H

emos encontrado en el artículo *Novedades introducidas en la Reforma del Plan General de Contabilidad en el modelo de reconocimiento y valoración de los ingresos por actividades ordinarias. (II y última parte) Valoración de los ingresos y casos particulares,* escrito por Horacio Molina Sánchez, publicado en Técnica Contable y Financiera, Nº 40, Sección Contabilidad, Abril 2021, Wolters Kluwer, la siguiente explicación: “*El importe de la contraprestación puede ser variable por la existencia de descuentos, devoluciones, incentivos, penalizaciones, el cumplimiento de una condición prevista en el contrato, etc. El vendedor o prestador del servicio medirá este componente variable por la mejor estimación, en la medida que sea altamente probable que no se va a producir una reversión significativa en el ingreso (1). Por tanto, la determinación del precio introduce un requisito conservador al exigir que el ingreso reconocido no disminuya en un importe que pueda ser significativo para el usuario de los estados financieros. En este caso, el IASB trató de compatibilizar la neutralidad con la opinión de los usuarios de la información que transmitieron que la cifra de ingresos es más relevante si se espera que esa cifra no se vea reducida (NIIF15.FC207). En la práctica, esta condición implica que, si los descuentos o devoluciones pueden ser por un importe significativo, se debe reducir el valor del ingreso salvo que sea altamente improbable que se apliquen.*”

España ha seguido tranquila con su plan general de contabilidad mientras en Colombia unos que no saben se opusieron a la existencia de los planes de cuentas, precipitando la expedición de los catálogos de información financiera para propósitos de supervisión.

Está muy bien que se regule el reconocimiento de los ingresos provenientes de los contratos, una de las normas más importantes expedidas por el IASB en los últimos años.

El criterio de reconocer los ingresos netos de todas las disminuciones que se consideren probables nos parece muy acertado porque elimina una serie de preguntas que los lectores pueden no ser capaces contestar.

Las estrategias de ventas incluyen muchos estímulos financieros, como los descuentos, los incentivos, muchos ajustes obvios como los que corresponden a las devoluciones, consecuencias negativas como las penalizaciones y varias modificaciones previstas en los contratos según la conveniencia de las partes. Son fenómenos de diferente naturaleza y magnitud. Difícilmente un lector puede entender este entramado y menos calcularlo. En nuestra experiencia conocemos descuentos hasta de un 50% sobre el precio de lista cuando se paga de contado y en forma anticipada.

Algunos de los citados cambios se concretan en las facturas, en las que a veces se anota el precio neto. Otros, en cambio, son conocidos posteriormente. Recordando que las facturas son títulos valores, la única manera de que los ajustes afecten las facturas es que se anoten en ellas los cambios. El depósito de los títulos puede ser muy útil en estos casos.

*Hernando Bermúdez Gómez*