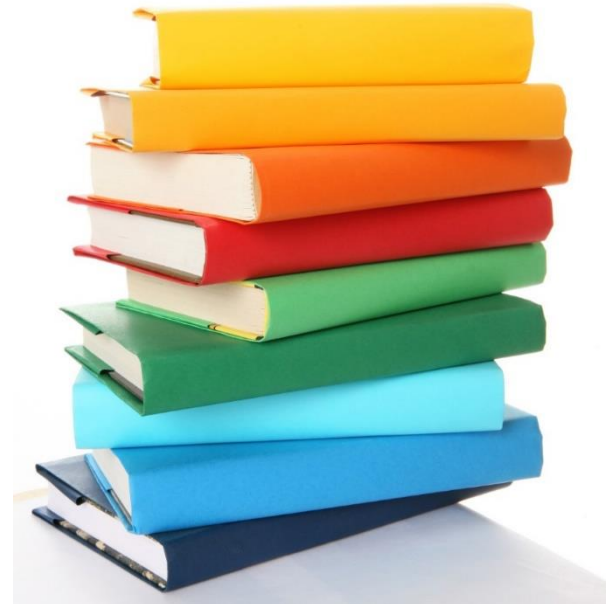




Costes de un contrato, Ventas con derecho a devolución, Acuerdos por cuenta propia o ajena.

Stefan Mundorf

Viernes, 7 de mayo de 2021



- 2155** *Resolución de 10 de febrero de 2021, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de registro, valoración y elaboración de las cuentas anuales para el reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y la prestación de servicios.*

Capítulo IV - Casos Particulares

- **Costes de un contrato (RI art. 21º a 23º)**
- **Ventas con derecho a devolución (RI art. 24º)**
- Garantías entregadas (RI art. 25º)
- **Acuerdos por cuenta propia o ajena (RI art. 26º)**
- Opciones del cliente sobre bienes y servicios adicionales (RI art. 27º)
- Anticipos de clientes y pagos iniciales no reembolsables (RI art. 28º)
- Acuerdos de cesión de licencias (RI art. 29º)
- Acuerdos de recompra (RI art. 30º)
- Acuerdos de depósito (RI art. 31º)
- Acuerdos con entrega posterior a la facturación (RI art. 32º)

Costes de un contrato (RI art. 21º a 23º)

Se distingue entre los costes asociados al contrato:

- ❖ Costes incrementales de la obtención de un contrato (RI art. 21º), en los que no se habría incurrido de no haberse obtenido el contrato (por ejemplo, comisiones de venta).

Se imputan a resultados con la transferencia de los bienes y servicios con los que se relacionan, siempre que se espera recuperar su importe a través de la contraprestación recibida.

- ❖ Costes del cumplimiento de un contrato (RI art. 22º) en vigor o esperado que se puede identificar de forma específica, siendo desembolsos que generan o mejoran un activo que se utilizará para cumplir la obligación comprometida con el cliente.

Estos costes se califican como:

- Existencias cuando constituyan un factor de producción ligado al ciclo de la explotación de la empresa.
- Inmovilizado intangible, en caso contrario.

Se prevé que estos activos se sometan a deterioro, en su caso. (RI art. 23º)

Costes de un contrato (RI art. 21º a 23º)

¿Qué costes son incrementales e imputables a la consecución de un contrato?
Costes generales vs. específicos

¿Cuál es la vida del contrato si se prevén renovaciones?
Contrato vs. cliente

¿Cómo se refleja la gestión de la empresa en la contabilidad?
Recuperación de pagos, objetivos de venta generales

Ventas con derecho a devolución (RI art. 24º)

Cuando una venta otorga al cliente la facultad de devolver el producto y recibir a cambio:

- el precio de la operación,
- un derecho o vale que podrá aplicar el cliente en futuras compras o
- el derecho a cambiarlo por otro producto.

La empresa reconocerá:

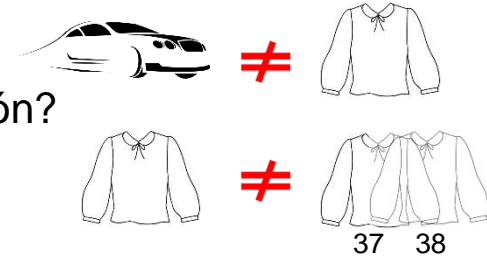
- a) Un ingreso por los productos transferidos por el importe de la contraprestación que se espera recibir. No se reconocen ingresos por los productos que se espera retornen a la empresa,
- b) Un pasivo por reembolso (una provisión), y
- c) Un activo (y la variación de existencias) por el derecho a recuperar los productos de los clientes. El activo (una existencia) se valora por el valor en libros del producto vendido menos cualquier gasto esperado para recuperarlo (incluyendo la disminución potencial en el valor).

La empresa actualizará al cierre:

- El pasivo por reembolso por los cambios en las expectativas sobre el importe de las devoluciones y reconocerá los ajustes como un mayor o menor importe de la cifra de negocios.
- El activo que surja de los cambios en las expectativas sobre los productos a devolver.

Ventas con derecho a devolución (RI art. 24º)

¿Cómo se determina la expectativa de devolución?
Estratificación vs. individualmente



¿En qué se basa la devolución?
Derecho vs. práctica

¿Cómo se diferencian derechos de devolución de garantías?
Legales vs. compradas (servicio)

Acuerdos por cuenta propia o ajena (RI art. 26º)

Este análisis se plantea cuando un tercero está involucrado en proporcionar los bienes o servicios al cliente. Se distinguen acuerdos

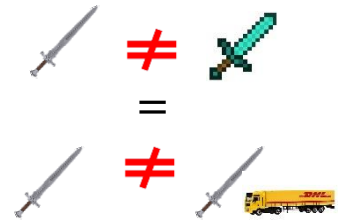
- Por cuenta propia, cuando se proporcionan por sí misma los bienes y servicios y por tanto actúa como principal. En este caso, se reconocen los ingresos por el importe bruto de la contraprestación esperada a cambio.
- Por cuenta ajena, en la medida en la que organiza que esos bienes o servicios se proporcionen por un tercero, por lo que actúa como agente. En cuyo caso, se reconocerán los ingresos al neto por la comisión a recibir a cambio de esa organización.

Los indicadores son, entre otros:

- Responsabilidad principal del suministro, lo que habitualmente implica asumir la responsabilidad sobre la recepción del bien o servicio a conformidad por parte del cliente.
- Riesgo de inventario antes de que el bien o servicio especificado haya sido transferido al cliente, o después (por ejemplo, en la devolución).
- Establecimiento de los precios para el bien o servicio.

Acuerdos por cuenta propia o ajena (RI art. 26º)

¿Cómo se tratan ventas realizadas por internet?
Espada vs. espada vs. espada



¿Cómo se tratan costes e ingresos adicionales?
Costes e ingresos de envíos

¿Qué elementos pondero más en el análisis?
Riesgos reales vs. hipotéticos

Muchas gracias por vuestra atención

