

# NRV 14 : ingresos por ventas y PS

## 1) Valoración venta de mercad. (700)

### Valor. contrapartida

- descuentos en factura : menos ingresos por vtas.
  - descuentos fuera de factura : cuentas compensatorias (706/708/709) <sup>PP</sup>
  - intereses → NO ocasiones en que valoramos por VN.
  - impuestos → sólo no recuperables
  - permutas → no se reconocen ingresos
- Las dudas relativas al cobro se contabilizan como deudoro; no menor **(I)**

### Test del ingreso.

#### Requisitos sustanciales

- 1) transferencia de riesgos y beneficios
- 2) Gestión corriente de los bienes.

#### Otros :

- fiabilidad
- Probabilidad de recibir beneficios
- valoración fiable de los costes.

- Facultad de deducción : reconozco ingreso por importe total PERO dato provisión a CP. (52)
- Vta a plazos : ingreso ≠ cobro : cuando los bienes se ponen a disposición del cliente.
- Período de prueba : ingreso cuando finalice
- Envases y embalajes con facultad de deducción : contabil. a parte (43)
- anticipos de clientes : llevan IVA!

## 2) Prestación de servicios (705)

### Valoración :

- conozco ingresos y costes y puedo determinar **% realizado** : reconocemos ingreso mediante :

- unidades de obra ejecutadas
- método de gasto de obra

$$\frac{\text{Coste Real}}{\text{Coste Total}} \times \text{Ingresos Totales}$$

- conozco los costes y son recuperables pero no puedo determinar los ingresos hasta el momento de manera fiable

↳ Existencias prestar. serv. en curso **(33)**

- conozco los costes y no creo que sean recuperables, no conozco los ingresos. → Gasto del ejercicio

### Test del ingreso

- 1) valoración fiable ingresos (precio)
- 2) probabilidad de obtener B<sup>o</sup>
- 3) valoración fiable % realización
- 4) valoración fiable costes.

- Parte compradora con facultad de hacerme recomprar  
 ↳ no transfiero riesgo → m. J.  
 ↳ reconocerá una deuda LP (17)  
 ↳ que deberá ir actualizando hasta momento de recompra = valor estipulado.  
 ↳ TPE.

- si me cambia la estimación de costes → utilizo real para % avance.

cuando voy reconociendo ingresos antes de facturación:

Cuentas	Ingresos por
Pta de facturar (43)	PS (705)

cuando finalizo la PS, recibifico clientes y repercuto IVA-I:

Cuentas (43)	d. Ptas fact (43)
Antic. Cuentas (112)	HP IVA rep. (477)

↳ error tendrá que restar el IVA del anticipo

- cuando el cliente me paga por una prestación de servicios que tendrá lugar en el futuro: PERIÓDICO ingresos a fin de q

1000	572	a	Prestar serv (705)	1000
------	-----	---	--------------------	------

a 31.12 sdb he realizado 1 año de PS / total 4 años  
 $1000 / 4 = 250$  Resto anticipo: 750

750	Ingr. PS (705)	Ingresos anticipados (48)	750
-----	----------------	---------------------------	-----

a 1 enero año 2 ya contab. ese año (parte):

250	(48)	a	(70)	250
-----	------	---	------	-----

- ventas a contarsembolso: no hay transferencia de riesgo y Benef.

# RICAC INGRESOS

## 1. Reconocimiento de ingresos

- criterio fundamental: **control**. Promesa firme s/ firma
- identificar contrato + combinaciones

• entrega de un bien "gratis" por una PS durante t:

↳ a través de los **valores razonables** → % sobre cada desarrollo  $\left\{ \begin{array}{l} \text{EB} \\ \text{PS} \end{array} \right.$

↳ x los EB: desarrollo  
↳ por la PS: dev.

### • modificación de contratos.

① Bienes **distintos** tras la modificación

Ⓐ a **pmereado** → contratos independientes

• desarrollo G/I x inicial  
• desarrollo G/I x modif → su propio **grado de avance**

Ⓑ no es a **pmereado**: se rescinde el contrato y se comienza uno nuevo con todo lo que me quede x imputar

cte de inicial + modif / meso pto + modif

② Bienes antes y después son **iguales** se recalcula contrato antiguo

Efecto retroactivo: grado de avance q tenía qe haber hecho vs el **realizado**  
↳ no se tocan cuentas de G/I → RV (11)

### • Identificación obligaciones a cumplir

ventas con opc. vta → opción **vmerc** → **ARRTO.**

caso particular

opción **vmerc** → operación de financ.

### • Reconocimiento del ingreso

Llave en mano: EB, todo lo anterior: anticipo (43) → independiente de la facturación

### • Transmisión del control a lo largo del tiempo

• grado de avance

• no capacidad de medir % cto: **Exist (33)**  
**o **versc (71)****

## 2. Valoración de ingresos

### • contraprestación variable **importe + probable / valor esperado**

requisitos x los que no computan como I

- factores riesgos
- evento en el futuro
- nepoco nuevo
- cambios de precios

$$\text{grado avance} \left[ \frac{\text{a través de real / total}}{40\%} \right] \times \left[ \begin{array}{l} 11 \\ \text{ingreso} \end{array} - (\text{15d} \times 5000) \right]$$

↳ retroactivo probable

### • componente fno: **clientes y anticipos clientes** → **1 año**. \* requisitos \*

↳ Ingresos fno (76)

↳ Otros ingresos fno (78)

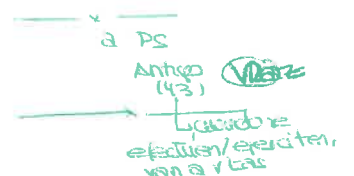
- Suceso futuro garantizado
- Cuente fpa calendario

### • contraprestación en especie ① **VRaz recibido** → ② **VRaz entreg.**

Distintas obligaciones.  $\left\{ \begin{array}{l} \text{EB}_1 / \text{EB}_2 / \text{PS} \\ \text{VRaz} \cdot \text{ajustado a mi "B"} \\ \text{cte} + \text{margen} \\ \text{enlace residual} \end{array} \right.$

### • Descuentos. Estimación de **descuentos** de van a efectuar: **VRaz**

↳ para **reparar** → **VRaz**



### 3. CASOS PARTICULARES

- costes incrementales:  $r = \text{costes derivados del cumplimiento}$   
Activo: se amortiza en duración cto.
- cambios de estimación y deterioro de valor  
se dota un deterioro en el (%) de de pte:  $(\% \text{ de pte} \times \text{pérdida estimada})$ : (69) a (39)

### Estimaciones de devoluciones de ventas:

Dev. Vta. (70)	a	Prov. por op. comerc. (49)
x		
Exist. por dev. (13)	a	Vencid. (6) Exist.

\* cambios de color / talla / otros del mismo tipo => NO

L a 31.12 se dota la prov. contra (70)

### \* GARANTÍAS POSTERIORES \*

- tipo seguro: obligatorio x ley a 31.12 se estima el costo x ellas y se dota PROV. ↑ =
- tipo servicio: constituyen una obl. ≠. < VENTA PSEV. → por el VENT. la garantía será un ser. =

\* puede tratarse de una PS Anticipada Tempo EB por 1000 € con serv. gratis de alm. =  
VENTA VENT. EN 60 €/año

se da durante 2 años y comienza dentro de 1.

1

1000 Bancos	a	EB (70) 875,9
		1000 × 87,6%
		PS Anticip. (18) 124,1
		1000 × 12,40%

dentro de 1 año

$$VA = 80 \times 275\% \times (1,05)^{-1} = 141,67$$

$$1000 + 141,67 = 1141,67$$

87,6%    12,40%

2

6,205 (66)	a	(18) 6,205
124,1 × 5%	x	

3

6,51 (66)	a	(18) 6,51
70,07 (18)	a	(70) 70,07

$$124,1 = A \times 275\% \times (1,05)^{-1}$$

$$A = 70,073$$

### opciones del cliente sobre bienes y servicios adicionales

se da una opción gratis o a un precio muy rebajado: (%) estimado que se va a ejercitar (disminuye el coste unitario de mi servicio/bien) → se trata como un Anticip. 48/18.  
Puntos vivos para comprar, etc...

### Acuerdos de recompra

1) vendedor: opción de compra o compra obligatoria

A) Precio de recompra < VMERC  
ABERTO OP

(572)	a	Dto (17)
		Anticip (18)

{ intereses a 31.12

B) Precio Recompra > VMERC  
opción de financiación  
1000 (572) a (17) 1000    1000 = 1000(1+1)^2

2) comprador: tiene la opción de recompra

A) Precio > VMERC: ABERTO OP

B) Precio = VMERC: vta y a 31.12 estimado posible de devolución: provisión

C) Precio < VMERC: Acuerdo de financ.

# NRV 15: PROVISIONES Y CONTINGENCIAS

- Requisitos provisión: • obligaciones actuales por las cuales la empresa piensa que se va a tener que desahogar de de recursos que puedan producir beneficios en el futuro.

- Si no hay una posible salida de recursos es una contingencia.
- Si no hay una estimación fiable no se registra un pasivo.

- valoración: a cierre del ejercicio por la mejor estimación posible del importe con el que cancelar / transferir a 3<sup>ª</sup> la obligación

Gastos por  
act. prov. (66) a Prov. (14)  
(52)

## • tipos

Ⓐ Provisión por retribuciones a LP.

Ⓑ PROVISIÓN PARA IMPUESTOS

- Única provisión que no se actualiza por el paso del tiempo
- surge de deudas tributarias de importe exacto indeterminado o fecha incierta.

- cuota ejercicio → (63) Otros tributos / IS
- cuotas e intereses de eis. anteriores → Reservas (11)
- Gastos financieros por int. de demora → Gtos. tres (66)
- Sanciones → Gtos. excepcionales (67)

Ⓒ PROVISIÓN PARA OTRAS RESPONSABILIDADES.

- litigios en curso u otras obligaciones
- se actualiza a 31.12.

Otros señalos (62), Indemnizaciones por despido (64),  
Gtos. excepcionales (67)

⚠ CAMBIO DE ESTIMACIÓN: compare VC hoy de mi Provisión VS Valor prov. estimada

- si hay exceso reduce prov VS Exceso de Prov. (79)
- si hay deficit de prov. aumento la prov VS Gto. (65)

↳ también puede ocurrir que en el momento de pago la cantidad varíe.  
↳ cuando cambie la estimación, actualizaré con el nuevo valor

Ⓓ PROVISIÓN POR DESMANTELAMIENTO, RETIRO, REHABILITACIÓN INM.

- Forma parte del VA inmov.
- se actualiza a 31.12.
- Si durante la VU cambia la estimación, hay que recalcular la cuota de amortización y el VC del activo

↳ aquí el exceso de prov / gasto excep. por el VA de la nueva estimación se contra el valor del activo



## 5) PROVISIÓN PARA ACTUACIONES MEDIOAMBIENTALES.

- Importes por obligaciones legales, contractuales o implícitas de cuantía determinada para reparar daños en el ma.
- se actualiza
  - si existe obligación de desm/rehab/retirar/inmov
    - ↳ Prov. por desmant x no Prov MA
    - ↳ preferente.

Se carga por los gastos según su naturaleza

Los excesos / gastos por cambios de estimaciones NO se compensan con Gtos de actual.

## ▲ LAS PROVISIONES SE RECLASIFICAN

## 6) PROVISIÓN PARA REESTRUCTURACIONES.

- Programas de actuación planificados y controlados por la empresa que produzcan un cambio significativo en:
  - el alcance de la actividad llevada a cabo
  - la manera de gestionar la act.

GASTOS necesariamente impuestos por la reestr. y NO relacionados con actividades que continúan en la empresa.

Gastos (62) + Gtos excep. (69) Indemnizaciones por reestructuración (64)

Si los cambios de estimación son relacionados con el ciclo de reestructuración definitiva se hace el cambio por separado

## COMPENSACIÓN A RECIBIR POR TERCEROS.

- No minora el importe de la prov. ya realizada al no ser que haya un nímbus contractual por el que se exteriore el menor riesgo.
- Si no hay nímbus: la prov. mantiene su valor y se contabiliza un d'cobro.

## 7) PROVISIÓN PARA OPS. COMERCIALES.

- (A) Por contratos onerosos. qto. > ingresos del contrato.  
Contrato a pérdida o precio acordado no cubre costes.  
Dotación a la prov. (69) a Prov. contratos onerosos (49)  
↳ no se actualiza.  
↳ a o CP.

## (B) Provisión para otras operaciones comerciales

Garantías, reparaciones, gastos a incurrir tras la entrega de deducciones bienes o prestac. de servicios.

a 31 dic cancela la dotación y hace la estimación por el año sig.

Dotación prov (69) a Prov op comerc (49)