

VII Jornada AECA

NDC

# Normalización y Derecho Contable



online

Madrid, 7 de mayo 2021

ORGANIZA:

**aeca**

Asociación Española de Contabilidad  
y Administración de Empresas

COLABORA:

**BBVA**

MEDIO DE

COMUNICACIÓN:

**CincoDías**



# REFORMA DEL PGC 2007 INGRESOS POR VENTAS Y PRESTACIONES DE SERVICIOS

Alejandro Larriba Díaz-Zorita  
Catedrático de Universidad

# Modificación Norma 14 del PGC

---

- El pasado día 12 de enero, mediante el REAL DECRETO 1/2021, se modificó el Plan General de Contabilidad aprobado por el REAL DECRETO 1514/2007, de 16 de noviembre, así como el resto de Planes de Contabilidad especiales para otros usuarios.
- En lo que afecta a la modificación de la NORMA 14ª INGRESOS POR VENTAS Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS del PGC, ha consistido en términos prácticos sustituir la redacción anterior por lo dispuesto en la NIIF 15 INGRESOS PROCEDENTES DE CONTRATOS CON CLIENTES.
- Tras la modificación, la NORMA, que queda muy completa, resulta bastante difícil de leer.

# Conceptos

---

- **INGRESO.** Contrapartida que entrega, o se compromete a entregar el comprador al vendedor a cambio de recibir el control sobre el elemento vendido.
- **ENTIDAD VENDEDORA.** Persona o entidad que percibirá el ingreso y que transmite el control al cliente sobre el elemento vendido.
- **CLIENTE COMPRADOR.** Persona o entidad que hará entrega de la comprapartida y que recibirá a cambio el control sobre el elemento vendido.
- **ELEMENTO VENDIDO.** Cada uno de los bienes o prestaciones de servicio que son objeto de una operación de compraventa entre una entidad y sus clientes.

# Propiedad, control y posesión

Son tres conceptos diferentes aunque pueden coincidir sobre el mismo elemento:

- La **propiedad** es el derecho o facultad de poseer algo y poder disponer de ello dentro de los límites legales. Por ejemplo para su venta.
- El **control** sobre un elemento se refiere a la capacidad para decidir plenamente sobre su uso y obtener sustancialmente todos sus beneficios restantes.
- La **posesión** se refiere al hecho de tener alguna cosa con ánimo de conservarla para sí o para otro.

# Identificación de la operación

---

Para reconocer un ingreso por la actividad, el **vendedor**:

- a) Identificará el contrato con el **cliente comprador**.
- b) Asumirá la obligación de transferir el control sobre determinados bienes o de prestar determinados servicios al **comprador**.
- c) Pactará con el **comprador** el precio de la transacción.
- d) Asignará el **precio total** en función de los precios de venta individuales de cada bien o servicio distinto comprometidos, o mediante una estimación global cuando no sea posible hacerlo de modo independiente.
- e) Reconocerá el ingreso cuando transfiera el control del bien o preste el servicio comprometido al **comprador** obtenga el control del **elemento vendido**.

# Reconocimiento de ingresos

---

- Deberá existir una relación contractual entre el **vendedor** y el **comprador**, respecto de la transmisión del control de los **elementos vendidos**.
- El **vendedor** reconocerá los ingresos derivados de un contrato según se produzca la transferencia al **comprador** del control sobre el **elemento vendido**.
- Cuando la **entidad vendedora** produzca un **elemento específico** para un cliente y que no tenga un uso alternativo (por ejemplo instalaciones técnicas complejas especializadas, o servicios de consultoría que den lugar a una opinión profesional para el cliente), tendrá derecho a exigir el cobro completo pactado.

# No constituyen ingresos

---

- Los derivados de la simple tenencia de determinados bienes realizada esperando que se incremente su valor de mercado: terrenos, obras de arte, inversiones en títulos, etc.
- Tampoco los que pudieran derivarse de determinadas permutas de elementos homogéneos intercambiables, entre dos entidades para facilitar sus operaciones de distribución comercial a sus clientes.



# Momento del reconocimiento

- El **vendedor**, reconocerá el ingreso desde el momento en que cumpla sus obligaciones contractuales, distinguiendo si el mismo se producirá en un momento determinado, o a lo largo del tiempo
- Hasta el momento del reconocimiento, los costes incurridos en la producción del **elemento vendido** se contabilizarán como existencias.
- Cuando el reconocimiento se produzca a lo largo el tiempo el **vendedor** reconocerá el ingreso en función de su grado de avance hacia su total cumplimiento.

# Otras normas sobre ingresos

---

- Si al inicio el **vendedor** no fuera capaz de medir razonablemente el cumplimiento de la obligación a lo largo del tiempo, y aunque espere recuperar todos los costes incurridos, solo reconocerá como ingreso el importe equivalente a dichos costes realizados hasta esa fecha.
- Cuando existan dudas respecto de un cobro previamente reconocido como ingreso, no se registrará como menor ingreso, sino como **pérdida por deterioro de clientes**.

# Transmisión elemento vendido

- En general se produce cuando el **vendedor** entrega al **comprador** el **elemento vendido** transmitiéndole su control y este lo acepta.
- Desde ese momento el **comprador** obtiene el control del **elemento vendido**, y asume todos los riesgos y beneficios significativos inherentes al mismo.

# Supuestos especiales de transmisión del elemento vendido

El **vendedor** puede transferir la posesión física del **elemento vendido** aunque dicha posesión no coincida con su control.

- Cuando existan algunos acuerdos de **recompra**.
- En acuerdos de depósito, la **entidad consignataria** (depositaria) puede tener la posesión física de un activo consignado por la **empresa cedente** (depositante) sin que el **elemento** pueda considerarse transferido.
- En acuerdos de entrega posterior a la facturación, la **entidad vendedora** puede tener la posesión física de un activo que controla el cliente.

# Cumplimiento de condiciones

- El **comprador** deberá recibir el **elemento vendido** de conformidad con las especificaciones contractuales.
- Cuando la **entidad vendedora** pueda probar que ha transferido el control del **elemento vendido** al **comprador** de acuerdo con las especificaciones acordadas, la aceptación por parte de este último es una formalidad que no afectaría a la transferencia del control.
- Si la cláusula de aceptación se basa en el cumplimiento de características de peso o tamaño acordadas, la **entidad vendedora** podría determinar si esos criterios se han cumplido antes de recibir confirmación de la aceptación del **cliente comprador** .

# Valoración del ingreso

---

- Vendrá dado por el importe de la **contraprestación** recibida o que espere recibir del **comprador**.
- Salvo evidencia en contra, será el precio acordado para los **elementos vendidos** que se transfieren al **comprador**, menos el importe de cualquier descuento o rebaja en el precio que el **vendedor** pueda conceder.
- En la valoración **no se incluirán los intereses incorporados al nominal de los créditos**, salvo que no sean significativos, y tengan vencimiento no superior a un año.
- No formarán parte del ingreso los **impuestos que gravan las operaciones de entrega de bienes y prestación de servicios** como el IVA e impuestos especiales.

# Contraprestaciones variables

- Cuando no sea muy probable que se produzca una reversión significativa, la **entidad vendedora** tomará la mejor estimación posible para la valoración del ingreso.
- La contraprestación variable relacionada con acuerdos de cesión de licencias, en forma de participación en las ventas o en el uso de esos activos, se reconocerá a medida que tengan lugar las ventas correspondientes o los acuerdos que se hayan pactado.



**POR FIN**

**¡¡¡ Se acabó!!!**

Muchas gracias por vuestra atención

