

Bogotá, D.C.,

Señor (a)

No. del Radicado	1-2022-014812
Fecha de Radicado	27 de mayo de 2022
N° de Radicación CTCP	2022-0321
Tema	Descuentos en ventas - Incentivos

CONSULTA (TEXTUAL)

"(...) Por favor de su ayuda aclarándome el manejo contable por un descuento a clientes como incentivo por su permanencia de varios años, ¿cómo lo podríamos considerar en el estado de resultados? (...)"

CONSIDERACIONES Y CONCEPTO

El Consejo Técnico de la Contaduría Pública (CTCP) en su carácter de Organismo Orientador técnico-científico de la profesión y Normalizador de las Normas de Contabilidad, de Información Financiera y de Aseguramiento de la Información, conforme a las normas legales vigentes, especialmente por lo dispuesto en la Ley 43 de 1990, la Ley 1314 de 2009, y en sus Decretos Reglamentarios, procede a dar respuesta a la consulta anterior de manera general, pues no se pretende resolver casos particulares, en los siguientes términos:

En cuanto a los descuentos en ventas, este Consejo trato el tema en cuestión en la consulta 2021-0047¹ y sobre el particular, manifestó lo siguiente:

"De conformidad con la NIIF 15 (y también la sección 23 de la NIIF para las PYMES), los descuentos sobre las ventas reciben el siguiente tratamiento en la contabilidad y en la presentación de los estados financieros:

- *Los descuentos pactados con los clientes se consideran como parte de la contraprestación variable, por lo que al momento de reconocer los ingresos, la*

¹ <https://www.ctcp.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=922bc75e-9205-45bb-9c82-bbee81640f9e>



CONSEJO TÉCNICO DE LA
CONTADURÍA PÚBLICA

entidad debe estimar el importe de la contraprestación a la que se tiene derecho, a cambio de transferir los bienes o servicios comprometidos con el cliente (NIIF 15.50);

- *La contraprestación variable puede incluir descuentos, devoluciones, reembolsos, créditos, reducciones de precio, incentivos, primas de desempeño, penalizaciones, u otros elementos similares (NIIF 15.51), en caso de que de la medición surja una obligación de reembolsar al cliente una suma de dinero previamente recibida, se reconocerá un pasivo por reembolso, el cual se actualizará al final de cada periodo de presentación (NIIF 15.55) (...)”*

Con base en lo anterior, dichos incentivos deberían reconocerse como un menor valor de los ingresos de actividades ordinarias. No obstante, debería reconocerse como un gasto de la operación (gastos de comercialización) aquellos incentivos que no tengan relación con el precio establecido del acuerdo comercial 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 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 concepto son los previstos por el artículo 28 de la Ley 1437 de 2011, modificado por el artículo 1 de la Ley 1755 de 2015.

Cordialmente,

JAIRO ENRIQUE CERVERA RODRÍGUEZ

Consejero - CTCP

Proyectó: Miguel Ángel Díaz Martínez

Consejero Ponente: Jairo Enrique Cervera Rodríguez

Revisó y aprobó: Jimmy Jay Bolaño Tarrá/Jesús María Peña Bermúdez/Carlos Augusto Molano Rodríguez/Jairo Enrique Cervera Rodríguez

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

Código Postal 110311 - Nit. 830115297-6

Conmutador (571) 6067676 – Línea Gratuita 01 8000

958283

Email: info@mincit.gov.co

www.mincit.gov.co



GD-FM-009.v20