

Resumen ejecutivo

Conforme a las prácticas comerciales, es posible que se produzca el pago del precio por la venta de un determinado bien, e inclusive por la prestación de un servicio, en más de una cuota. En el presente informe analizaremos las implicancias de índole tributaria del pago en armadas, sobre todo las vinculadas al IGV y al Impuesto a la Renta, poniendo especial énfasis en relación al nacimiento de la obligación.

1. Naturaleza económica de una venta a plazos

En una venta a plazos el comprador adquiere un bien, ya sea mueble o inmueble, o hace uso de un servicio, que en el mercado posee un valor económico determinado, normalmente a precio de contado. Este agente económico denominado comprador hace ingreso, en su esfera de riqueza personal, de un bien que le es útil, ya sea para fines de disfrute o para generar mayor riqueza, o cuando menos como una fuente de potencial incremento patrimonial futuro.

Por otro lado, el vendedor se desprende de dicha riqueza, y como no recibe un pago de inmediato, recurre a formas contractuales jurídicamente permitidas para asegurar que en un plazo determinado el comprador cumplirá con pagar no solo el equivalente al precio de contado, sino también el uso del capital del cual es dueño el vendedor. A este exceso de precio se le denomina interés, y puede estar siendo cobrado de manera explícita, con dicho nombre, o de manera implícita como parte del precio de venta o el no goce de un descuento otorgado a quienes sí pagan al contado.

El crédito, que es así como se denomina a esta modalidad de compraventa a plazos, es inherente al desarrollo capitalista, y es de alguna manera el pilar fundamental que permite una producción y movimiento de riqueza en la economía a un nivel tal que sería imposible de darse si todas las operaciones fuesen estrictamente al contado.

Como es usual en toda prestación de servicios o venta de bienes, inclusive al contado, existe normalmente una ganancia para quien realiza la venta, de otra manera no existiría mayor ánimo, por parte de los agentes económicos, de producir bienes o prestar servicios para terceros. Por otro lado, como ya anticipamos antes, el hecho de producirse la cobranza, no al contado sino en cuotas futuras, necesariamente implica que el precio total pagado a plazo sea mayor, y este incremento en el precio va a depender cuando menos de tres factores:

- Plazo.- Mientras más largo, mayor sobreprecio.
- Tasa de interés bancario.- Si bien es cierto no hay una equivalencia exacta con la tasa promedio, en el fondo quien vende a plazos procura cobrar por su capital inmovilizado cuando menos lo que a él le cuesta endeudarse en el Sistema bancario.
- Nivel de riesgo.- Para un cliente que es buen pagador, el sobreprecio viene a ser menor; en cambio, para un cliente

sin historial de pagos o con malos antecedentes, la venta a plazos es muy difícil que se dé, y si ello sucede, el sobreprecio se incrementa proporcionalmente al nivel de riesgo de no pago que el vendedor perciba.

Como puede apreciarse, la venta a plazo considerando los factores arriba indicados, tiene siempre un elemento de incertidumbre en cuanto a la realización del cobro, lo que implica que cabe la posibilidad para el vendedor de que no solamente no se produzca la ganancia que él esperaba realizar por una venta al contado normal, sino que además no se recupere el costo del bien vendido, y mucho menos el sobreprecio por venta a plazo, con lo cual lejos de producirse una utilidad, podría darse una pérdida, y sin embargo por la dinámica propia del sistema capitalista, como ya lo hemos señalado antes, no vender al crédito implicaría probablemente salir del mercado, ello para el proreio de agentes económicos, salvo situaciones excepcionales, como puede ser el caso de los servicios públicos de agua, luz y teléfono, entre otros contados segmentos donde el pago es prácticamente siempre al contado.

2. Implicancias tributarias

Como ya adelantamos antes, vamos a referirnos principalmente al Impuesto General a las Ventas (IGV) y al Impuesto a la Renta (IR), vinculados a la problemática que plantea una venta a plazos.

2.1. Impuesto General a las Ventas (IGV)
Nuestra legislación sobre IGV ha recogido el denominado "método financiero" o también de "impuesto contra impuesto", esto es que, independientemente de que las compras y ventas sean al contado o a plazos, el IGV de una operación determinada se paga al mes siguiente de realizada, deduciendo el crédito fiscal o IGV correspondiente a las operaciones de compra del mismo periodo, tomando en consideración todos los requisitos sustanciales y formales a que hacen referencia los artículos 18 y 19 de la Ley de IGV y diversas situacio-

nes excepcionales jurídicas y operativas que ello plantea, como muy bien lo analiza Alex Córdova Arce en su ponencia individual "El Crédito Fiscal dentro de la Estructura del Impuesto al Valor Agregado", presentada en la VII Jornada Nacional de Derecho Tributario y publicada en la Revista del Instituto de Derecho Tributario.

2.1.1. Nacimiento de la obligación-Proble-mática

El ánimo de este artículo no es plantear la problemática de justicia o injusticia a raíz que la Ley de IGV no haya contemplado el pago fraccionado del impuesto para ventas a plazos, como ciertos gremios lo han planteado alguna vez; pero ello no impide que hagamos una breve reflexión sobre tal problema.

El planteamiento algunas veces efectuado por los gremios empresariales, en el sentido de que en las ventas a plazos el IGV sea pagado conforme se vanzan y/o cobren las armadas, en principio refleja la problemática financiera que efectivamente se da por la necesidad de hacer el pago completo del impuesto, por una venta que acaso en el futuro no se llegue a cobrar completamente, por los elementos de riesgo que ya hemos señalado.

Sin embargo, también es cierto que esta problemática de la precipitación total de la obligación tributaria se ve neutralizada al menos de dos formas para los contribuyentes en su conjunto:

- a. Se les permite imputar todo el crédito fiscal de sus compras (al contado o a plazos) del mes en que nació la obligación por la venta que estos realizan a plazos, y en todo caso, si el bien se fabricó o compró en ejercicios anteriores, igual ya se produjo el uso del crédito fiscal.
- b. Cuando el vendedor emite la factura por la venta a plazos, el comprador, si es que es contribuyente del IGV, sin importar si ha pagado o no por dicha operación, en dicho mes, de inmediato podrá usar el 100% del crédito fiscal por el IGV que ha gravado su compra a plazos.

Por otro lado, el Tribunal Fiscal en sus pronunciamientos, lejos de hacer eco del supuesto perjuicio de pagar IGV al contado al Fisco sobre una venta a plazos, ha tenido un criterio consistentemente opuesto a permitir que el IGV de la venta a plazos sea diferido hasta la cobranza de la cuota por la parte correspondiente a los intereses cuando estos se devenguen, y eso aun cuando la misma Ley del IGV parece reconocer la posibilidad de que el IGV que grava los intereses compensatorios nace cuando estos se devengan, pero solo cuando

OPERACIÓN GRAVADA	NACIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN (*)	REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE PAGO (*)	BASE IMPONIBLE
VENTA DE BIENES	FECHA DE EMISIÓN DE COMPROBANTE DE PAGO	MOMENTO EN QUE SE EFECTÚE EL PAGO	EL VALOR DE VENTA
	MOMENTO DE ENTREGA DEL BIEN	FECHA DE ENTREGA DEL BIEN	

(*) Lo que ocurra primero.

no hubieran sido determinables a la fecha del nacimiento de la obligación, tal como se puede interpretar del primer párrafo del artículo 14 del TUO de la Ley del IGV y del numeral 11 del artículo 5 del Reglamento de dicha norma.

No obstante, más allá de esta particular posibilidad, y en virtud del literal a) del artículo 4 y del primer párrafo del artículo 14 de la Ley, así como del artículo 3 del Reglamento, la SUNAT y el Tribunal Fiscal (RTFs N°s 466-3-97; 5905-1-02, y 0002-5-04) han interpretado que el IGV nace al momento de la facturación de la obligación principal, inclusive por los intereses aún no devengados, situación esta última que no compartimos. En el peor de los casos, de alguna manera ya todos los contribuyentes quedamos notificados, y la incertidumbre o duda en torno a la afectación de las ventas a plazos quedó aclarada por las autoridades tributarias.

2.2. Impuesto a la Renta (IR)

Contrariamente a lo que sucede con el IGV, para el caso del IR, con una estructura claramente distinta a la del IGV, el tratamiento tributario sí pretende recoger la naturaleza de que este impuesto debe gravar la riqueza.

Para el caso de rentas de tercera categoría el principio es que la renta se impute al ejercicio en que se devenga, tal como lo establece el literal a) del segundo párrafo del artículo 57 de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR).

No obstante, justamente la excepción a esta regla es la contenida para el caso de las ventas a plazos. Así tenemos que para el caso de las rentas empresariales, y en especial el supuesto de ventas a plazos, el artículo 58 de la LIR establece lo siguiente:

"Artículo 58.- Los ingresos provenientes de la enajenación de bienes a plazo, cuyas cuotas convenidas para el pago sean exigibles en un plazo mayor a un (1) año, computado a partir de la fecha de la enajenación, podrán imputarse a los ejercicios comerciales en los que se hagan exigibles las cuotas convenidas para el pago.

(...)"

Por otro lado, el Reglamento de la LIR nos señala en su artículo 31 lo siguiente:

"Artículo 31.- Enajenación de bienes a plazo

En el caso de enajenación de bienes a plazos, la imputación de rentas se registrará por las siguientes normas:

- a) El primer párrafo del artículo 58 de la ley está referido a los casos de enajenación de bienes a plazo cuyos ingresos constituyen rentas de tercera categoría para su perceptor.

Los ingresos se determinarán por la diferencia que resulte de deducir del ingreso neto el costo computable a que se refiere el inciso d) del artículo 11 (del reglamento) y los gastos incurridos en la enajenación.

El ingreso neto computable en cada ejercicio gravable será aquel que se haga exigible de acuerdo a las cuotas convenidas para el pago, menos las devoluciones, bonificaciones, descuentos y conceptos similares que respondan a las costumbres de la plaza.

El costo computable deberá tener en cuenta las definiciones establecidas en el quinto párrafo del artículo 20 de la ley.

En relación a lo citado en el párrafo anterior, tenemos que el quinto párrafo del artículo 20 de la LIR dispone:

"Artículo 20.-

(...)

Por costo computable de los bienes enajenados, se entenderá el costo de adquisición, producción o construcción, o, en su caso, el valor de ingreso al patrimonio o valor en el último inventario determinado conforme a ley, ajustados de acuerdo a las normas de ajuste por inflación con incidencia tributaria".

Finalmente, el Reglamento de la LIR, en relación a la determinación del costo computable, señala lo siguiente en su artículo 11, literal d), que a continuación citamos:

"Artículo 11.-

(...)

d) En el caso de enajenación de bienes a plazos, cuyas cuotas convenidas para el pago sean exigibles en un plazo mayor a un (1) año a partir de la fecha de la enajenación y que sea realizada por una persona que percibe rentas de tercera categoría, el costo computable de los bienes enajenados que corresponda a cada ejercicio, se determinará de acuerdo al siguiente procedimiento:

1. Se dividirá el ingreso exigible en el citado ejercicio por concepto de la enajenación, entre los ingresos totales provenientes de la misma.
2. El coeficiente obtenido en el numeral anterior será redondeado considerando cuatro (4) decimales y se multiplicará por el costo computable del bien enajenado".

Queda, pues, claro que la intención del legislador, en el caso del Impuesto a la Renta para las ventas a plazo, es gravar sobre una base cierta, o cuando menos, aproximada a ello.

CASO PRÁCTICO 1

Vamos a suponer la venta de un bien mueble a treinta y seis (36) cuotas, cuya primera armada vence el 01 de enero del año 2005, y la última el 01 de diciembre del año 2007. Para simplificar el caso, vamos a asumir que dentro del precio de venta a plazo ya están considerados los intereses, ello para omitir la controversia sobre el momento de gravar estos con el IGV.

Imaginemos que el valor de venta de nuestro ejemplo es S/. 360,000 sin IGV, impuesto este último que, también para simplificar, imaginemos es pagado al contado por el comprador, pues le servirá como crédito fiscal de inmediato; en otras palabras, las 36 cuotas mensuales de S/. 10,000 cada una que pagará el comprador constituyen solamente el valor de venta a plazos del bien, sin IGV.

Por otro lado, imaginemos que el costo computable del bien materia de nuestro ejemplo determinado según las reglas de la LIR, que normalmente tienden a coincidir con la metodología contable, asciende a S/. 300,000.

Según las normas arriba glosadas de la LIR y su Reglamento, para el año 2005 el cómputo tanto de ingresos devengados como costo computable se determina de la siguiente manera:

1. Ingresos computables.- De enero a diciembre son doce mensualidades de

S/. 10,000 cada una que, según contrato de compraventa, son exigibles en dicho ejercicio, y al mismo tiempo resultan ser ingresos gravables según el artículo 58 de la LIR arriba citado; esto nos da un total de S/. 120,000 para el ejercicio 2005.

2. Costo computable.- Según la fórmula que nos da el artículo 11 del Reglamento de la LIR arriba citado, procedemos de la siguiente manera:

$120,000 / 360,000 = 0.3333$; y este resultado: $0.3333 \times 300,000 = S/. 100,000$.

3. Renta neta atribuible a la operación de venta a plazos para el 2005.- Ingreso exigible menos costo computable: $120,000 - 100,000 = S/. 20,000$. Hemos pretendido hacer simple este ejemplo, pero está sobreentendido que para determinar la renta neta, tendrían que deducirse también los gastos vinculados a la venta del bien, como pueden ser comisiones, fletes, gastos administrativos directos e indirectos, etcétera, como el artículo 31 del Reglamento de la LIR lo autoriza expresamente, y además por el principio de causalidad consagrado en el artículo 37 de la LIR.

▶ TRATAMIENTO CONTABLE		
----- X -----		
12 Clientes	360,000	
123 Letras por cobrar		
70 Ventas		360,000
701 Mercaderías		
x/x Por la venta del bien, según contrato, antes de cargarse a letras.		
----- X -----		

(Se pudo haber cargado primero a facturas, pero ello es un mero trámite contable que, esperamos, quede sobreentendido por nuestros lectores).

----- X -----		
69 Costo de ventas	300,000	
691 Mercaderías		
20 Mercaderías		300,000
201 Bien mueble XX		
x/x Por la salida del almacén del bien vendido con cargo a gastos de su costo.		
----- X -----		

- Comentario adicional al tratamiento contable

Nótese que para fines contables, hemos reconocido el 100%, tanto de la venta como del costo computable en el ejercicio 2005; lo cual en apariencia es contradictorio con la determinación y reconocimiento particionados que hicimos para fines tributarios línea arriba.

Para algunos de nuestros lectores, imaginemos que el tratamiento contable correcto y así congruente con el tributario sería utilizar la cuenta "49 GANANCIAS DIFERIDAS"; desde nuestro punto de vista ello sí sería apropiado en la medida en que los ingresos y costos asociados a la operación de venta a plazos no pudiesen ser estimados confiablemente como lo señala la NIC 18.

Por lo explicado para nuestro ejemplo, el tratamiento contable sí sería el correcto tal como lo hemos glosado aquí en concordancia con la NIC 18, en la medida en que estamos asumiendo que el costo computable ya está perfectamente determinado, y

el bien ya ha sido enajenado plenamente; asimismo, los ingresos sí son estimables confiablemente, en la medida en que existen letras firmadas, y se ha procedido diligentemente a tomar las garantías y precauciones para tener una razonable seguridad de conseguir la cobranza de todas las cuotas; en todo caso, de producirse alguna incobrabilidad, esta sería provisionada en el ejercicio contable y fiscal en que dicho evento suceda.

Finalmente, siempre dentro del ejemplo planteado por nosotros y para determinar el in-

greso gravable, se procederá a realizar las adiciones y deducciones de costo computable y de ingresos vía declaración jurada.

C A S O P R Á C T I C O 2

La empresa "AUTOFÁCIL S.A." ha realizado la venta de un automóvil a su cliente Jayme Yataco para ser pagado en tres años, quien entregó una cuota inicial del 10% (S/. 1,000) y por el resto firmó letras de acuerdo a los siguientes cuadros:

Valor de la venta	S/.	10,000.00
Costo de la mercadería	S/.	5,800.00
		4,200.00

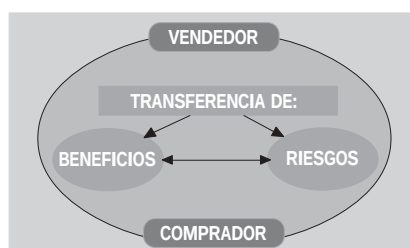
	SALDOS	INTERESES	CAPITAL	CUOTAS	IGV.	TOTAL
1er año	9,000.00	1,080.00	2,667.14	3,747.14	711.96	4,459.10
2do año	6,332.86	759.94	2,987.20	3,747.14	711.96	4,459.10
3er año	3,345.66	401.48	3,345.66	3,747.14	711.96	4,459.10
		2,241.42	9,000.00	11,241.42	2,135.87	13,377.29

Para completar el ejemplo vamos a suponer que los resultados contables de los tres años son los siguientes:

Año 1	18,500.00
Año 2	12,000.00
Año 3	7,500.00

TRATAMIENTO CONTABLE		
----- X -----		
12 Clientes	14,377.29	
121 Letras por Cobrar		
70 Ventas		10,000.00
701 Mercaderías		
49 Ganancias Diferidas	2,241.42	
493 Intereses Diferidos		
40 Tributos por Pagar	2,135.87	
4011 Impuesto General a las Ventas		
x/x Para contabilizar la venta de la mercadería al crédito.		
----- X -----		
69 Costo de Ventas	5,800.00	
20 Mercaderías		5,800.00
x/x Por el costo de venta de la mercadería entregada al cliente		
----- X -----		
10 Caja y Bancos	1,000.00	
104 Cuentas Corrientes		
12 Clientes		1,000.00
121 Letras por Cobrar		
x/x Por la cuota inicial de la venta al crédito, depositada en bancos.		
----- X -----		

Del punto de vista contable en aplicación de la NIC N° 18 Ingresos, los ingresos por la venta se reconocen en el ejercicio debido a que bajo esta modalidad se cumplen las siguientes condiciones que establece la norma:



- La empresa transfiere al comprador los riesgos significativos y beneficios de propiedad.
- La empresa no ha retenido ni la continuidad de la administración, ni el control efectivo del producto vendido.
- El monto del ingreso puede ser medido confiablemente.
- Los costos incurridos pueden ser medidos confiablemente.

De igual manera se reconoce el costo de la mercadería vendida, debido a que también la norma internacional menciona que los ingresos y gastos relacionados con la transacción deben ser reconocidos simultáneamente.

Primer año Tributariamente

Tal como se manifestó en la primera parte de este trabajo, "los ingresos provenientes de las ventas a plazos deben reconocerse en el ejercicio en los que se hagan exigibles las cuotas convenidas".

De acuerdo con este criterio, en nuestro ejemplo los ingresos deben reconocerse en cada uno de los ejercicios de acuerdo con el siguiente cuadro.

Periodo que se cobra	Ingreso por venta	% de cada cuota	Costos de la venta
año 1	3,667.14	36.67	2,126.94
año 2	2,987.20	29.87	1,732.58
año 3	3,345.66	33.46	1,940.48
	10,000.00	100.00	5,800.00

PRIMER AÑO

----- X -----		
10 Caja y Bancos	4,459.10	
104 Cuentas Corrientes		
12 Clientes		4,459.10
121 Letras por Cobrar		
x/x Por la cobranza de la primera cuota.		
----- X -----		

49 Ganancias Diferidas	1,080.00	
493 Intereses Diferidos		
77 Ingresos Financieros		1,080.00
772 Intereses sobre cuentas por cobrar mercantiles		
x/x Por el interés devengado en el ejercicio.		

REPARO TRIBUTARIO DEL PRIMER AÑO

Resultado contable		18,500.00
Menos:		
Ingresos Contabilizados	10,000.00	
Cobrados en el año	(3,667.14)	(6,332.86)
Más:		
Costo registrado	(7,000.00)	
Costo ampliado en el ejerc.	2,126.94	4,873.06
		<u>17,040.20</u>

De esta manera se ha determinado la base imponible para el pago del Impuesto a la Renta, estableciéndose una diferencia temporal que deberá ser tratada de acuerdo con la NIC 12 Impuesto a la Renta.

En los siguientes ejercicios se continuarán aplicando los mismos procedimientos desarrollados en este primer periodo.

(*) Socio de AE Tributaristas y Corporativos. OPC por la Universidad Federico Villarreal. Maestría en Administración en la Universidad del Pacífico. Especialista en Tributación por la Universidad de Lima. Estudios de Finanzas y Costos en Wharton School.

SUMILLA DE JURISPRUDENCIA RELACIONADA

RTF N° 466-3-97
(14/05/1997)

(...)

Que de otro lado, el artículo 13 (...) de la Ley del Impuesto General a las Ventas y Selectivo al Consumo, vigente en el mismo periodo, establecía que debía entenderse por valor de la retribución por servicios, como en el presente caso, la suma total que queda obligado a pagar el usuario del mismo; se entiende, agrega la norma, que esta suma total está integrada por el valor total facturado de los servicios, incluyendo los cargos que se efectúen por separado de aquel y aun cuando se originen en la prestación de servicios complementarios, en intereses devengados por el precio insoluto o en gastos de financiación de la operación;

Que el artículo 18 del Reglamento (...) prescribía que cuando los cargos a que se refiere el artículo 13 del decreto no fueran determinables a la fecha de nacimiento de la obligación tributaria, los mismos integrarían la base imponible en el mes que sean determinables o en el que sean pagados, lo que ocurra primero;

Que esta última disposición supone, por interpretación a contrario, que si los cargos o intereses para el presente caso fueran determinables al nacimiento de la obligación tributaria, integran la base imponible del impuesto desde ese momento;

Que para el caso de autos, la contribuyente ha registrado en el Registro de Ventas el total de los intereses determinables al momento del nacimiento de la obligación tributaria, motivo por el cual, tal y como lo ordena la citada ley, debían estar completamente registrados y calculado el IGV, integrándolos a la base imponible;

(...)