que los créditos-premio podrían venderse por separado.”
(Subrayado propio).

La sección 2 que se refiere a los principios fundamentales, en relación con la compensación indica:

“Compensación

2.52 Una entidad no compensará activos y pasivos o ingresos y gastos a menos que así lo requiera o permita esta Norma:

- a. la medición de activos por el importe neto de correcciones valorativas no constituye un caso de compensación. Por ejemplo, correcciones de valor por obsolescencia en inventarios y correcciones por cuentas por cobrar incobrables.***
- b. si las actividades de operación normales de una entidad no incluyen la compra y venta de activos no corrientes—incluyendo inversiones y activos de operación—, la entidad presentará ganancias y pérdidas por la disposición de tales activos, deduciendo del importe recibido por la disposición el importe en libros del activo y los gastos de venta correspondientes.”***

Para considerar, si los siete sucesos descritos por el consultante, deben reconocerse como un ingreso de actividades ordinarias (menor valor de los ingresos por tratarse de un descuento), o si debe considerarse como un gasto de ventas, deberá observarse lo siguiente:

- Se reconocerá como un menor valor de los ingresos de actividades ordinarias aquellos entregados (se deben restar el importe de cualquier descuento comercial, descuento por pronto pago y rebajas por volumen de ventas que sean practicados por la entidad, ver párrafo 23.3 de la NIIF para las PYMES), si se encuentra asociado directamente con el contrato suscrito con el cliente (verbal o escrito) y este podría clasificarse como un componente identificable si aún no se ha otorgado; un ejemplo de lo anterior podría incluir descuentos a pie de página, primas de desempeño, opciones para adquirir bienes o servicios, descuento por cumplimiento de metas, bonos o cupones prometidos a los clientes, descuentos futuros por compra de otras entidades, premios a través de puntos, millas, etc.

Nit. 830115297-6

Calle 28 N° 13A -15 Bogotá, Colombia

Conmutador (571) 6067676

www.mincit.gov.co



- Se reconocerá como un gasto de la operación (gastos de comercialización) aquellos que no tengan relación con el precio establecido el acuerdo comercial (descuentos, incentivos), o aquellos que no se constituyen como un componente identificable que genera una obligación para el vendedor.

El uso del juicio del profesional para determinar, si nos encontramos frente a un gasto de comercialización o a un menor valor del ingreso, depende de las condiciones contractuales pactadas, las características y costumbre mercantil del sector en el que se encuentre operando la entidad.

En conclusión, la sección 23 contiene los requerimientos para el reconocimiento de ingresos de una entidad clasificada en el Grupo 2. En caso de que no exista una norma que aplique a la transacción, otro suceso o condición, se aplicará lo establecido en los párrafos 10.4 a 10.6 de la NIIF para las Pymes. Por ello, le corresponderá a la administración de la entidad, como responsable de los estados financieros, y con fundamento en los hechos y circunstancias, determinar si las transacciones referidas en su consulta pueden ser reconocidas disminuyendo el importe del ingreso que le da origen, como si se tratara de descuentos comerciales, por pronto pago o rebajas por volumen de ventas. Para ello se deberá tener en cuenta los objetivos de los informes financieros de propósito general, y el efecto que dicha compensación generaría en las decisiones de los usuarios.

Incluimos a continuación apartes del capítulo 7 del nuevo marco conceptual, en donde se realizan interesantes reflexiones sobre los criterios de clasificación, compensación y agregación. Estas referencias, aun cuando no son aplicadas por una entidad del Grupo 2, si permiten comprender de mejor manera la unidad de cuenta que establece una entidad para efectos del reconocimiento, medición, presentación y revelación:

“Clasificación

7.7 La clasificación es la organización de los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos sobre la base de las características compartidas a efectos de presentación e información a revelar. Estas características incluyen—pero no se limitan a—la naturaleza de la partida, su papel (función) dentro de las actividades de negocio llevadas a cabo por la entidad y la forma de medirla.

7.8 La clasificación conjunta de activos, pasivos, patrimonio, ingresos o gastos diferentes puede ensombrecer información relevante, reducir la comprensibilidad y comparabilidad y, además, puede no proporcionar una representación fiel de lo que se pretende representar.”

“Clasificación de activos y pasivos

7.9 La clasificación se aplica a la unidad de cuenta seleccionada para un activo o pasivo (véanse los párrafos 4.48 a 4.55). Sin embargo, puede ser, en ocasiones, apropiado separar un activo o un pasivo en componentes que tengan diferentes características y clasificar dichos componentes por separado. Eso sería apropiado cuando la clasificación de los componentes por separado mejora la utilidad de la información financiera resultante. Por ejemplo, podría ser apropiado separar un activo o pasivo en componentes corrientes y no corrientes, procediendo a clasificar dichos componentes por separado. “

“Compensación

7.10 La compensación ocurre cuando una entidad, reconoce y mide un activo y un pasivo como dos unidades de cuenta separadas, pero los agrupa en el estado de situación financiera por un importe neto único. La compensación clasifica partidas diferentes juntas y, por ello, generalmente no es apropiada.

Nit. 830115297-6

Calle 28 N° 13A -15 Bogotá, Colombia

Conmutador (571) 6067676

www.mincit.gov.co



7.11 La compensación de activos y pasivos difiere de tratar un conjunto de derechos y obligaciones como una unidad de cuenta (véase los párrafos 4.48 a 4.55).

Clasificación del patrimonio

7.12 Para proporcionar información útil, puede ser necesario clasificar los derechos sobre el patrimonio por separado si tienen características diferentes (véase el párrafo 4.65).

7.13 De forma análoga, para proporcionar información útil puede ser necesario clasificar los componentes de patrimonio por separado si algunos de ellos están sujetos a requerimientos concretos de carácter legal, de regulación o de otro tipo. Por ejemplo, en algunas jurisdicciones, se permite que una entidad lleve a cabo distribuciones a los tenedores de derechos sobre el patrimonio solo si tiene suficientes reservas calificadas como distribuibles (véase el párrafo 4.66). La presentación o revelación por separado de esas reservas puede proporcionar información útil

7.14 La clasificación se aplica a:

- (a) los ingresos y gastos procedentes de la unidad de cuenta seleccionada para un activo o pasivo; o
- (b) los componentes de estos ingresos y gastos si tienen características diferentes y se identifican por separado. Por ejemplo, un cambio en el valor corriente de un activo puede incluir los efectos de los cambios de valor y la acumulación (devengo) de intereses (véase la Tabla 6.1). Sería apropiado en tal caso clasificar los componentes por separado si, haciéndolo así, mejoraría la utilidad de la información financiera resultante."

"Agregación

7.20 La agregación es la adición conjunta de activos, pasivos, patrimonio, ingresos o gastos que tienen características compartidas y están incluidos en la misma clasificación.

7.21 La agregación hace la información más útil resumiendo un gran volumen de detalle. Sin embargo, la agregación oculta parte de ese detalle. Por ello, necesita encontrarse un equilibrio, de forma tal que la información relevante no se enmascare por un gran importe con detalle insignificante o por una agregación excesiva.

7.22 Pueden ser necesarios niveles diferentes de agregación en partes distintas de los estados financieros. Por ejemplo, habitualmente, el estado de situación financiera y el estado (o estados) del rendimiento financiero proporcionan información resumida y más detallada se facilita en las notas."

En los términos anteriores se absuelve la consulta, indicando que para hacerlo, este organismo se ciñó a la información presentada por el consultante y los efectos de este escrito son los previstos por el artículo 28 de la Ley 1755 de 2015, los conceptos emitidos por las autoridades como respuestas a peticiones realizadas en ejercicio del derecho a formular consultas no serán de obligatorio cumplimiento o ejecución.

Cordialmente,

WILMAR FRANCO FRANCO

Presidente CTCP

Proyectó: Mauricio Ávila Rincón
Consejero Ponente: Wilmar Franco Franco
Revisó y aprobó: Wilmar Franco Franco/Leonardo Varón García

**RESPUESTA COMUNICACIÓN ENVIADA POR CORREO ELECTRÓNICO
INFO@MINCIT.GOV.CO**

Bogotá D.C., 13 de Diciembre del 2018

1-2018-031048

Para: **c_rodriguez21@hotmail.com;mavilar@mincit.gov.co**

2-2018-030942

CAROLINA RODRIGUEZ

Asunto: CONSULTA 2018-1032

Buenos días,

Se da respuesta a la consulta de la referencia

WILMAR FRANCO FRANCO

CONSEJERO

Anexos: 2018-1032 O-2-606 Descuentos en ventas.pdf

Proyectó: MAURICIO AVILA RINCON - CONT

Revisó: wilmar franco franco - leonardo varon garcia

Nit. 830115297-6

Calle 28 N° 13A -15 / Bogotá, Colombia

Conmutador (571) 6067676

www.mincit.gov.co

