

**INGRESOS Y GASTOS OPERACIONALES
EN SUPERMERCADOS
(Concepto CCTCP 071 de Diciembre 5 de 1996)**

CONSULTA

I. El Material de Empaque en Cajas Registradoras, Tiquetes de Marcación, las Comisiones por Ventas con Tarjetas Débito y Crédito constituyen un mayor valor del costo de ventas, o deben identificarse como gastos operacionales.

II. Es correcto contabilizar el importe de estas bonificaciones como otros ingresos operacionales ?. Estas bonificaciones son mercancías obsequiadas por los proveedores para incentivar las compras por volumen o cumplimiento de metas en ventas de productos, las cuales son vendidas dentro del giro normal del punto de venta.

CONCEPTO

El Consejo Técnico de la Contaduría Pública aprobó el siguiente concepto:

PUNTO 1. “Costos. Los costos representan erogaciones y cargos asociados clara y directamente con la adquisición o la producción de los bienes o la prestación de los servicios, de los cuales un ente económico obtuvo sus ingresos”.

“Gastos. Los gastos representan flujos de salida de recursos, en forma de disminuciones del activo o incremento del pasivo o una combinación de ambos, que generan disminuciones del patrimonio, incurridos en las actividades de administración, comercialización, investigación y financiación, realizadas durante un período, que no provienen de los retiros de capital o de utilidades o excedentes.” (Artículos 39 y 40 Decreto 2649/93) (El subrayado no es del texto). Estas definiciones de la norma ayudan a aclarar los conceptos atinentes a los costos y gastos.

El Decreto 2650 de 1993 contribuye también a clarificar con sus descripciones para los rubros 6135 Costo de Ventas y de Prestación de Servicios, Comercio al por mayor y al por menor. Similarmente ayuda la dinámica del grupo 73 del decreto en mención refiriéndose a los débitos de los Costos Indirectos en la prestación de Servicios y la cuenta 5295. Diversos, con sus correspondientes auxiliares, como útiles, papelería y fotocopias (529530), Envases y empaques (529540) y Comisiones (529505) ya que el servicio prestado es el de comercialización. (El subrayado es nuestro).

La teoría contable asimila el costo con la indispensabilidad en forma directa para obtener el bien hasta colocarlo disponible para la enajenación y al gasto de venta, con las erogaciones o expensas necesarias para la venta o distribución. (Diccionario para Contadores de Kohler).

Los puntos específicamente señalados en su oficio se identifican con la distribución y control, más que con el costo de las existencias, porque aún el material de empaque es para “envolver” o facilitar el porte del artículo vendido y puesto a disposición en el punto de venta, no para su identificación o presentación.

A una mejor visión ayuda la íntima relación existente entre costo e inventario, como lo plantea el texto: Guía de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de Williams Jan R.... “En la contabilidad del inventario, el costo es igual a la suma de los desembolsos y cargos, directos e indirectos, necesarios para llevar los bienes a su condición y lugar presentes.... Los costos de vender no se consideran como parte del costo del inventario”.

Con base en lo anterior se concluye que los temas planteados son gastos operacionales de Ventas y no Costos de Ventas.

PUNTO 2. Para efectos de conceptuar sobre el tratamiento contable que debe dársele a las mercancías que son obsequiadas por los proveedores y que ustedes denominan “bonificaciones en especie”, creemos necesario consultar las siguientes definiciones contenidas en el Diccionario para Contadores de Eric L. Kohler:

“Descuento comercial : Descuento concedido a cierta clase de clientes sobre un precio de lista, antes de tomar en consideración las condiciones de crédito; por regla general, los precios de factura se contabilizan en los libros en su importe neto, después de haber deducido los descuentos comerciales y por cantidad. Los descuentos comerciales se distinguen algunas veces de los descuentos por pago de contado (pronto pago)...; por otra parte, otra práctica, que se estima mejor todavía, sostiene que el término mencionado debería aplicarse a cualquier concesión o bonificación que no esté relacionada con la fecha de pago. (El subrayado no es del texto).

“Descuento por cantidad: Bonificación que otorga un vendedor a un comprador en atención a la magnitud de una transacción determinada de compra...”.

“Descuento por volumen: Rebaja que concede un vendedor a un comprador en atención al volumen total de las compras en una serie de transacciones durante un período determinado; se distingue de descuento por cantidad”.

“Rebaja : Concesión; una deducción; un reembolso de una parte del precio pagado por una mercancía o un servicio.

“Rebaja (o bonificación) : En la liquidación de una deuda, una deducción concedida o aceptada por el acreedor por concepto de daños, retrasos, faltantes, defectos u otra causa, excluyendo descuentos y devoluciones”.

Las anteriores definiciones, nos permiten concluir que en realidad los entes económicos están recibiendo un “descuento comercial en especie”, razón por la cual debemos acudir a la teoría general de contabilidad, complementada con lo reglamentado en el Decreto 2649 de 1993 en cuanto a las normas básicas de los artículos 11 “Esencia sobre Forma”, 12 “Realización”, 13 “Asociación” y el artículo 96 “Reconocimiento de ingresos y gastos”, para definir el registro contable pertinente, pues se considera como principio básico el que en las compras no se realizan ganancias, ya que una empresa no puede percibir utilidades por el mero hecho de efectuar compras y aprovechar un descuento sin realizar ninguna venta, es decir que los descuentos en compras son indudablemente rebajas del costo que se consideran como una deducción de las

compras, las cuales se deben reflejar mediante el correspondiente registro de sus entradas a inventarios, a menos que se imputen como producto financiero, reconociendo la utilidad correspondiente al realizar las ventas de las mercancías dentro del desarrollo normal de su operación.

De lo anteriormente expuesto, el CONSEJO considera que las mercancías obsequiadas por los proveedores para incentivar las compras por volumen o cumplimiento de metas en venta de sus productos, denominadas por ustedes "Bonificaciones en especie", deben registrarse como menor valor de las compras y por lo tanto afectarían los inventarios y el costo de ventas.