

REGISTROS CONTABLES DE LOS DESCUENTOS **(Concepto CCTCP 039 de Febrero 8 de 1996)**

CONSULTA

"Qué manejo debe darse en los registros de contabilidad al valor de los servicios con diferentes tarifas que se prestan en una empresa, según el carácter y las condiciones del mercado".

CONCEPTO

Aunque por norma general el valor o importe del ingreso corresponde al precio pactado, desde el punto de vista de la realidad económica el ingreso debe representar el elemento del activo que se recibe o se espera recibir. El elemento del activo lo constituyen los flujos netos de efectivo o equivalentes esperados.

Los descuentos, bonificaciones y otras concesiones otorgadas a los clientes disminuyen ese flujo esperado de recursos y por lo tanto disminuyen el valor del elemento activo con la consecuente disminución del valor de los ingresos.

Los descuentos o rebajas que se conceden sobre las ventas de bienes o prestación de servicios, pueden corresponder a una de dos modalidades:

a) Descuentos comerciales, que son aquellos que se conceden con ocasión de la celebración de la operación, sin depender de ninguna circunstancia o hecho específico. Estos descuentos, llamados también descuentos pie factura, se conceden por ejemplo por volumen, por pago de contado, o por motivos similares. Este tipo de descuentos disminuye el monto del ingreso generado en la venta y así se le reconoce al mismo tiempo para la contraparte (comprador o beneficiario del servicio) el descuento se le convierte en un menor valor de su costo o gasto.

Contablemente se tiene establecido que estos descuentos no son objeto de reconocimiento en la contabilidad, es decir que el monto del ingreso que se calcula y realiza corresponde al valor neto de la operación.

b) Descuentos financieros o condicionados, que son los que se conceden supeditados a una condición o hecho futuro que puede suceder o no. Básicamente opera por el pago antes del plazo concedido (pronto pago), de manera que si se cancela antes del mismo se otorga el descuento; en caso contrario el pago debe hacerse por su valor total. Se trata, en este caso, de conceder un descuento sobre el valor pactado, sujeto a que se pague antes del plazo; pero su obtención no depende de la voluntad del vendedor sino del comprador que es el que decide si paga antes del plazo o al vencerse el mismo. Si el comprador decide pagar antes del plazo, obtiene el descuento; si decide no pagar antes del plazo no habrá obtenido ninguna ventaja.

Para reconocer los descuentos condicionados se han desarrollado dos métodos: el método bruto y el método neto. Bajo el método bruto el ingreso por venta se reconoce por el monto total

pactado. Bajo el método neto la operación se reconoce por el monto probable de recaudo (valor bruto menos descuento).