

Contabilización de las ventas con derecho de devolución según la Reforma del PGC.

Cómo sabemos el PGC va a ser reformado para adaptarlo a la NIIF 9 Instrumentos financieros y NIIF 15 Reconocimiento de ingresos. Para ello fundamentalmente, se van a modificar las Normas de Registro y Valoración NRV 9ª Instrumentos financieros y la NRV 14ª Reconocimiento de ingresos.

En cuanto al reconocimiento de ingresos la reforma de la NRV 14 va a ser muy profunda, pero vamos a centrarnos en el nuevo tratamiento que se le va a dar a las ventas con derecho de devolución.

El reconocimiento de los ingresos se supedita a que el vendedor haya transmitido el control sobre los bienes o servicios al comprador, esto es, que le haya transmitido los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad y que no se reserve para él ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retenga el control efectivo sobre los mismos.

Esto significa que en aquellas operaciones en las cuales los bienes pueden volver al ámbito de control de la empresa vendedora, no se tratarían como una venta, ni se reconocerían los ingresos, sino que se trataría de una operación de financiación u otro tipo de operación, en función del fondo económico de la misma con independencia de su revestimiento jurídico. Nos referimos a operaciones con pacto de recompra, pero también afecta a las operaciones en las cuales el cliente tiene un derecho de devolución.

Por lo tanto, no debe producirse lo que se denomina como “efecto bumerang”, ya que para el reconocimiento de los ingresos por ventas o prestaciones de servicios los bienes no deben de volver al ámbito de control del vendedor, porque entonces no es una operación de venta y el coste de los productos no deben darse de baja del inventario del vendedor.

Este “efecto bumerang”, sucede en parte en las operaciones de venta con derecho de devolución, puesto que el cliente puede devolver los bienes al vendedor durante un periodo de tiempo.

¿Cómo tenemos que actuar en estos casos?, pues del siguiente modo:

1. Realizar una estimación razonable en base a la experiencia de la empresa en el producto, tipo de cliente, etc., del volumen del importe vendido que puede ser devuelto al vendedor. El importe de la venta de esa cantidad estimada no se reconocerá como venta, sino como una provisión o un anticipo, pero por el precio de la venta, por lo tanto, se descontará de los ingresos por venta.
2. Realizar el cálculo del coste de esos bienes que pueden ser devueltos, y no darlos de baja del inventario, puesto que hay duda razonable sobre su venta definitiva.
3. Esta operación se realizará para cada una de las ventas que se realicen con derecho de devolución en el momento de su registro contable, por tipo de cliente, productos, etc. Lo cual puede provocar que al cierre contable se produzca un cambio en las estimaciones, lo que obligaría a volver a realizar los cálculos sobre la situación estimada en el cierre contable y realizar las modificaciones oportunas.

Este tratamiento tiene cierta enjundia y ciertas dificultades de control.



El tratamiento hasta ahora, era determinar el margen de beneficio sobre la estimación de esos productos que podrían ser devueltos y descontarlo de la venta, pero el tratamiento con la nueva normativa es distinto, ya que el descuento de la venta no realizará sobre el margen, sino sobre el precio de venta, y en coherencia con la nueva norma, el importe del coste de las existencias no debe darse de baja del almacén del vendedor. Con lo cual, todo esto, tendrá repercusiones en la cifra de negocios y el coste de ventas.

Insistir en que estas estimaciones deben hacerse para cada tipo de cliente y producto en el momento que se realiza la transacción, con independencia de que al cierre del ejercicio las cosas puedan cambiar, lo que obligaría a hacer modificaciones sobre las estimaciones según NRV 22ª errores cambios de criterios y cambios en las estimaciones.

Por ejemplo, supongamos que, en una venta realizada a cierto cliente, la estimación en base a la experiencia de la empresa de los géneros devueltos podría ascender a 10.000 euros, mientras que el coste de las ventas es del 60 %, pues bien, habría que descontar de la venta realizada un valor de 10.000 euros (precio de venta) que se trataría como una provisión, y no dar de baja del inventario los artículos por un importe de 6.000 euros.

Ver la diferencia con el tratamiento actual, en el cual, tan solo se realizaría el registro de una provisión por 4.000 euros.

En cuanto al tema fiscal, este nuevo tratamiento no afectaría al importe del IVA que se registraría según la venta realizada en la factura, ni al impuesto sobre sociedades, ya que no sería computable este menor importe de la venta, por lo cual se generaría una diferencia temporaria positiva.

Espero que pueda ser de utilidad.

Publicado por el autor en: <https://gregorio-labatut.blogspot.com/2020/02/contabilizacion-de-las-ventas-con.html>

Un saludo cordial para todos los amables lectores.
Gregorio Labatut Serer
Profesor Titular de la Universidad de Valencia.

Director de los siguientes postgrados de la Universidad de Valencia. Abierta la matrícula para el curso 2019/2020:

- Certificado Universitario de postgrado en técnicas de valoración de empresas y planes de viabilidad. Homologado por el ICAC formación obligatoria acceso ROAC. <http://cort.as/-HISk>

Director de los próximos eventos organizados por la Fundación Universidad Empresa. ADEIT de la Universidad de Valencia, homologados por el ICAC para la formación de los auditores de cuentas.

- Jornadas online mediante webinars homologados por el ICAC como formación obligatoria auditores inscritos en el ROAC: <http://formacion.adeituv.es/homologacion-icac/>
- Próximo webinar: 5 de marzo de 2020. Contabilidad de operaciones societarias según Resolución del ICAC de 5 de marzo de 2019. Homologado por el ICAC con 4 horas de formación. <http://formacion.adeituv.es/homologacion-icac/contabilidad-operaciones-societarias/>