

RECONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS POR LA VENTA DE BIENES Y PRESTACIONES DE SERVICIOS

INTRODUCCIÓN

01. Debido a que los criterios generales establecidos en el Boletín Técnico N° 1, "Teoría Básica de la Contabilidad", no especifican en detalle las condiciones necesarias para considerar que una venta de bienes y servicios está perfeccionada y, por ende, que un ingreso pueda ser reconocido en este instante, las empresas actualmente consideran diferentes condiciones para entender que una venta se ha realizado. Entre los factores que con mayor frecuencia se utilizan se cuentan los siguientes:

- a) Facturación de la venta
- b) Despacho de los bienes
- c) Cobranza del precio
- d) Firma de contrato de servicios
- e) Alguna combinación de los anteriores

02. Es así como la normativa dispone en Chile, hasta la fecha de este Boletín Técnico, hace referencia sólo a los aspectos:

- a) Definición de los principios devengado y de realización (BT N° 1, Sección III, párrafos N°s 7 y 8)
- b) Definición de ingreso diferido (Boletín Técnico N° 1, Sección VI párrafo D-5)
- c) Intereses en cuenta por cobrar y en cuenta por pagar (Boletín Técnico N° 21)
- d) Adquisición o enajenación de bienes en transacciones no monetarias (Boletín Técnico N° 34)
- e) Reconocimiento de ingresos en Contratos de Construcción (Boletín Técnico N° 39)
- f) Contrato de Concesiones de Obras Públicas (Boletín Técnico N° 67)

03. En atención a la diversidad de criterios aplicados actualmente para el reconocimiento contable de los ingresos por venta de bienes y prestación de servicios, esta Comisión ha estimado pertinente normar estas materias mediante la emisión del presente Boletín Técnico.

ÁMBITO DE ESTE BOLETÍN

04. Este Boletín Técnico se aplicará al reconocimiento de los ingresos generados por la venta de bienes o la prestación de servicios originados por las actividades propias del giro de la empresa. Aquellos ingresos generados por transacciones de bienes que no corresponden al giro de la Sociedad, deben ser reconocidos siguiendo los criterios generales del Boletín Técnico N° 1 y los enunciados del presente Boletín Técnico.

05. Las normas del presente Boletín Técnico no son aplicables a transacciones e instituciones que cuentan con normas específicas, tales como las que se indican a continuación:

- a) Operación de Leasing (Boletín Técnico N° 22)
- b) Ingresos por inversiones temporales (Boletín Técnico N° 42)
- c) Transacciones de venta con retroarrendamiento (Boletín Técnico N° 49)
- d) Contratos de construcción (Boletín Técnico N° 39)
- e) Organizaciones sin fines de lucro (Boletín Técnico N° 63)
- f) Concesiones de obras públicas (Boletín Técnico N° 67)
- g) Compraventa de bienes raíces y proyectos inmobiliarios
- h) Desarrollos computacionales
- i) Empresas que operen en la actividad aseguradora o financiera

OPINIÓN

06. Los aspectos más relevantes relacionados con el reconocimiento de los ingresos de una empresa, especialmente de aquellos que provienen de las ventas de bienes y servicios propios del giro, son su cuantificación y la oportunidad en que ellos deben ser registrados. Los ingresos provenientes de ventas de bienes y servicios que constituyen la actividad principal de la entidad, deben ser cuantificados y reconocidos tomando en consideración el efecto económico de la transacción que la origina, es decir cuando ésta produce un efectivo incremento patrimonial. Por lo tanto, este criterio debe prevalecer frente a cualquiera otra consideración de tipo formal, legal o de flujo de efectivo que no represente tal efecto. En términos generales, se entenderá que el ingreso debe ser reconocido por el valor justo definido en esta norma técnica y en el momento en que se presenten, copulativamente, las condiciones señaladas en el párrafo 11 o 23 de la misma.

Cuantificación del Ingreso

07. El ingreso debe ser cuantificado al valor justo del precio (contra prestación) recibido o por recibir. En el anexo se presentan las definiciones de ingresos y valor justo.

08. La cuantía del ingreso originado en una transacción se determina generalmente por acuerdo entre el vendedor y el comprador. El ingreso se mide al valor justo del precio recibido o por recibir, considerando como una disminución del mismo todo monto que, por acuerdo de las partes vendedoras y compradoras, reducirá el precio que efectivamente será percibido por el vendedor, sea este denominado descuento o no. En el Anexo se presentan las condiciones específicas relativas a los descuentos.

09. En la mayoría de los casos, el precio es pagado en la forma de efectivo o equivalente de efectivo y la cantidad de ingresos es la cantidad de efectivo o equivalente de efectivo recibido o por recibir. Sin embargo, cuando los montos se reciban en forma diferida, el valor justo deberá determinarse descontando los valores nominales de efectivo o equivalente de efectivo, utilizando una tasa de interés implícita, como se establece en el Boletín Técnico N° 21, "Intereses en Cuentas por Cobrar y en Cuentas a Pagar". De esta forma, la diferencia entre el valor justo y la cantidad nominal a recibir por la vendedora, es reconocida periódicamente como ingreso financiero sobre base devengada.

10. Cuando los bienes o servicios son intercambiados o canjeados por otros bienes o servicios que son de naturaleza y de valor similares, el intercambio no se considerará como una transacción que genere ingresos. Esto es frecuente en el caso de operaciones de intercambio de "commodities", como leche o petróleo, entre proveedores, con el fin de cumplir compromisos de ventas en diferentes regiones. Cuando los bienes son vendidos o los servicios son prestados a cambio de bienes o servicios no similares, el intercambio es considerado como una transacción que genera ingresos, en cuyo caso, se debe aplicar las normas del Boletín Técnico N° 34.

I. VENTA DE BIENES

11. Los ingresos por venta de bienes deberán ser reconocidos cuando la totalidad de las siguientes condiciones han sido satisfechas:

- a) La empresa ha transferido al comprador los riesgos y beneficios significativos de la propiedad de los bienes;
- b) La empresa no mantiene involucramiento administrativo, hasta el grado usualmente asociado con la propiedad, no retiene el control efectivo sobre los bienes vendidos;
- c) El monto de ingresos puede ser cuantificado confiablemente;
- d) Existe un grado razonable de certeza de que los beneficios económicos asociados con la transacción fluirán hacia la empresa; y
- e) Los costos incurridos o por incurrir, que se relacionan con la venta, pueden ser cuantificado confiablemente.

Traspaso de los riesgos y beneficios:

12. La determinación de cuándo una empresa ha transferido al comprador los riesgos y beneficios significativos de propiedad, requiere de un examen de las circunstancias de la transformación. En la mayoría de los casos la transferencia de riesgo y beneficios de propiedad coincide con la transferencia del título legal o el traspaso de la posesión al comprador, como es el caso general de las ventas al detalle. En otro caso, la transferencia de riesgo y beneficios de propiedad ocurre en un momento diferente al de la cesión del título legal o traspaso de la posesión.

13. Si la empresa vendedora mantiene riesgo de propiedad importantes, la transacción no es una venta y no se reconoce el ingreso. Una empresa puede tener un riesgo importante de propiedad de diferentes formas. Los siguientes son ejemplos de situaciones en las que la vendedora puede retener dichos riesgos y beneficios significativos de propiedad:

- a) Cuando la vendedora retiene una obligación por funcionamiento insatisfactorio no cubierto por las provisiones de una garantía normal;
- b) Cuando la recepción del ingreso por una venta particular es contingente a la generación de ingreso por parte del comprador, producto de la venta de los bienes;
- c) Cuando los bienes son despachados sujetos a su instalación, y está es una parte importante del contrato que no ha sido aún completada por la vendedora; y
- d) Cuando el comprador tiene el derecho a rescindir la compra por una razón especificada en el contrato de venta y la vendedora no tiene certeza sobre la probabilidad de devolución.

14. Si la empresa retiene sólo un riesgo menor de propiedad, la transacción es una venta y el ingreso debe ser reconocido. Por ejemplo, un vendedor puede retener el título legal de los bienes únicamente para proteger la posibilidad de cobro de la cantidad adeudada. En tal caso, si la empresa ha transferido los riesgos y beneficios significativos de propiedad, la transacción es una venta y se reconoce el ingreso. Otro ejemplo sería el caso de una venta al detalle, cuando se ofrece un reembolso si el cliente no está satisfecho. El ingreso, en tales casos, es reconocido en el momento de la venta, siempre y cuando el vendedor pueda estimar confiablemente las facturas devoluciones y reconozca que está obligado a aceptar devoluciones basado en experiencias previas y en otros factores importantes. Si se reconocen ingresos por ventas con derecho a devolución, en el evento que proceda, los ingresos por ventas y los costos de ventas informados en el estado de resultados correspondientes a dichas devoluciones, deben rebajarse para reflejar las devoluciones estimadas.

15. Una garantía normal es una obligación contraída en relación con la venta de bienes o servicios que pueden requerir esfuerzos adicionales por parte del vendedor, posterior a la venta en sí. Las partidas derivadas de obligaciones por garantías deben reconocerse cuando se cumplan las dos condiciones siguientes:

- a) La información disponible indica que es probable que un activo esté deteriorado o se haya incurrido un pasivo a la fecha de los estados financieros.

b) El monto de pérdida puede ser estimado razonablemente.

Si las condiciones anteriores se cumplen, el devengo de la obligación se efectuará aún cuando el reclamo de la garantía no se haya materializado. En general, la satisfacción de la condición del párrafo 11 a) anterior requiere que la empresa vendedora haya despachado el bien a la empresa compradora. En el Anexo se presenta las condiciones específicas relativas al despacho de bienes.

Involucramiento administrativo:

16. Normalmente, la condición del párrafo 11 b) anterior es cumplida por la vendedora en forma simultánea con la condición del párrafo 11 a), mediante el despacho de los bienes a la compradora.

Cuantificación de Ingresos

17. La empresa vendedora puede generalmente hacer cuantificaciones confiables después de haber acordado puntos con la parte compradora:

a) Precio de venta y otras condiciones

b) El bien a ser vendido

c) Forma de pago

18. La empresa debe efectuar al momento de la transacción, y de acuerdo a condiciones específicas pactadas con el comprador, un cálculo o proyección de aquella parte del precio que se estima no se hará efectiva y efectuar la rebaja de la respectiva cuenta por cobrar, con cargo a las ventas del período.

Razonable certeza de que los beneficios fluirán hacia la empresa:

19. Para que sea reconocido el ingreso es esencial que exista un razonable grado de certeza de que los beneficios asociados con la transacción fluirán hacia la vendedora. En algunos casos o esto no será probable hasta que se reciba el valor o hasta que se elimine la falta de certeza. Por ejemplo, puede existir duda de que una autoridad gubernamental extranjera conceda el permiso para emitir el monto a un país extranjero; y sólo cuando el permiso se conceda, la falta de certeza se elimina y el ingreso debe ser reconocido. Sin embargo, cuando surge incertidumbre respecto a la posibilidad de cobro de una partida ya considerada como ingreso, la partida incobrable o la cantidad cuya recuperación ha dejado de ser razonablemente probable debe ser reconocida como un gasto, y no como un ajuste en el monto del ingreso originalmente reconocido.

Cuantificación de los costos:

20. El ingreso, los costos y los efectos de otros eventos asociados a una misma transacción deben ser reconocidos simultáneamente; proceso que se conoce como correlación de ingresos como gastos. Los gastos, incluyendo garantías y otros que sean incurridos después del despacho de los bienes, por lo general pueden ser cuantificados confiablemente cuando las condiciones del reconocimiento de ingresos han sido satisfechas. Sin embargo, cuando los gastos y no pueden ser confiablemente cuantificados, el ingreso no debe ser reconocido y cualquier cantidad recibida como parte o la totalidad del precio debe ser reconocida como un pasivo.

VENTAS EN CONSIGNACIÓN

21. Cuando los bienes se entregan en consignación, el ingreso por ventas no deberá reconocerse hasta que la propiedad sobre dichos bienes haya sido efectivamente traspasada, es decir, cuando:

- a) El consignatario venda los bienes a un tercero
- b) Cuando el consignatario compre los bienes para sí o,
- c) Después de transcurrido un plazo especificado en un contrato de consignación.

VENTAS A INTERMEDIARIOS:

22. Cuando se venden bienes a distribuidores, para que éstos efectúen la reventa de ellos, el ingreso debe reconocerse cuando se cumplan copulativamente todas las condiciones señaladas en el párrafo 11. En particular, el traspaso al comprador de los riesgos y beneficios significativos ocurre cuando se despachan los bienes. Sin embargo, en algunas situaciones, sobre todo aquellas que involucran artículos de alto valor unitario, el distribuidor puede estar actuando, en esencia, como un agente para el vendedor y, por lo tanto, los riesgos significativos de la propiedad no han consignado y el ingreso no debe ser reconocido hasta el momento en que los bienes se revendan por parte del distribuidor. En ausencia de un contrato de agencia explícito, la presencia de cualquiera de los factores siguientes puede indicar una relación de agencia:

- a) El pago sólo se requiere después que la mercadería se ha revendido.
- b) El distribuidor es financiado directamente por el vendedor o a través de las garantías.
- c) El distribuidor tiene derecho relativamente ilimitado de devolución.
- d) El distribuidor no posee sustancia económica diferente del vendedor.
- e) Al distribuidor se le cobra precios más bajos que aquellos cobrados a otros clientes.

f) Se ejerce influencia sobre el distribuidor, para que éste efectúe compras más allá de sus necesidades.

g) Se imponen restricciones en las ventas, créditos y políticas de publicidad del distribuidor.

II. PRESTACIÓN DE SERVICIOS

23. Cuando el resultado asociado a una transacción que involucra la prestación de servicios puede ser estimado confiablemente, el ingreso asociado a la transacción deberá ser reconocido en relación con el grado de avance de la transacción a la fecha de los estados financieros. El resultado de una transacción puede ser estimado confiablemente cuando todas las siguientes condiciones han sido satisfechas:

a) La cantidad de ingreso puede ser cuantificada confiablemente;

b) Existe un grado razonable de certeza de que los beneficios económicos asociados con la transacción fluirán hacia la empresa;

c) El grado de avance de la transacción a la fecha de los estados financieros puede ser confiablemente medido; y

d) Los costos incurridos por la transacción y los costos para complementarla, pueden ser confiablemente medidos.

Método de reconocimiento de ingresos:

24. El reconocimiento de los ingresos en relación con el grado de desarrollo de una transacción es denominado Método del Grado de Avance. Bajo este método los ingresos se reconocen en los ejercicios en que los servicios son prestados. El Boletín Técnico N° 39, Contratos de Construcción, posibilita el reconocimiento de los ingresos sobre esta base. Los requerimientos de ese Boletín son generalmente aplicables al reconocimiento de los ingresos y gastos para una transacción que involucre la prestación de servicios.

Cuantificación del ingreso:

25. Una empresa puede generalmente hacer estimaciones confiables después de haber acordado los siguientes puntos con la otra parte involucrada en la transacción:

a) El servicio a ser prestado y el pago a percibir por éste.

b) Los derechos exigibles por cada parte respecto del servicio a ser prestado y recibido por las partes;

c) La prestación que será intercambiada; y

d) La forma y término de liquidación.

Generalmente, es necesario para la empresa contar con un sistema efectivo de presupuesto e informes financieros. Las estimaciones de ingresos son revisadas y cuando es necesario se ajustan al prestarse los servicios. La necesidad de tales revisiones no necesariamente indica que el resultado de la transacción no pueda medirse confiablemente.

Razonable certeza de que los beneficios fluirán hacia la empresa:

26. El ingreso será reconocido sólo cuando exista un razonable grado de certeza de que los beneficios económicos asociados con la transacción fluirán hacia la empresa; sin embargo, cuando surge una falta de certeza sobre la posibilidad de cobro de una cantidad ya registrada en el ingreso, la cantidad incobrable o la cantidad cuya recuperación ha dejado de ser probable, debe ser reconocida como un gasto y no como un ajuste de la cantidad de ingresos originalmente reconocida.

Grado de avance:

27. El grado de avance de una transacción puede ser determinado por una variedad de métodos. La empresa debe utilizar aquel que confiablemente cuantifique los servicios prestados. Dependiendo de la naturaleza de la transacción, los métodos pueden incluir:

- a) Estudios técnicos sobre el avance del trabajo desarrollado.
- b) Los servicios prestados a la fecha, como un porcentaje de los servicios totales por prestar.
- c) La proporción de los costos incurridos a la fecha con respecto a los costos estimados totales de la transacción. Sólo los costos que reflejen los servicios prestados a la fecha deben ser incluidos en los costos incurridos. Los costos que reflejen servicios prestados y por prestarse deberán ser incluidos en los costos estimados totales de la transacción.

28. Los anticipos o los pagos parciales recibidos de los clientes, no necesariamente reflejan el avance de los servicios prestados.

29. Para fines prácticos, cuando los servicios son prestados mediante un número indeterminado de actividades durante un período de tiempo específico, el ingreso es reconocido de acuerdo con el método de la línea recta, a menos que exista evidencia que algún otro método representa de mejor manera el grado de avance. Cuando una actividad específica es mucho más relevante que cualquiera sea ejecutada.

Procedimiento a aplicar cuando el resultado de la transacción no pueda ser estimado confiablemente:

30. Durante las etapas iniciales de la presentación de un servicio y bajo otras circunstancias, puede darse el caso de que el resultado de la transacción no pueda ser cuantificado confiablemente, no obstante, puede existir un grado razonable de certeza de que la empresa recuperará los costos incurridos en la transacción. Por lo tanto, el ingreso debe ser reconocido sólo por un monto equivalente a los costos incurridos que se espera sean recuperables. Como el resultado de la transacción no puede ser cuantificado confiablemente, no debe reconocerse una utilidad.

31. Por el contrario, cuando las estimaciones actuales de los costos e ingresos totales de un contrato de servicio indican que se incurrirá en una pérdida, se debe hacer una provisión por la pérdida total en el contrato, sin importar el monto del trabajo ejecutado, ni el método elegido para su contabilización.

32. Cuando el resultado de una transacción no pueda ser cuantificado confiablemente y no es probable que los costos incurridos serán recuperados, el ingreso potencial no debe ser reconocido y los costos incurridos deben ser reconocidos de acuerdo con el párrafo 23 y no al párrafo 30. Ejemplo de este tipo de servicios son aquellos contratados sobre la base de un pago condicionado al éxito de la prestación.

III. INFORMACIÓN A REVELAR

33. La empresa debe revelar la siguiente información en sus estados financieros:

a) Las políticas contables adoptadas para el reconocimiento de los ingresos, incluyendo los métodos utilizados para determinar el porcentaje de terminación de las operaciones de prestación de servicios.

b) La cuantía de cada categoría significativa de ingresos reconocida durante el período, como sigue;

(i) venta de bienes;

(ii) prestación de servicios;

(iii) otros ingresos varios, y

c) El importe de los ingresos producidos por intercambio de bienes o servicios incluidos en cada una de las categorías anteriores de ingresos.

El presente Boletín Nº 70 sobre "Reconocimientos de los Ingresos por Ventas de Bienes y Prestación de Servicios" fue probado por el Honorable Consejo Nacional del Colegio de Contadores de Chile A.G. en su sesión ordinaria del 19 de diciembre de 2000, de conformidad a las atribuciones contenidas en la letra h) del Artículo 13 de los Estatutos del Colegio (Art. 13º letra g) de la Ley Nº 13.011), y acordó hacer obligatoria la aplicación de las normas contenidas en este Boletín para los estados financieros iniciados a contar del 01 de enero de 2001, sin perjuicio de aceptar su aplicación anticipada.

LUIS A. ESPINOZA MORAGA

Secretario General

DEFINICIONES

Ingresos: Es el importe bruto recibido o por recibir por la empresa en su propio beneficio. No se consideraran ingresos, por lo tanto, las cantidades recaudadas o por recaudar a favor de terceros, tales como el impuesto al valor agregado y otros importes que no signifiquen un beneficio para la empresa. Por otra parte, en una relación de agencia o administración comercial, se considerarán como ingresos solos los montos que produzcan un intercambio real del patrimonio del mandatario, como por ejemplo las comisiones o participaciones contractuales, y se excluirá la recaudación por cuenta del mandante.

Ingreso neto: Es el incremento en los beneficios económicos que se originan durante un período contable, en el transcurso de las actividades ordinarias de una empresa y que dan como resultado un aumento del patrimonio, distinto al que se deriva de aportes de capital de los propietarios y de ajuste patrimoniales específicos.

Valor justo: Es la cantidad por la cual puede intercambiarse un activo o liquidarse un pasivo, entre partes informadas y dispuestas, en una transacción de libre competencia; esto es, una venta que no es forzosa o liquidación impuesta. Los precios de mercado, en mercados activos, constituyen la mejor expresión del valor justo y serán los empleados como base de medición cuando estén disponibles. Si no lo estuvieran, la estimación del valor justo tendrá como base la información más fehaciente posible, tales como los precios de activos y pasivos similares, el valor actual de los flujos de efectivo estimados, considerando para éste una tasa de descuento compatible con los riesgos comprometidos, u otros modelos de aceptación general.

CONSIDERACIONES RELATIVAS A LOS DESCUENTOS

En ciertas circunstancias, las partes vendedoras y compradoras acuerden que, una vez cumplidas ciertas condiciones, se rebajará un monto del precio a cobrar en la transformación. En general, estas rebajas son denominadas descuentos y se producen, por ejemplo, por el pago anticipado de los importes a la venta o por la compra de volúmenes importantes. En otras ocasiones, las rebajas del precio no se denominan descuentos, pero generan similares o idénticos efectos al disminuir el precio final cancelado por la compradora.

Es importante destacar que, aunque las leyes del país exigen la emisión de notas de crédito para documentar los descuentos de operaciones ya facturadas, no debe considerarse dicha como una condición para realizar la contabilización de los descuentos al momento de perfeccionarse la venta.

Para determinar el monto del descuento la empresa vendedora deberá estimar las condiciones a que está sujeta la rebaja; sin embargo, la necesidad de realizar estas estimaciones o proyecciones no debe ser considerada como un aspecto que impida registrar los descuentos de la forma señalada en el párrafo 08.

En todo caso, al momento de determinarse una diferencia entre los descuentos reales y los descuentos estimados por la administración de la empresa vendedora, está deberá registrar la diferencia con cargo abono a las ventas del período con que se identifica la diferencia.

CONSIDERACIONES ESPECIFICAS RELATIVAS AL DESPACHO DE BIENES

En el caso de las ventas nacionales, como despacho debe entenderse el envío y entrega física de los bienes adquiridos por el comprador. En ningún caso se entenderá como equivalente al despacho, cualesquiera de los siguientes hechos:

- Emisión de la factura, dado que, aún cuando la factura es un documento de validez comercial y tributaria, no siempre su emisión significa que el respectivo despacho se ha producido.
- Recaudación del total o de una parcialidad del precio de la venta, por parte de la vendedora, en la forma de anticipos recibidos o financiamientos otorgados por la parte compradora. En este caso, se aplicarán las normas generales relativas a la contabilización de los ingresos anticipados (Boletín Técnico N° 1, sección VI, párrafo d-5).
- La emisión de la guía de despacho, dado que esta, por si misma, no asegura que el despacho físico se haya efectuado.

Los descuentos formales que certifiquen el despacho de los bienes por la vendedora y, en especial, los documentos que certifican recepción por parte de la compradora, son evidencia suficiente de que el despacho físico se ha realizado.

En el caso de las exportaciones y operaciones de cabotaje o similares, el concepto de despacho involucra una serie de etapas, las cuales pueden llegar a tomar algunos meses, debido principalmente a la mayor duración que requiere el transporte de los bienes, por este motivo, no siempre es simple determinar cuando se considera que la venta se ha perfeccionado. Para estos efectos, la empresa exportadora debe determinar, fundamentalmente, en qué etapa del proceso de transporte, la empresa vendedora ha cumplido con las condiciones establecidas en el párrafo 11 a) y 11 b). Al respecto, es importante considerar la modalidad bajo la cual se efectuó la operación:

- F.O.B.: al momento del embarque.
- C.I.F.: cuando la mercadería ha llegado al puerto de destino.
- Ex-fábrica: cuando los productos son entregados en las bodegas del comprador.

Si todas las condiciones de la letra a) a la e) del párrafo 11 se cumplen, al momento del despacho, la empresa vendedora debe reconocer los respectivos ingresos por ventas al extranjero.

Despacho o Entregas Parciales:

Existen circunstancias que exigen o requieren que la empresa vendedora efectúe los despachos en forma parcelada a través del tiempo. En este caso se pueden distinguir dos situaciones, dependiendo de la forma en que las partes entienden, implícitamente o mediante un contrato, que las ventas parciales se perfeccionan:

- Si las partes entienden que los despachos parciales se traducen directamente en el perfeccionamiento de ventas parciales y, por ende, que la no-realización de los despachos faltantes no es un factor que anule la venta que corresponde a los despachos efectuados, la parte vendedora deberá reconocer la proporción de la venta total, correspondiente a los bienes despachados y recibidos conforme por la compradora. Esta situación se observa normalmente en ventas de gran cantidad de un mismo producto.
- En el caso contrario, cuando se requiere que los despachos se completen para que la venta total se perfeccione, la parte vendedora sólo podrá reconocer los ingresos una vez que haya efectuado el despacho total del o de los bienes que comprende la venta. Ejemplos de este tipo de operaciones es la venta de maquinaria pesada, la cual es transportada por partes y piezas.

Facturación sin Despacho:

En las transacciones que contempla facturación sin despacho físico, de bienes que están disponibles, la compradora está dispuesta a comprar los bienes aún cuando el vendedor mantiene la posesión física hasta que el comprador determine los despachos a ciertas ubicaciones. En concordancia con el criterio general enunciando, esta situación no califica como una venta perfeccionada, debido a que el despacho no se ha producido. Sin embargo, bajo ciertas condiciones, especialmente cuando el comprador ha efectuado un compromiso absoluto de compra y ha asumido los riesgos de beneficios del producto comprador, debido a que está imposibilitado para aceptar el despacho, por razones propias de su negocio, una transacción con facturación sin despacho puede calificar como una venta para efectos del reconocimiento del ingreso correspondiente.

Las condiciones que se mencionan a continuación deben cumplirse para que una transacción de facturación sin despacho sea considerada como una venta perfeccionada:

- El riesgo de la propiedad debe haber sido traspasado al comprador;
- El comprador debe asumir un compromiso formal de comprar los bienes, de preferencia por medio de un contrato;
- La transacción que involucre una facturación sin el despacho físico correspondiente, debe ser requerida solo por el comprador;
- Debe existir un programa de despacho de bienes, coherentes con las circunstancias argumentadas por el comprador para diferir el despacho;
- El vendedor debe haber cumplido con todas las obligaciones que significan que la venta se ha perfeccionado;
- Los bienes ordenados deben estar disponibles y deben controlarse en forma separada del inventario del vendedor.

- Todos los bienes deben estar completos y listos para el despacho.

Las condiciones de la lista anterior son los criterios conceptuales relevantes que deben ser considerados para evaluar si una facturación sin despacho califica como venta. Esta lista no intenta ser exhaustiva y determine. En algunas circunstancias, una transacción puede cumplir todos los factores señalados; pero aún así no reúne las condiciones para ser considerada como una venta para efectos del reconocimiento del ingreso.