

CONSULTA 1 DE CONTABILIDAD BOICAC 130/2022

Sobre el tratamiento contable de una determinada acción comercial dirigida a la captación de cliente.

La consulta versa sobre la correcta calificación del pago realizado por un servicio de marketing digital al que el consultante se refiere con el término "lead". La empresa que soporta el coste del servicio manifiesta que de acuerdo con su experiencia histórica un porcentaje de los potenciales clientes a los que se accede con este servicio finalmente acaban adquiriendo el producto que comercializa. Se plantea si en base a esta evidencia, un porcentaje del desembolso incurrido puede contabilizarse como trabajos en curso o costes de adquisición del contrato.

Según la norma de registro y valoración número 5 del Plan General de Contabilidad, el inmovilizado intangible, en su apartado 1, establece que:

"En ningún caso se reconocerán como inmovilizados intangibles los gastos ocasionados con motivo del establecimiento, las marcas, cabeceras de periódico o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares, que se hayan generado internamente".

Por otro lado, el mencionado desembolso **no podrá contabilizarse como un activo a título de trabajo en curso porque** de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 2 de la norma séptima de la resolución de 14 de abril de 2015, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción, **los gastos de comercialización no forman parte del coste de producción del producto.**

Con respecto a la segunda alternativa que se plantea, la Resolución de 10 de febrero de 2021, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de registro, valoración y elaboración de las cuentas anuales para el reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y prestaciones de servicio, en el art. 21 Costes incrementales de la obtención de un contrato, dispone:

"1. Los costes incrementales de la obtención de un contrato son los desembolsos en los que incurre la empresa para obtener un contrato con un cliente y en los que no habría incurrido de no haberse obtenido contrato.

2. Salvo que a la vista de su naturaleza se deban incluir en el alcance de otra norma, estos costes se imputarán a la cuenta de pérdidas y ganancias de forma sistemática y coherente con la transferencia de los bienes y servicios con los que se relacionan por lo que serán, en su caso, objeto de periodificación si la empresa espera recuperar ese importe a través de la contraprestación recibida por la realización del contrato.

3. Los costes de obtener un contrato en los que habría incurrido con independencia de si se obtiene el contrato o no, se registrarán como un gasto cuando se devenguen salvo que la empresa tenga un derecho de cobro frente al cliente por haber incurrido en tales desembolsos."

En conclusión, el servicio recibido tampoco puede calificarse como un coste incremental por la obtención de un contrato porque **no es posible identificar una relación directa entre el gasto incurrido y la captación del cliente,** sin perjuicio de que como cualquier otra actuación de marketing el desembolso realizado finalmente contribuya, en un determinado porcentaje, a la generación de ingresos.

De tal manera que registraremos la acción comercial directamente como un gasto del ejercicio.

