



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSGRADO**

**EFFECTOS FINANCIEROS DEL TRATAMIENTO DE LAS PÉRDIDAS
TRIBUTARIAS COMPENSABLES Y SU INFLUENCIA EN LAS
DECISIONES DE INVERSIÓN EN LA REGIÓN ANDINA**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADEMICO DE DOCTOR EN
CONTABILIDAD Y FINANZAS**

PRESENTADA POR

FREDY RICHARD LLAQUE SÁNCHEZ

LIMA - PERÚ

2012

**EFFECTOS FINANCIEROS DEL TRATAMIENTO DE LAS PÉRDIDAS
TRIBUTARIAS COMPENSABLES Y SU INFLUENCIA EN LAS
DECISIONES DE INVERSIÓN EN LA REGIÓN ANDINA**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR(es):

Dra. Ana Mercedes Leon Zárate

Dr. Osvaldo Jorge Gavagnin Taffarel

PRESIDENTE DEL JURADO

Dr. Juan Amadeo Alva Gómez

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. Augusto Hipólito Blanco Falcón

Dr. David Isidro Llarena García

Dr. Ampelio Ricardo Barrón Araoz

DEDICATORIA

A mi esposa Yackqueline y a mis hijas Maria Fernanda y Daniella Alejandra por su comprensión, paciencia y apoyo durante estos años de retorno a las aulas.

A mis padres Walter y Esperanza por darme un ejemplo de vida y por inspirarme a lograr mis sueños.

A mis hermanos, José, Rocío, Walter y Alex por darme aliento para seguir adelante y culminar con este gran proyecto de lograr el grado de doctor.

AGRADECIMIENTO

A mis maestros de la Sección de Postgrado de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras de la Universidad de San Martín de Porres y en especial a mis asesores la Dra. Ana Leon y el Dr. Oswaldo Gavagnin por compartir su experiencia y por motivarme a seguir adelante.

ÍNDICE

PORTADA	i
TITULO	ii
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTOS	v
INDICE	vi
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	xv
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Formulación del problema	3
1.2.1. Problema general	3
1.2.2. Problemas específicos	6
1.3. Objetivos de la Investigación	9
1.3.1. Objetivo general	9
1.3.2. Objetivos específicos	9
1.4. Justificación de la Investigación	10
1.4.1 El mejoramiento de los sistemas de compensación de pérdidas tributarias	10
1.4.2 La identificación de los efectos financieros de los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables	11
1.4.3 El mejoramiento normativo de la legislación peruana a partir de proponer tratamientos adecuados a los vacíos identificados	12
1.4.4. Importancia de la investigación	12
1.5. Limitaciones del estudio	13
1.6. Viabilidad del estudio	13
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	14
2.1 Antecedentes de la investigación	14
2.2. Bases teóricas	16
2.2.1 La inversión	16
2.2.2 Importancia de la inversión	17
2.2.3 Tipos de inversión	17

2.2.4 Los Proyectos de Inversión	19
2.2.5 La evaluación de los proyectos de inversión	21
2.2.6 Los efectos de los impuestos en los proyectos de inversión	32
2.2.7 El valor de la pérdida	34
2.2.8 Factores a considerar para realizar una inversión	38
2.2.9 La competencia de los países para atraer inversión	42
2.2.10 El tratamiento de las pérdidas empresariales	46
2.2.10.1 Consideraciones sobre el impuesto a la renta	46
2.2.10.2 La naturaleza jurídica de los mecanismos de compensación de pérdidas	51
2.2.10.3 Las decisiones de política fiscal respecto a la compensación de las pérdidas	53
2.2.10.4 Los métodos de compensación de pérdidas	58
2.2.10.5 Las restricciones a la compensación de las pérdidas	61
2.2.10.6 Tratamiento de las pérdidas tributarias en casos especiales	77
2.2.11 Las pérdidas y la doble imposición	90
2.2.12 El tratamiento de las pérdidas tributarias en la Región Andina	99
2.2.12.1 El tratamiento de las pérdidas en la República Argentina	100
2.2.12.2 El tratamiento de las pérdidas en el Estado Plurinacional de Bolivia	106
2.2.12.3 El tratamiento de las pérdidas en la República de Colombia	110
2.2.12.4 El tratamiento de las pérdidas en la República de Chile	116
2.2.12.5 El tratamiento de las pérdidas en la República del Ecuador	120
2.2.12.6 El tratamiento de las pérdidas en la República del Perú	123
2.2.12.7 El tratamiento de las pérdidas en la República Bolivariana de Venezuela	149
2.3 Definiciones conceptuales	157
2.4 Formulación de la hipótesis	164
2.4.1. Hipótesis general	164
2.4.2. Hipótesis específicas	164
CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO	166
3.1. Diseño metodológico	166
3.1.1 Método de investigación	166
3.1.2 Tipo de investigación	166

3.1.3 Dimensiones de la investigación	166
3.2. Población y muestra	167
3.3. Operacionalización de variables	167
3.4. Técnicas de recolección de datos	167
3.5. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información	168
3.6. Aspectos éticos	168
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	170
4.1 Efectos financieros del tratamiento tributario de las pérdidas empresariales	170
4.1.1 Flujos del proyecto	174
4.1.2 VAN, TIR y Relación Beneficio - Costo	175
4.1.3 Otros indicadores	181
4.2 Análisis comparativo de las pérdidas empresariales en los países de la Región Andina	190
4.3 Determinación de las oportunidades de mejora del tratamiento de las pérdidas tributarias compensables del país	201
4.3.1 La aplicación de las otras rentas y/o ingresos a la reducción de las pérdidas tributarias compensables	201
4.3.2 La compensación de bases imponibles en casos de empresas mineras	204
4.3.3 Las pérdidas generadas por las nuevas empresas o por ampliaciones de negocios, o por negocios que requieren largos períodos de maduración o grandes inversiones	205
4.3.4 Las pérdidas no absorbidas en negocios liquidados (pérdidas de final)	207
4.3.5 Las pérdidas generadas en procesos de reorganización empresarial	207
4.3.6 Las pérdidas generadas por inversiones en otras jurisdicciones fiscales	210
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y PROPUESTA	213
5.1 Discusión	213
5.2 Conclusiones	220
5.3 Recomendaciones	222
FUENTES DE INFORMACIÓN	224
Referencias Bibliográficas	224
Referencias Electrónicas	230

ANEXOS	232
ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	233
ANEXO N° 2. CUESTIONARIO DE ENTREVISTA TRATAMIENTO DE LAS PÉRDIDAS TRIBUTARIAS COMPENSABLES	239
ANEXO N° 3: TABLA N° 3 - PÉRDIDAS ACUMULADAS AL 2002 SEGÚN TAMAÑO DE CONTRIBUYENTE	243
ANEXO N° 4: TABLA N° 4 - PÉRDIDAS ACUMULADAS AL 2002 SEGÚN TIPO DE CONTRIBUYENTE	244
ANEXO N° 5: TABLA N° 5 - TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERAR LAS PÉRDIDAS, POR TAMAÑO DE CONTRIBUYENTE	245
ANEXO N° 6: TABLA N° 6 – PÉRDIDA TRIBUTARIA – STOCK ACUMULADO AL 2002 – PERSONAS JURÍDICAS	246
ANEXO N° 7: CUADRO N° 21 – ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS Y COBERTURA DE CONTRIBUYENTES	247
ANEXO N° 8: RESUMEN DEL SISTEMA “A” DE COMPENSACIÓN DE PÉRDIDAS	248
ANEXO N° 9: RESUMEN DEL SISTEMA “B” DE COMPENSACIÓN DE PÉRDIDAS	249
ANEXO N° 10: EJEMPLO DE COMPENSACIÓN DE LAS PÉRDIDAS EMPRESARIALES EN EL SISTEMA “A”.	250
ANEXO N° 11: EJEMPLO DE COMPENSACIÓN DE LAS PÉRDIDAS EMPRESARIALES EN EL SISTEMA “B”.	251
ANEXO N° 12: DEFINICION DEL PROYECTO TIPO	252

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Tratamiento que reciben las pérdidas en América	15
Cuadro N° 2: Los 20 factores críticos de selección	40
Cuadro N° 3: Flujos del proyecto al incorporar las restricciones a la compensación de pérdidas.	175

Cuadro N° 4: Comparativo del VAN	176
Cuadro N° 5: Ranking de Preferencias – VAN	177
Cuadro N° 6: Comparativo de la TIR	178
Cuadro N° 7: Ranking de preferencias de las TIR	179
Cuadro N° 8: Comparativo de la Relación Beneficio Costo	180
Cuadro N° 9: Ranking de preferencias Razón Beneficio/Costo	181
Cuadro N° 10: Evolución del Capital de Trabajo en los distintos escenarios	182
Cuadro N° 11: Evolución de la Liquidez Corriente en los distintos escenarios	183
Cuadro N° 12: Evolución del Apalancamiento Financiero en los distintos escenarios	184
Cuadro N° 13: Evolución de la Solvencia Patrimonial en los distintos escenarios	185
Cuadro N° 14: Evolución del rendimiento sobre los activos en los distintos escenarios	187
Cuadro N° 15: Evolución del rendimiento sobre el capital en los distintos escenarios	188
Cuadro N° 16: Métodos de compensación utilizados en la Región Andina	191
Cuadro N° 17: Restricciones a la composición de las pérdidas utilizados en la Región Andina	192
Cuadro N° 18: Restricciones temporales y cuantitativas a la composición de las pérdidas utilizados en la Región Andina	194
Cuadro N° 19: Tratamiento de las pérdidas en casos especiales utilizados en la Región Andina	196
Cuadro N° 20: Otros tratamiento de las pérdidas en casos especiales utilizados en la Región Andina	198
Cuadro No. 21 : Administraciones Tributarias y cobertura de contribuyentes Administraciones Tributarias y cobertura de contribuyentes	247

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico N°1 : VAN de los distintos escenarios	177
Grafico N°2: TIR de los distintos escenarios	178
Grafico N° 3: Relación Beneficio/Costo de los distintos escenarios	180
Grafico N° 4: Capital de Trabajo	182
Grafico N° 5: Capital de Trabajo	183
Grafico N° 6: Apalancamiento Pasivo/Total Activo	185
Grafico N° 7: Apalancamiento Pasivo/Total Activo	186
Grafico N° 8: Apalancamiento Pasivo/Total Activo	187
Grafico N° 9: Apalancamiento Pasivo/Total Activo	189

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Estructura para el cálculo del flujo de caja bajo el método financiero	24
Tabla N° 2: Estructura para el cálculo del flujo de caja bajo el método contable	25
Tabla N° 3: Pérdidas acumuladas al 2002 según tamaño de contribuyente	243
Tabla N° 4: Pérdidas acumuladas al 2002 según tipo de contribuyente	244
Tabla N° 5: Tiempo estimado para recuperar la pérdida	245
Tabla N° 6: Pérdida tributaria Stock acumulado al 2002 personas jurídicas	246

RESUMEN

La presente tesis busca estudiar los efectos financieros del tratamiento de las pérdidas tributarias compensables y su influencia en las decisiones de inversión en la Región Andina.

Los resultados obtenidos muestran que las restricciones a la compensación de las pérdidas afectan los indicadores que sirven de base a la evaluación de los proyectos de inversión. Si bien el factor **costo tributario** no suele ser el **factor determinante** al momento de decidir una inversión, no deja de ser un factor importante, por lo que no puede obviarse el efecto de las restricciones.

La tesis incluye también el estudio comparativo del tratamiento de las pérdidas tributarias compensables otorgado en los países de la Región Andina, estableciendo a partir del análisis los supuestos que no han sido considerados en nuestra legislación, a fin de identificar oportunidades de mejora de la legislación bajo la premisa de que se busca identificar tratamientos más adecuados.

Los resultados permiten plantear recomendaciones para modificar, entre otros, el tratamiento de las pérdidas obtenidas en inversiones u operaciones en el exterior y finalmente, considerar los ingresos por drawback y rentabilidad garantizada de proyectos de asociación público-privado, entre otros, como ingresos, al menos, a los efectos de la determinación de las pérdidas compensables.

Se considera que los resultados del presente estudio contribuirán, previa evaluación desde la perspectiva de la política fiscal y los impactos en la recaudación y el control fiscal, a la introducción de cambios a la legislación tributaria en el Perú.

ABSTRACT

The present research aims to study the financial effects produced by the tax treatment of business losses and their influence on investment decisions in the countries of the Andean Region.

The results show that restrictions on the compensation of the losses affects the indicators used in the evaluation of investment projects, we understand that the tax cost factor is not usually the determining factor when deciding on an investment, but the tax cost could influence the investing process.

The research includes the comparative study of losses treatment considered by the different countries of the Andean Region, we found cases not treated and opportunities for improving the Peruvian legislation on the premise that we are looking for enhancing equity, symmetry and competitiveness of current legislation.

Based on the above recommendations we propose the introduction of changes on the treatment of losses obtained by investments on foreign operations, and consider drawback revenue and profitability guarantee as incomes for purposes of the determination of losses for the year, among others.

We believe that the results of the investigation could be useful to, previous fiscal policy and the impacts on tax collection and fiscal control evaluation, introduce improves to our legislation.

INTRODUCCIÓN

En la mayoría de los países de Latinoamérica, el impuesto a la renta pagado por las empresas es responsable de una parte importante de los ingresos tributarios. El impuesto se percibe como *justo* en tanto grava proporcionalmente más al que más gana y porque sólo afecta las ganancias obtenidas.

El diseño del *Impuesto a la Renta* es una labor compleja. El legislador es consciente que sus decisiones tienen impactos directos en los resultados de los negocios. Uno de los temas más complejos de definir es el tratamiento que se otorgará a las pérdidas que obtengan las empresas en un ejercicio gravable.

Las pérdidas se originan normalmente como consecuencia de que en un período de medición los gastos exceden los ingresos obtenidos por el negocio. Entre las razones que pueden ocasionarlas están: operar con costos de financiamiento elevados, operar bajo el punto de equilibrio, gastos iniciales de lanzamiento de las empresas, introducción de nuevos productos, protección de mercados, eventos excepcionales, entre otros.

Las pérdidas también pueden ser consecuencia de que la empresa aprovecha ventajas fiscales que les faculta a precipitar gastos o adelantar el reconocimiento [de los mismos. Por ejemplo, el uso de tratamientos de depreciación acelerada, o el reconocimiento de gastos tributarios que no son gastos financieros, entre otros.

Normalmente, los países restringen o condicionan la compensación de las pérdidas principalmente por el impacto que podría tener un sistema sin restricciones en la recaudación y en el control fiscal.

La investigación no tiene antecedentes directos; sin embargo, hemos usado diversos estudios que han evaluado los factores que condicionan las inversiones y

los efectos que tienen los aspectos impositivos como estímulo a la Inversión Extranjera.

La tesis se ocupa de los efectos del tratamiento de las pérdidas tributarias compensables en los indicadores que sirven de base a la evaluación de los proyectos de inversión. Trata también de establecer cuáles son las operaciones consideradas por los demás países de la Región Andina que no tienen correlato en la nuestra o que se muestran más adecuados que los considerados en nuestra legislación.

A fin de llevar a cabo la investigación, se ha partido de un análisis documental de la legislación de los países de la Región Andina. Adicionalmente, se aplicaron encuestas mediante cuestionario de entrevista a expertos tributarios en los que a través de preguntas dicotómicas y abiertas se validó el tratamiento dispensado en los diferentes países de la Región Andina.

Para evaluar el impacto en los indicadores financieros usados en la evaluación de los proyectos de inversión, se planteó un proyecto *greenfield*, es decir la inversión en una nueva empresa.

Sobre la base de los estados financieros proyectados se realizó un análisis de sensibilidad, introduciendo las restricciones a la compensación de las pérdidas que la normativa generalmente impone, esto con la finalidad de estudiar los efectos que causarían en un proyecto.

Los resultados han permitido realizar un *benchmark* que nos sirve de base para sugerir mejoras al tratamiento recogido en la legislación peruana del impuesto a la renta.

La investigación plantea como hipótesis general la siguiente:

Los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables tienen efectos financieros que influyen en las decisiones de inversión en los países de la Región Andina.

Como hipótesis específicas, establecidas a fin de solucionar los problemas secundarios, se plantearon las siguientes:

- a) Existen mecanismos de compensación de pérdidas tributarias adoptados por otros países de la Región Andina que son más adecuados que los considerados por el Perú.
- b) Existen operaciones que generan pérdidas que no cuentan con un tratamiento tributario adecuado de compensación en la legislación peruana.
- c) Es factible proponer tratamientos adecuados para la compensación de pérdidas generadas en operaciones no contempladas en la legislación tributaria del Perú.

Como variable independiente se identificó al *Tratamiento de las pérdidas tributarias compensables*, y como variable dependiente identificamos a la *Decisión de Inversión*.

El Capítulo I de la presente tesis inicia con el planteamiento del problema, los objetivos de la investigación, la justificación de la misma y las limitaciones al estudio, incluye también el análisis de la viabilidad del estudio.

El Capítulo II, desarrolla el marco conceptual tratando temas tales como: inversión, evaluación de proyectos de inversión, efectos de los impuestos en los proyectos de inversión, el valor de la pérdida, entre otros.

También se revisan los factores evaluados para considerar una inversión, la competencia para atraer inversión extranjera directa y el tratamiento de las pérdidas empresariales desde la perspectiva de la técnica y política tributaria. Incluye también los tratamientos adoptados en los países de la Región Andina con respecto al tema. El capítulo incluye la formulación de la hipótesis.

El Capítulo III, desarrolla la metodología con la que se ha realizado la presente investigación, el método utilizado para la presente investigación ha sido el método cuantitativo, cuantitativo y comparativo. La investigación se define como descriptiva y explicativa no experimental. El capítulo incluye la formulación de la hipótesis principal y las secundarias así como la operacionalización de las variables y las técnicas utilizadas para la recolección de datos.

El Capítulo IV está dedicado al análisis de los resultados aquí se muestran los resultados de las simulaciones que permiten determinar cuáles son los efectos de las diferentes restricciones en los resultados de un proyecto de inversión, e incluye también el estudio comparativo del tratamiento tributario de las pérdidas en los distintos países bajo estudio.

El trabajo continúa con el Capítulo V dedicado a la discusión, recomendaciones y las conclusiones a las que hemos arribado como consecuencia de la ejecución de la investigación. La investigación ha permitido establecer que los distintos

tratamientos tributarios que se le otorga a las pérdidas tienen efectos en los indicadores principales que sirven de base al análisis de la viabilidad de ejecución de los proyectos de inversión.

El *benchmark* realizado al realizar el estudio comparativo de los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables en la Región Andina nos ha permitido encontrar tratamientos para temas no tratados en nuestra Legislación y tratamientos más adecuados a los adoptados por nuestra legislación que pueden servir de base para la modificación y/o perfeccionamiento de nuestra legislación.

Finalmente el trabajo presente cuales son las fuentes de información que han sido utilizadas, así como los anexos donde se contemplan los instrumentos desarrollados y validados para cumplir con los objetivos de la investigación.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

En la mayoría de los países en Latinoamérica, el impuesto a la renta representa una parte importante de los ingresos públicos (Casaletti, 2008). Las personas perciben al impuesto a la renta como *justo* ya que grava proporcionalmente más al que más gana y porque en principio sólo afecta los excedentes (ganancias) obtenidos.

Al diseñar un impuesto a la renta, el legislador debe tomar en consideración los aspectos legales y económicos que se derivan de cualquier impuesto, la realidad del país¹ y los objetivos de desarrollo y crecimiento. Lo anterior, sin olvidar que existe una competencia entre los países para atraer y conservar inversiones.

Uno de los temas complejos a resolver durante el diseño del impuesto a la renta es el tratamiento que se otorgará a las pérdidas obtenidas por las empresas en un periodo de medición².

El punto se vuelve especialmente complejo por la existencia de intereses contrapuestos entre los del Estado y de los empresarios. Así, mientras los empresarios buscan un tratamiento justo y simétrico que les permita recuperar todas

¹ Grado de desarrollo relativo del país, nivel de conciencia tributaria, fortaleza de la Administración Tributaria, entre otros aspectos

² En las legislaciones tributarias los periodos de medición suelen ser anuales y coincidir con el año calendario, los periodos de medición son denominados normalmente: ejercicio gravable o ejercicio comercial

sus pérdidas, el legislador³, normalmente condicionado por las necesidades presupuestales, problemas de control o consideraciones de política fiscal suele restringir el derecho a la recuperación de las mismas.

A pesar de los factores que condicionan la decisión del legislador que le permiten justificar un tratamiento pro fisco, el desarrollo de una solución equilibrada es imprescindible.

Si el legislador opta por una solución muy restrictiva, ésta puede frenar las decisiones de inversión de los agentes⁴ con un potencial efecto negativo en el desarrollo económico de los países.

Es de interés para el presente estudio conocer cuáles son los mecanismos de compensación de las pérdidas y su naturaleza jurídica; conocer cuáles son las restricciones que se han introducido en los diferentes países en estudio para limitar la compensación de las pérdidas⁵ y finalmente, identificar mecanismos adecuados para el tratamiento de las pérdidas en casos especiales⁶.

³ En la mayoría de los países de Sudamérica, y por la especialidad de las normas tributarias, la responsabilidad de legislar sobre materia tributaria se otorga al Poder Ejecutivo mediante facultades delegadas y con cargo a la revisión de las mismas por parte del congreso y de los órganos jurisdiccionales de corresponder.

⁴ No debe olvidarse que en la evaluación de cualquier decisión de inversión se incluirá el efecto de las restricciones en la rentabilidad del proyecto el cual puede materializarse en un mayor costo tributario (y consecuentemente en una menor rentabilidad) y/o en mayores necesidades de fondos para el proyecto (que encarecerá el costo financiero y reducirá por tanto la rentabilidad del mismo).

⁵ Restricciones a los conceptos que la componen, al tiempo en el cual pueden ser compensadas, al monto que se puede compensar, el tipo de renta contra las que se puede compensar, entre otros.

⁶ Como en el caso de pérdidas obtenidas por nuevas empresas, ampliaciones de negocios, pérdidas de final, procesos de reorganización, negociación de instrumentos financieros y entidades transparentes.

Lo anterior permitirá evaluar de manera comparativa el tratamiento tributario peruano y a partir de esta comparación detectar tratamientos adecuados a los temas que plantea nuestra realidad.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1 Problema general

¿Tienen los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables efectos financieros que influyen en las decisiones de inversión en los países de la Región Andina?

Los sistemas tributarios en un momento determinado son el resultado de una situación de equilibrio lograda a partir de la dinámica que se desarrolla entre los sectores público y privado.

El empresariado busca maximizar sus utilidades, mientras que el gobierno por su parte busca lograr mayor recaudación a fin de dar soporte al plan de desarrollo que ha decidido emprender buscando, en lo posible, no desalentar las inversiones.

El legislador, en atención al ***interés público***⁷, suele incorporar en los impuestos a la renta restricciones a la deducción de los elementos que constituyen costos y/o

⁷ Las decisiones de política fiscal tomadas en un contexto de crisis, suelen privilegiar la recaudación en el corto plazo en detrimento de la recaudación en el largo plazo, si bien nadie discute la conveniencia de que se hayan adoptado en el momento de crisis, si se discute que se mantengan de manera indefinida, sin considerar el impacto que estas decisiones puedan tener en la recaudación en el largo plazo.

gastos de las empresas⁸ y restricciones a la compensación de las pérdidas de las empresas que pudieran obtenerse en un ejercicio fiscal.

En atención a lo anterior, estas restricciones, si bien permiten una mayor recaudación de corto plazo, en algunos casos se hace perjudicando la recaudación de largo plazo al afectar la inversión.

Existe actualmente un consenso sobre la importancia de la inversión en el desarrollo de los países, es frecuente que los legisladores incluyan en la normativa de los países mecanismos que busquen favorecer la decisión de inversión.

Entre los mecanismos que suelen utilizarse tenemos: *la opción de depreciación acelerada, tasas reducidas del impuesto a la renta para algunas actividades económicas, tasas especiales a las utilidades en tanto que se reinvierta, mecanismos especiales de compensación de pérdidas, entre otros*⁹.

Los mecanismos anteriormente señalados, son importantes al momento de considerar dónde¹⁰ y en qué¹¹ realizar una inversión. Y esto es así, ya que un factor

⁸ Estas restricciones pueden ocasionar que se sobreestime la utilidad para efectos tributarios –con lo que finalmente se obtiene una tasa efectiva de tributación más alta que la nominal- o que se subestime las pérdidas que se obtienen en un ejercicio afectando por tanto la posibilidad de resarcimiento de las pérdidas contra utilidades futuras, lo que se traduce como una afectación directa al patrimonio de la empresa.

⁹ Las opciones incluyen también medidas que permitan reducir el costo de las importaciones de bienes necesarios para la actividad, restitución de derechos arancelarios, devolución del IVA soportado hasta antes del inicio de las operaciones, a la par de medidas no tributarias que fomenten la operación de las empresas. El *Doing Business 2011* muestra algunos de los aspectos que se toman en cuenta.

¹⁰ El dónde está referido al país o lugar en el que se realizará la inversión.

¹¹ En qué, está referido a la actividad económica que será emprendida.

importante en el análisis de cualquier proyecto de inversión es la evaluación del impacto¹² que el sistema tributario en conjunto –y su cumplimiento¹³- tiene sobre la rentabilidad y/o necesidades de capital del proyecto a emprender.

Durante los últimos 20 años, se han realizado diversos cambios en las normas tributarias con respecto a la compensación de las pérdidas, estos cambios se han realizado generalmente en atención a las necesidades presupuestarias de los países o a fin de concretar la privatización de empresas públicas¹⁴.

Sobre el particular se aprecia que en periodos de expansión económica los tratamientos han tendido a ser más benévolos y en periodos de dificultades económicas más restrictivos.

¹² Impacto que no está limitado al cálculo de la tasa del impuesto a la renta en la rentabilidad del proyecto.

¹³ El cumplimiento del sistema tributario, implica incurrir en costos de cumplimiento. Estos costos como se sabe son incurridos tanto por el Estado como por los Contribuyentes, por parte del estado éstos costos son *los Costos en los que incurre la Administración Tributaria como resultado de sus procesos de registro, cobranza, fiscalización, cobro coactivo, reclamaciones, entre otros.*

Por parte de los contribuyentes, estos costos son los relacionados con los montos incurridos en la ejecución del proceso operativo de información _ orientación y con los procedimientos dirigidos a la adquisición del conocimiento de las obligaciones legales y penales, la gestión de la empresa: orientada al acopio, agrupación de datos y documentos que sustentan el registro contable para la determinación de los impuestos sobre sus productos, resultados y empleados; y el proceso operativo de declaración (jurada y/o informativa), rectificación y pago.

¹⁴ En el Perú, por ejemplo los cambios realizados en las últimas dos décadas tuvieron ambas motivaciones. Por un lado, se requería reducir el efecto que las pérdidas ocasionaban en la recaudación (se intentó también usar el Impuesto Mínimo a la Renta y el IEAN no solo por su efecto recaudador sino también por sus efectos reguladores en las empresas).

Y por otro lado se buscó sanear, para efecto de la venta vía privatización, las principales empresas estatales por lo que el Estado buscó fortalecer su patrimonio mediante la capitalización de las deudas tributarias y el blanqueo de las pérdidas que venían arrojando restringiendo su compensación.

En un contexto globalizado en el que los países compiten por atraer inversión¹⁵ de **calidad**, restringir la compensación de las pérdidas empresariales puede afectar la continuidad de los negocios y las decisiones de inversión en actividades y/o sectores donde la inversión es deseable a fines de mantener o desarrollar mercados y actividades.

1.2.2 Problemas específicos

A) ¿Debe considerarse en el diseño de los mecanismos de compensación de pérdidas tributarias del Perú los tratamientos utilizados por los demás países de la región Andina?

En tanto que los países compiten por lograr que se concreten inversiones, sea la fuente de la misma doméstica o extranjera, a fin de mejorar sus oportunidades de desarrollo, el diseño de un sistema tributario debe considerar lo que están haciendo otros países comparables con el nuestro y con los cuales competimos por atraer la misma inversión.

Tal cual establece Giglio (2007: 13 y ss.): *“La competencia por atraer inversión extranjera directa (IED) está en constante aumento, y en este contexto la tendencia*

¹⁵ La Inversión es un factor más que contribuye al desarrollo, sobre todo en los países importadores de capital –tal cual es el caso de la mayoría de los países de la Región Andina.

es avanzar hacia marcos de políticas para la atracción de IED cada vez más sofisticados e integrados con el resto de las políticas de desarrollo de los países”.

Pretender en este escenario abstraerse de considerar lo normado por otros países afecta la competitividad del país que así actúa y perjudica consecuentemente su capacidad de ser destino de inversión externa o doméstica.

B) ¿Existen operaciones que generan pérdidas que no cuentan con un tratamiento tributario adecuado en la legislación tributaria peruana?

Los tratamientos tributarios que otorgan los diferentes países en un momento determinado, es el resultado de la *mejor solución* encontrada por medio de la dinámica entre el sector público y privado que logran una situación de equilibrio que se materializa en la norma.

La revisión que se plantea se realizará a partir de un estudio de la legislación vigente de los países de la Región Andina y de las prácticas establecidas por la política y técnica tributaria, permitirá establecer si a la fecha los tratamientos recogidos en nuestra legislación son adecuados o pueden ser perfeccionados buscando una nueva situación de equilibrio, en buena cuenta, una solución simétrica y equitativa aceptable para los diferentes intereses en juego.

C) ¿Existen operaciones que generan pérdidas que no han sido contempladas en la legislación tributaria del Perú?

El desarrollo de los negocios conlleva el nacimiento de nuevas figuras contractuales a los que no les es de aplicación directa las reglas que las normas tributarias han establecido.

Esta falta de regulación genera un inevitable conflicto entre la administración y los administrados, ya que la norma no incluye taxativamente a los nuevos negocios, por lo que la administración y los administrados discutirán la aplicabilidad de las mismas en cuanto se sientan afectados.

Las administraciones tributarias y los responsables de la política fiscal suelen ser lentos para detectar y regular los negocios que la dinámica empresarial plantea, son también históricamente reactivos a modificar las normas para adaptarlas a las nuevas situaciones planteadas por los nuevos negocios y operaciones.

La falta de una legislación oportuna y suficientemente comprensiva de las nuevas operaciones, genera incrementos en la litigiosidad¹⁶ de los actos de la administración, deteriora la relación fisco-contribuyente, es fuente de oportunidad de planeamiento tributario agresivo y afecta –favoreciendo o restringiendo- el desarrollo de algunos mercados afectando consecuentemente al objetivo de neutralidad.

¹⁶ La litigiosidad de los actos de la administración, desde la perspectiva de la Administración Tributaria es un medio de determinar la **calidad** del trabajo de sus auditores y el grado de aceptación de los ajustes planteados a las declaraciones de los contribuyentes.

Puede distinguirse dos tipos de contribuyentes que litigan una liquidación adicional (determinación) de la administración: aquellos que solo quieren dilatar el proceso de ejecución de la deuda a fin de dilatar el pago o poner a cubierto sus activos de la cobranza forzosa de la Administración Tributaria y aquellos que litigan al considerar que la interpretación de la norma que les ha sido aplicada no es correcta.

La realidad del Perú no es ajena a lo anteriormente señalado, la mayor apertura de la economía ha generado la aparición de nuevos negocios -que siendo ya frecuentes en el extranjero- no se encuentran suficientemente regulados (o no se encuentran regulados en absoluto) en la legislación vigente.

Esta nula regulación puede ocasionar que se perjudique indebidamente la recaudación -a la cual el fisco tiene derecho- o que se limite -o se convierta en muy costosa- la ejecución de negocios por parte de los contribuyentes.

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Estudiar los efectos financieros¹⁷ de los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables y su influencia en las decisiones de inversión en los países de la Región Andina.

1.3.2. Objetivos específicos

- a) Estudiar las prácticas utilizadas por los países de la Región Andina para el tratamiento de las pérdidas tributarias compensables

¹⁷ Evaluado a partir de la TIR, el VAN, y otros indicadores financieros.

- b) Identificar operaciones que generen pérdidas tributarias compensables que no cuentan con un tratamiento tributario adecuado en la legislación peruana.
- c) Proponer alternativas adecuadas para el tratamiento tributario de operaciones que no han sido contempladas en la legislación tributaria del Perú.

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1 El mejoramiento de los sistemas de compensación de pérdidas tributarias.

Cuando el legislador, dentro del diseño del Impuesto a la Renta, opta por un mecanismo para el tratamiento de las pérdidas tributarias compensables, evalúa diferentes aspectos del problema y elige la solución más adecuada -para el momento particular- que equilibre los distintos intereses en oposición.

La mayoría de los países han incorporado algún tipo de restricción a la compensación de las pérdidas, las restricciones se instrumentalizan mayoritariamente mediante alguno de los siguientes mecanismos:

- Limitando la deducción de los elementos que constituyen costos y gastos de las empresas en el proceso de determinación del resultado del ejercicio.
- Distinguiendo el origen de las pérdidas y limitando su compensación contra rentas de igual naturaleza

- Limitando a la compensación de las pérdidas a un porcentaje de las rentas de los años posteriores
- Restringiendo el número de ejercicios contra cuyos resultados positivos se puede compensar las pérdidas.

Si bien estas restricciones son justificadas desde la perspectiva del legislador a fin de evitar (o desalentar) el abuso por parte de los contribuyentes, lo cierto es que éstas pueden afectar significativamente la equidad y simetría del impuesto a la renta y pueden afectar las decisiones de inversión.

Por ello la necesidad de revisar permanentemente la legislación a fin de ajustarla a la luz de las nuevas condiciones que se presenten y evitar los efectos negativos que se podrían generar.

1.4.2 La identificación de los efectos financieros de los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables.

La presente tesis busca identificar cuáles son los efectos financieros que producen los mecanismos de compensación de las pérdidas tributarias que han sido establecidos en las legislaciones vigentes del impuesto a la renta empresarial de los países de la Región Andina.

Se considera que los mecanismos de compensación de pérdidas tributarias pueden impactar en la rentabilidad del proyecto y en las necesidades de capital de la empresa influenciando de esta forma la decisión de inversión.

1.4.3 El mejoramiento normativo de la legislación peruana a partir de proponer tratamientos adecuados a los vacíos identificados.

Se considera que es factible realizar un estudio comparativo que permita Identificar cuáles son las prácticas implementadas en los países en estudio para el tratamiento de las pérdidas empresariales para los casos que no han sido considerados en nuestra legislación.

A partir del estudio será posible proponer la introducción de mecanismos adecuados que perfeccionen nuestro sistema vigente y sirvan para reducir el inevitable conflicto que se presenta entre la Administración Tributaria y el Administrado cuando existe un tratamiento poco claro.

1.4.4. Importancia de la investigación

La presente tesis, permitirá a los responsables de política fiscal reevaluar nuestro sistema vigente de compensación de pérdidas con la finalidad de establecer si aún sigue siendo adecuado a la realidad actual.

Esta evaluación, y el análisis de legislación comparada les proporcionarán una base de trabajo a fin de sustentar modificaciones y/o la introducción de nuevos tratamientos.

1.5. Limitaciones del estudio

La presente tesis está limitada por factores relacionados al acceso a la información. Se encuentra limitado también por la inexistencia de estudios similares en el país.

No ha sido posible encontrar estudios en países latinoamericanos dirigidos a evaluar el impacto de los sistemas de compensación de pérdidas en las decisiones de inversión en los países de la Región Andina o que hayan profundizado el estudio de los mecanismos de compensación de pérdidas y las mejores prácticas que pueden adoptarse en el tratamiento de las mismas.

1.6. Viabilidad del estudio

La presente tesis es viable de ser emprendida y concluida al contarse con experiencia en materia de tributación, política y técnica tributaria; así como, en el estudio de legislación comparada.

Además; se cuenta con acceso a los recursos que demanda su realización incluyendo acceso a fuentes de información en medios físicos y electrónicos que permiten profundizar en la investigación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

La tesis está referida a los efectos financieros del tratamiento tributario de las pérdidas empresariales y su influencia en las decisiones de inversión en la Región Andina.

A fin de ejecutarla se evaluará los mecanismos de compensación de pérdidas con el objetivo de establecer cuáles son los efectos financieros que producen y que eventualmente serán considerados por el inversionista para evaluar económica y financieramente sus proyectos de inversión.

Adicionalmente, el estudio incluirá un análisis comparativo de la legislación vigente en otros países a la luz de la doctrina y la técnica tributaria, a fin de establecer tratamientos más adecuados que faculten presentar sugerencias de modificación de nuestra legislación.

2.1 Antecedentes de la investigación

Los mecanismos de compensación de pérdidas en general han sido estudiados por Chua (1995) y Holland (1998), a la fecha el convencimiento actual -tal cual señala Velarde (1997)- es que ningún impuesto a la renta empresarial puede considerarse justo y equitativo, si en su diseño no se ha considerado algún mecanismo de

minoración de pérdidas¹⁸. Un referente a la materia del presente estudio es el trabajo de Gonzales (1997) que recoge *grosso modo*, las principales prácticas de los países.

Cuadro N° 1: Tratamiento que reciben las pérdidas en América			
Tratamiento que reciben las pérdidas		Países en los que se aplica	
Sí permiten compensar	Sólo permiten compensar hacia ejercicios futuros	Por un tiempo determinado	Argentina, Ecuador, Colombia, México (5 años); Paraguay, Uruguay, Venezuela (3 años)
		Indefinidamente	Chile, Bolivia, Suriname y Trinidad y Tobago
		Sólo por una parte de las ganancias	Ecuador (hasta 25%) y Honduras (hasta 50%).
		Sólo por una parte de las pérdidas	Panamá (Como máximo 20% de la pérdida).
		Sólo para algunas actividades económicas	Honduras (sólo agroindustria, minería, manufactura y turismo)
		Por diferente tiempo en función de la actividad económica	Costa Rica (5 años agricultura y 3 años industria), Nicaragua (3 años agricultura e industria y 2 el resto de sectores).

Fuente: Tomado de Gonzales (1997).

¹⁸ Velarde (1997) señala: "... los mecanismos de compensación de pérdidas en esencia no son beneficios tributarios si no institutos necesarios a fin de tener un impuesto más equilibrado, por lo que no considerar en la legislación mecanismos de compensación de pérdidas podría cuestionar las bases mismas del impuesto a la renta ya que eventualmente podría volverse confiscatorio".

		En función al inicio de actividades	Honduras (aquellos que inician actividades pueden compensar sus pérdidas 5 años, el resto sólo 3 años).
	Permite compensar tanto con ejercicios pasados como futuros	Tanto Canadá como Estados Unidos permiten compensar 3 años hacia atrás, en el caso de Canadá además 7 ejercicios hacia delante y en el de Estados Unidos 15.	
No permite compensar	El Salvador (<i>A la fecha esta situación ya varió</i>)		

Si bien la información puede haber variado por el paso del tiempo, lo cierto es que se puede concluir que la introducción de restricciones a la compensación de las pérdidas es una constante en la mayoría de los países.

El cuadro anterior, tomado del citado trabajo, muestra una clara tendencia: las restricciones suelen ser más duras en los países en vías de desarrollo, esto principalmente como consecuencia de que sus necesidades presupuestales normalmente los condiciona a sacrificar recaudación de largo plazo a favor de la recaudación de corto plazo¹⁹.

La presente tesis busca establecer, con respecto a los mecanismos vigentes en nuestro país, las semejanzas y diferencias con las opciones adoptadas por los demás países bajo estudio, a partir del cual se plantea sugerir manejos más adecuados (claros, neutrales y simétricos)

¹⁹ Las urgencias presupuestales, es decir el obtener mayores recursos para el gasto o la inversión públicas, pueden ser una buena justificación para las restricciones impuestas en las normas. Sin embargo, tal cuál ya se ha mencionado, las restricciones pueden disuadir una decisión de inversión o reinversión y de esta forma afectar la **neutralidad** que debe observarse en el diseño de los impuestos.

Dependiendo del impacto en la empresa, las restricciones a la compensación y/o composición de las pérdidas puede vulnerar la capacidad contributiva de las empresas. Una restricción se traduce finalmente en un mayor gasto por impuesto a la renta que impacta en el flujo de caja del proyecto o negocio, afectando por consiguiente la evaluación no solo de las nuevas inversiones, si no también podría disuadir la reinversión de negocios ya establecidos.

Si de otro lado, la restricción implica rechazar –para efectos fiscales- la compensación total o parcial de las pérdidas, esta restricción se traducirá en la obligación de pagar impuestos a pesar que no existe realmente una utilidad financiera obligando a la empresa al reducir su patrimonio y afectando por ende el principio de **no confiscatoriedad** de los tributos.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 La Inversión

En el contexto empresarial *la inversión* es el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con la finalidad de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo.

2.2.2 Importancia de la inversión

Se considera actualmente que la inversión es clave para poner fin a las dificultades económicas de miles de millones de personas.

La inversión entendida como la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad es realizada por el estado o los privados nacionales o extranjeros con la expectativa de obtener beneficios por la tenencia u operación de los mismos.

La inversión genera un círculo virtuoso en tanto que los bienes adquiridos para ejecutar una inversión aumentan la productividad general, lo que permite un posterior incremento de bienes de consumo para la comunidad mejorando la satisfacción de la misma.

Para los efectos del trabajo analizaremos los efectos de los mecanismos de compensación de pérdidas en la inversión privada, en tanto los objetivos de la inversión pública no suelen ser objetivos empresariales.

2.2.3 Tipos de Inversión

Por el origen de los fondos utilizados para realizar una inversión, ésta puede ser clasificada como:

- ***inversión pública***²⁰: En tanto los recursos para realizarla provienen de una fuente gubernamental o son canalizados a través del gobierno. Los objetivos de esta inversión no necesariamente son la obtención de rendimientos financieros.
- ***inversión privada*** En tanto que el acto de la inversión es realizada por entes que no forman parte del sector público, y en tanto su objetivo último es la obtención de rendimientos que superen los costos de la misma.

La inversión privada puede a su vez sub-clasificarse en inversión doméstica²¹, en tanto el origen de los fondos de la inversión provenga de entes nacionales del país, e, inversión extranjera directa²² (IED) ²³, en tanto los inversores sean extranjeros.

²⁰ Se puede definir desde la perspectiva económica a la inversión pública como el conjunto de erogaciones públicas que afectan la cuenta de capital y se materializan en la formación bruta de capital (fijo y existencias) y en las transferencias de capital a otros sectores.

La inversión pública implica las salidas de fondos de dependencias del sector central, organismos descentralizados y empresas de participación estatal destinadas a la construcción, ampliación, mantenimiento y conservación de obras públicas y en general a todos aquellos gastos destinados a aumentar, conservar y mejorar los activos de un país.

²¹ En tanto sea realizada por inversores “residentes” considerados así porque son nacionales del país donde se genera la inversión o empresas constituidas con capitales nacionales.

²² Tal como señala Esquivel (2007) “Existen diversas razones para que una empresa decida invertir en otro país. Casi todos los argumentos que se han ofrecido para la existencia de IED pueden agruparse bajo tres objetivos básicos: el intento de participar en nuevos mercados, aumentar la eficiencia productiva a través de reducciones de costos y el intento de explotación de ciertos activos estratégicos”.

La inversión puede ser realizada mediante la adquisición de activos²⁴ o mediante la realización de negocios, en éste último caso la inversión puede ser: Greenfield,²⁵ materializarse por medio de Fusión y/o Adquisición²⁶ o simplemente mediante la realización de un negocio conjunto con socios locales²⁷.

2.2.4 Los Proyectos de Inversión

Colin F (1982) señala que los proyectos de Inversión se pueden entender como: *“un paquete discreto de inversiones, insumos y actividades, diseñados con el fin de eliminar o reducir varias restricciones al desarrollo, para lograr uno o más productos o beneficios, en términos del aumento de la productividad y del mejoramiento de la*

La Inversión Extranjera Directa tiene implícita la obtención de un rendimiento por parte de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía diferente a aquella del inversor.

²³ Ya hemos mencionado la importancia de la inversión en el desarrollo de los países, cabe mencionar que en los últimos años los países de Sudamérica han venido recibiendo montos importantes de IED, el estudio de CEPAL: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*, publicado en Mayo de 2012, se señala que América Latina recibió en este año el mayor monto de IED de su historia, además de haber sido la región con el mayor crecimiento del indicador. La publicación refiere que el Perú se ubicó quinto, con un monto de US\$ 8,233 millones, 2.6% menor que el del año anterior (US\$ 8,455 millones), que se constituyó en record histórico.

²⁴ La inversión puede implicar la adquisición de activos que son desplazados o colocados en un país por un extranjero, en este caso los recursos financieros se colocan en títulos, valores y demás documentos financieros, a cargo de otros entes, con la expectativa de percibir rendimientos, intereses, dividendos, variaciones de mercado u otros conceptos. Esta inversión normalmente no persigue fines de control empresarial ni de permanencia prolongada en el país, sino exclusivamente el de obtener una adecuada rentabilidad financiera.

²⁵ La inversión será *Greenfield* cuando se trate de la constitución de un negocio y/o a la construcción de una instalación nueva, en este caso la inversión comprende los desembolsos de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción, que la empresa va a utilizar durante varios periodos económicos en una actividad empresarial.

²⁶ La inversión se materializará en una **fusión y/o adquisición** cuando la IED se establece en una actividad ya existente tomando o no el control de la empresa.

²⁷ Estamos frente a negocios conjuntos cuando media un contrato de colaboración empresarial en los que se unen empresas residentes y no residentes para enfrentar juntos un negocio

calidad de vida de un grupo de beneficiarios dentro de un determinado período de tiempo.”

Podemos considerar que un Proyecto de Inversión²⁸ es: *“El aporte de capital para adquisición de activos, la producción de un bien o la prestación de un servicio, mediante la cual un ente decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios, también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo que se denomina vida útil.”*

La ejecución de un proyecto de inversión implica la renuncia a una satisfacción inmediata y cierta, a cambio de la esperanza de una ganancia futura a partir del bien o el derecho adquirido.

La condición necesaria para realizar una inversión²⁹ es la existencia de una demanda insatisfecha, mientras que la condición suficiente es que su rendimiento supere el costo de ejecutarla. Un proyecto nace, se evalúa y eventualmente se realiza en la

²⁸ La definición de un proyecto de inversión es un proceso complejo que parte de la identificación de la idea y perfil del proyecto, pasando por los estudios de pre-factibilidad y factibilidad, hasta llegar a la fase de evaluación y decisión sobre el mismo.

²⁹ Un proyecto implica la ejecución de erogaciones que tienen características de inversión de capital y se clasifican en inversión fija, inversión diferida y capital de trabajo. Las Inversiones Fijas: Comprenden aquellos activos tangibles que son indispensables en el proceso productivo, son de relativa vida útil prolongada y no están sujetos a movimientos o transacciones corrientes por parte de la Empresa o proyecto. Suele considerarse en este rubor a los activos fijos no depreciables (los terrenos) y activos fijos depreciables (las maquinarias, las construcciones, muebles de trabajo, entre otros.)

Por otro lado las Inversiones Diferidas: Comprenden a las erogaciones que se realizan en el período de instalación del proyecto (es decir durante el período no productivo por aspectos de desarrollo y maduración del proyecto), mientras se realizan las inversiones fijas y que se recuperan a través del tiempo. Entre estas inversiones se considera los gastos en investigaciones y consultas alrededor del proyecto, estudios de ingeniería, administración y mano de obra durante la fase de montaje e instalación del proyecto, entre otros.

Finalmente el Capital de Trabajo o Capital de Operación: Se refiere al capital circulante que requiere la Empresa para atender el proceso de producción, lo que permite darle actividad a las inversiones fijas ya mencionadas; generalmente son recursos de trabajo para cubrir necesidades operativas en el corto plazo, refiriéndose principalmente al período comprendido entre el inicio del proyecto y el momento en que se comienza a producir; incluye cuentas tales como efectivo en caja, en bancos, inventario de insumos y suministros, productos en bodega, cuentas a cobrar, entre otros.

medida que respondan a una necesidad humana, cualquier enfoque evaluativo siempre compara los costos³⁰ con los beneficios que genera el proyecto para determinar la conveniencia del mismo.

2.2.5 La evaluación de los proyectos de inversión

La evaluación económica-financiera de los proyectos de inversión es un proceso sistemático que permite *identificar, medir y valorar los costos y beneficios relevantes asociados a una decisión de inversión*. Este proceso permite emitir un juicio objetivo sobre la conveniencia de su ejecución.

Durante la evaluación el analista trata de mostrar -desde la etapa ex ante- cuan viable será el proyecto en el aspecto económico-financiero. Para lograr este propósito se considera que existen 4 elementos determinantes:

- **Determinación de los ingresos y egresos del proyecto:**

³⁰ El estudio del costo de capital requerido para el proyecto, es uno de los elementos del costo de los proyectos que debe ser evaluado, e implica la evaluación de cada fuente posible de financiamiento. El costo de capital de cada una de las fuentes de financiamiento de la empresa es la tasa de interés que tanto acreedor como propietario desea les sea pagada para conservar e incrementar sus inversiones.

De forma general el cálculo del costo del capital está asociado a la relación que se establece entre el pago que debe realizarse por concepto de intereses, o participación en las utilidades, entre el monto que se recibe de financiamiento. La fórmula que se utiliza para establecer este costo es: Costo del Financiamiento (CF) = $(D/M \times P/360) \times 100$. Donde: D= Pago de intereses, o participación en las utilidades. M= Monto del financiamiento. P= Cantidad de días del financiamiento. El cálculo del costo de capital, nos lleva necesariamente a evaluar la estructura de capital y los cambios que puedan introducir a ella las nuevas fuentes de financiamiento, inevitablemente este esfuerzo nos lleva a estudiar la estructura óptima de capital

La determinación de los ingresos³¹ y egresos³² del proyecto, implica estimar las entradas y salidas de efectivo del proyecto, que se obtendrán y/o generaran como resultado de la comercialización de la producción, venta de bienes, prestación de servicios, o los rendimientos de los activos adquiridos en la inversión.

- **Cálculo del flujo de caja del proyecto y su actualización³³:**

Para efectos del flujo de caja, no es suficiente establecer los ingresos/ egresos iniciales de fondos y los ingresos y egresos de operación³⁴, también será necesario establecer, el momento en que ocurren estos ingresos y egresos, si

³¹ Toda inversión se realiza con la expectativa de obtener rendimientos a lo largo de toda su vida útil, es por ello que los resultados previstos en un proyecto generalmente se expresen como una corriente de efectivo durante un período de tiempo.

³² Dependiendo del proyecto, el cálculo parte del precio unitario por el volumen de ventas proyectado para cada período (para bienes o servicios) nos permite establecer los ingresos, en otros casos los flujos de rendimiento de los activos nos permitirá estimar los ingresos, en todo tipo de proyecto sin embargo debe considerarse cualquier ingreso que se obtenga a partir del proyecto. En cuanto a las salidas de efectivo del proyecto, se considera dentro de ellas a aquellos pagos que se realizarán como resultado de la operación/inversión. Se incluyen aquí los gastos pagados por la inversión inicial, que aparecen la mayoría de las veces en el período cero.

³³ Cruz (1997) señala, con respecto al cálculo de los flujos de efectivo del proyecto, lo siguiente: “En el flujo de efectivo se determina el estado de liquidez del proyecto o sea el dinero efectivamente disponible en los diferentes períodos del ciclo productivo. La importancia del flujo de efectivo reside en la información que provee sobre las necesidades de endeudamiento del proyecto (qué cantidad, en qué momento, bajo qué condiciones, entre otros.) y la base que constituye para la conformación del flujo de caja del mismo, información que a su vez permite el cálculo de los índices de rentabilidad, sobre los cuales se apoya la decisión de rechazo o adopción de la inversión.

Adicionalmente señala: “...al indicar la liquidez del proyecto, el flujo de efectivo incluye todos los ingresos y egresos del Estado de Pérdidas y Ganancias. Se diría que el flujo de efectivo enseña la “realización” de los derechos y obligaciones que se registran en el Estado de Pérdidas y Ganancias”.

³⁴ Aquí se considera todos los Flujos de entradas y salidas “reales” de caja, se hace hincapié en el tema de flujos reales para diferenciarlos de los Flujos contables, los cuales atienden normalmente al momento en que se devengan los ingresos y gastos y no necesariamente al momento en que se perciben o se ejecutan los ingresos o pagos.

existe un valor Residual o de liquidación del Proyecto, y sobretodo el horizonte de evaluación³⁵.

La proyección de los flujos de caja implica tomar en consideración también los efectos tributarios del tratamiento de los diferentes elementos que conforman la inversión.

El flujo de caja se expresa en momentos. El momento cero reflejará los egresos previos a la puesta en marcha del Proyecto. Una vez calculadas las entradas y salidas de efectivo el analista está en condiciones de obtener el flujo de caja del proyecto. A partir de la comparación de las entradas y las salidas anuales de caja, el analista obtiene un flujo neto anual, el cual es el valor neto a obtener en cada año de vida del proyecto.

Generalmente, al inicio los proyectos de inversión suelen mostrar flujos netos negativos, esto suele ser una constante sobre todo en proyectos que tienen un largo tiempo de actividad pre-operativa.

En proyectos que implican realizar montajes de fábricas u obras importantes de infraestructura, la etapa pre-operativa suele ser larga, y en muchos casos durante esta etapa no existen ingresos de importancia, por lo que los gastos previos de la inversión inicial, son superiores a los ingresos o entradas en este período.

³⁵ El Horizonte de Evaluación depende de las características de cada Proyecto, si se tiene una vida útil previsible el Flujo se construye en ese número de años, si el proyecto es de vida útil indeterminada (por ejemplo una nueva empresa) se suele usar la convención generalmente de proyectar los Flujos a diez años.

En los años posteriores, los flujos netos deben reflejar valores anuales positivos aunque no se encuentra totalmente descartada la posibilidad de obtener por algún motivo flujos negativos pero en menor cuantía.

Para el cálculo del flujo de caja del proyecto y su actualización existen dos métodos muy extendidos:

- **El Método Financiero:** Que se realiza a partir de la proyección de los ingresos y gastos derivados del proyecto, y;
- **El Método Contable:** Que parte de la estructura del Estado de Resultado mostrando la ganancia o utilidad del proyecto.

A continuación se propone una tabla a partir del cual, mediante el método financiero, se obtienen los Flujos de caja netos de un proyecto de inversión:

Tabla 1: Estructura para el cálculo del flujo de caja bajo el método financiero

Concepto	Año 1	Año 2	...	Año "N"
Ingresos:				
Ingreso por ventas / Rendimientos de Activos				
Otros Ingresos (liquidación de activos, valor de rescate, etc.)				
Total Ingresos (A)				
Salidas:				
Gasto de Inversión				
Gastos de Operación				
Otros Gastos				
Total Egresos (B)				
Flujo Neto (A-B)				

Fuente: Elaboración propia

Como ya hemos mencionado el Método Financiero, no es la única forma de establecer los flujos de caja, existe también el Método Contable³⁶, éste parte de la estructura del Estado de Resultado mostrando la ganancia o utilidad esperada del proyecto.

Posteriormente se le adicionan los costos no desembolsables (Depreciación y Amortización) y se le deduce el Capital de Trabajo necesario. Un esquema de la forma como se establecen los flujos lo encontramos en la Tabla que se propone a continuación:

Tabla 2: Estructura para el cálculo del flujo de caja bajo el método contable

Conceptos.	Año 1	Año 2	Año 3	Año n
Ventas.				
Menos: Costos Variables.				
Margen de Contribución.				
Menos: Costos Fijos ³⁶ .				
Menos: Depreciación.				
Menos: Amortización Diferidos.				
Utilidad Operativa.				
Menos: Impuestos.				
Utilidad Operativa después de Impuestos.				
Más: Depreciación.				
Más: Amortización Diferidos.				
Flujo de Caja Operativo.				
Menos: Inversión adicional en Capital de Trabajo.				
Más: Liquidación de Capital de Trabajo.				
Más: Valor Comercial de Activos Fijos.				
Flujo Neto de Caja.				

³⁶ Este método es el más utilizado en las empresas, pero tiene limitaciones con relación al método financiero. Las limitaciones que presenta el Método Contable son:

El método contable tiene en cuenta las entradas y salidas basadas en el principio del devengado (tanto para los derechos como para las obligaciones) para considerar las diferentes operaciones asociadas al proyecto, lo que es distinto a cuando se realiza una entrada o una salida de efectivo.

Ramírez (1996) señala: "se debe considerar el flujo de efectivo y no el de utilidad contable como indicador para efectuar el análisis y evaluación de proyectos". El mismo autor señala: al considerar "la utilidad depende de la subjetividad de los contadores en cuanto a los ajustes que al final de cada período se efectúen en las empresas"... "Es decir, dependerá de cada contador el monto y el número de ajustes, por lo que no resulta objetivo tomar como referencia un concepto modificable por una persona.

Existen discrepancias entre los contadores sobre las partidas que deben llevarse al resultado del ejercicio, o bien capitalizarse o ser diferidas, lo cual dependerá del criterio del contador sobre la determinación de la utilidad. Para determinar la utilidad contable no se toman en consideración los costos de oportunidad, que sí son importantes para evaluar un proyecto de inversión"

Fuente: Elaboración propia

Obtenidos los flujos de fondos bajo cualquiera de los métodos anteriormente señalados, se realiza debe proceder a actualizar³⁷ los mismos a fin de analizar el flujo de efectivo que arroja el proyecto. Para esto se requiere utilizar una tasa de rendimiento económico mínima³⁸ para valorar los recursos insumidos por el proyecto.

Cálculo de los indicadores financieros: Con respecto al cálculo de los indicadores financieros existen dos tipos de indicadores:

- a) Los indicadores que no tienen en cuenta la oportunidad³⁹ de la percepción de los distintos flujos de cajas, y operan con ellos como si se tratara de cantidades de dinero percibidas en el mismo momento del tiempo.
- b) Los indicadores que tienen en cuenta la oportunidad y utilizan un procedimiento de actualización de los flujos de caja con el objeto de

³⁷ El proceso de actualización de los flujos de caja, cuando los flujos de caja son variables, se realiza utilizando la siguiente fórmula:

$$VA = \sum_{n=1}^n \frac{FC_n}{(1+Td)^n}$$

Donde:

FC_n = Flujo neto de caja del período n.

VA = Valor actual de los flujos. $(1+Td)^n$ = Factor de actualización. Td = Tasa de Descuento.

El proceso de obtención del valor actualizado no es más que la descomposición de la formula anterior en cada período de análisis, o sea:

$$VA = \frac{FC_1}{(1+Td)^1} + \frac{FC_2}{(1+Td)^2} + \frac{FC_3}{(1+Td)^3} + \frac{FC_4}{(1+Td)^4} + \dots + \frac{FC_n}{(1+Td)^n}$$

³⁸ Existen varios criterios para determinar la tasa de actualización o descuento, entre ellos se encuentran: Tasa máxima de interés. Tasa mínima de rendimiento. Costo de oportunidad. Costo medio ponderado del capital ó Costo de Capital. No es más que el costo incurrido en cada una de las fuentes de financiamiento de los fondos utilizados.

³⁹ Entre estos indicadores tenemos al Plazo de recuperación de la inversión y a la Tasa de rendimiento contable

homogeneizar las cantidades de dinero percibidas en diferentes momentos del tiempo.

En este último grupo tenemos: *al Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Período de Recuperación Descontado, el Índice de Rentabilidad (IR) o Razón Costo/Beneficio (RCB)*

- **El Valor Actual Neto (VAN):** El VAN, es sin duda el método más importante en los últimos años e internacionalmente aceptado. Sin embargo, esto no ha evitado que se siga incurriendo en ciertos problemas de interpretación de los resultados.

El Valor Actual Neto (VAN) de una inversión se define como el valor actualizado de la corriente de los flujos de caja que la misma promete generar a lo largo de su vida, el VAN se calcula de la siguiente manera:

$$VAN = -I_0 + \sum_{i=1}^n FED$$

Donde:

V.A.N: Valor Actual Neto.

I₀: Inversión Inicial.

FED: Flujo de caja neto descontado.

Se considera que una inversión es deseable si crea valor para quién la realiza, el valor se crea mediante la identificación de las inversiones que valen más en el mercado de lo que cuesta adquirirlas.

En este orden de ideas el valor actual neto es la expresión monetaria del valor que se crea **hoy** por la realización de una inversión, es la rentabilidad de la inversión, la variación de la riqueza o valor del proyecto respecto a otras alternativas posibles.

El criterio de selección de este indicador establece que al ser cero u obtener valores positivos, el proyecto es favorable, ya que se obtiene lo exigido o más.

- **La Tasa Interna de Retorno (TIR):** La TIR es aquella tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo con la inversión del proyecto, es la tasa que hace cero el VAN. La TIR es una medida de la rentabilidad relativa de una inversión que depende de la cuantía y duración de los flujos de efectivo del proyecto.

En un análisis de proyectos, a fin de aceptar o rechazar el proyecto, debemos comparar la TIR obtenida con la Tasa de Descuento⁴⁰ (Td). Si al calcular la

⁴⁰ La Tasa de Descuento de mercado Td, se debe entender como el costo de oportunidad del capital, es por tanto un estándar de rentabilidad para el proyecto, que se utiliza a fin de calcular qué costo podría implicar el uso de la alternativa en estudio

Tasa Interna de Retorno, el resultado coincide con la Tasa de descuento el proyecto es indiferente.

Si la Tasa Interna de Retorno supera a la tasa de descuento ($TIR > Td$), existe un superávit, podemos invertir. Mientras más se amplíe la diferencia mucho más conveniente resulta la decisión. Si por el contrario la TIR resultará menor que el interés de descuento del mercado ($TIR < Td$), el proyecto se rechaza.

- **Períodos de Recuperación Descontados:** El período de recuperación consiste en determinar el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial a partir de los flujos netos de caja generados, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa o con el horizonte temporal de vida útil del proyecto.

El Período de Recuperación Descontado (PRD), parte de actualizar los flujos de efectivo de cada período y compararlos con el desembolso de efectivo originado por el proyecto, de esta forma muestra cuánto demorará la recuperación del dinero invertido en el proyecto.

El cálculo de este indicador, cuando los flujos de caja son variables, se realiza utilizando la siguiente fórmula:

$$PRD = \text{Cantidad de años negativos} + \left(\frac{\text{Ultimo Acum. Negativo.}}{\text{FCND siguiente al último Acum. Negativo}} \times 365 \text{ días.} \right)$$

El criterio de selección de este indicador se basa en que los mejores proyectos son aquellos que tienen un plazo de recuperación menor, por lo que mientras más rápido se recupere la inversión es mejor.

- **Otros Indicadores:** Es frecuente que a efectos de la evaluación de proyectos se tomen en cuenta como indicadores adicionales El Capital de Trabajo y la Razón Beneficio Costo, estos se definen de la siguiente manera:

- ✓ **El Capital de Trabajo:** El capital de trabajo⁴¹ suele definirse como el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo. El Capital de trabajo es un indicador que mide la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

Tradicionalmente éste indicador se calcula restando, al total de activos de corto plazo, el total de pasivos de corto plazo⁴². El Capital de Trabajo

⁴¹ El Capital de trabajo también es conocido con otros términos tales como: Capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra

⁴² El excedente de las fuentes de financiamiento permanentes (patrimonio neto + deudas a largo plazo) sobre las inmobilizaciones o inversiones a largo plazo. CT= PN + PNC - ANC. Donde PN = patrimonio neto, PNC = pasivo no corriente y ANC = activo no corriente

representa la parte del activo corriente que se comporta como activo no corriente.

Si en un momento determinado se tuviesen que devolver todas las deudas a corto plazo (Pasivo corriente) que ha acumulado la empresa, el CT es lo que quedaría del activo corriente. Por lo tanto, según este punto de vista, cuanto mayor sea el CT de una empresa menos riesgo habrá de que caiga en insolvencia.

- ✓ **La Razón Beneficio / Costo (B/C):** La razón beneficio/costo muestra cuanto se gana (o ganaría) por encima de la inversión efectuada. Igual que el VAN y la TIR, el análisis de beneficio-costo se reduce a una sola cifra, fácil de comunicar en la cual se basa la decisión.

Solo se diferencia del VAN en el resultado, que es expresado en forma relativa. La decisión a tomar consiste en:

- $B/C > 1.0$ aceptar el proyecto.
- $B/C = 1.0$ el proyecto es indiferente
- $B/C < 1.0$ rechazar el proyecto

Existen otros indicadores que pueden ser utilizados para evaluar un proyecto, tales como Capital de Trabajo, Liquidez Corriente, Apalancamiento Financiero, Solvencia Patrimonial, Rendimiento sobre los Activos y el Rendimiento sobre el Capital. Cada

uno de ellos debe evaluarse de manera contextual a fin de tener una lectura correcta del proyecto, sus necesidades y sus beneficios.

2.2.6 Los Efectos de los impuestos en los proyectos de inversión

Para la proyección del flujo de caja, en base al cual se evaluara la conveniencia de los proyectos, se debe considera todos los flujos de entradas y salidas “reales”. A fin de lograr esto deben realizarse *los ajustes que sean necesarios*⁴³.

El ajuste se justifica en tanto en muchos casos los ingresos y gastos contables son reconocidos al momento en que se devengan, momento que no necesariamente coincide con el período de tiempo en el cual se perciben los ingresos o se realicen los desembolsos.

Tradicionalmente se reconoce la necesidad de realizar los ajustes vinculados a los efectos tributarios de la depreciación de activos fijos, el reconocimiento de los costos computables de los activos vendidos y la amortización de activos intangibles.

Al ser estas partidas deducciones a las utilidades contables –que sirven de base a los impuestos a la renta- si bien no afectan a los flujos de fondos de los periodos donde se realizan, son determinantes a efectos de calcular la carga tributaria del impuesto a la renta y la salida de fondos que la empresa deberá soportar para cumplir con éste impuesto.

⁴³ En buena cuenta todos los ingresos/gastos que no impliquen ingresos/desembolsos de efectivo

Hay que señalar que el impuesto a la renta no es la única carga tributaria que soporta la empresa, en algunos casos -en tanto no exista opción de utilizarlos como créditos o puedan ser recuperados- algunos impuestos indirectos se convertirán en mayores costos del proyecto que deben ser considerados al momento de las proyecciones.

A lo anterior debe agregarse -en tanto el proyecto genere operaciones que se encuentren dentro del ámbito de aplicación del IVA⁴⁴- el efecto tanto del IVA soportado (tanto como crédito fiscal, tanto como mayor costo de las adquisiciones realizadas) y del IVA repercutido en los flujos del proyecto.

En algunos casos el efecto puede ser mucho mayor si el proyecto requiere soportar una cantidad importante de IVA y la legislación no prevé mecanismos de alivio -tales como devoluciones anticipadas del IVA soportado⁴⁵ antes del inicio de las operaciones o las actividades que generarán impuestos por pagar- que pudieran reducir el dinero que la empresa requiere para financiar las exigencias del IVA soportado.

Un factor que no suele ser tomado en cuenta por algunos responsables de proyectos son las necesidades de capital de trabajo generadas por las exigencias -

⁴⁴ IVA: Impuesto al valor agregado, en nuestro país tenemos al IGV (Impuesto General a las Ventas) como un impuesto al valor agregado.

⁴⁵ Nuestro país prevé algunos de estos beneficios, por ejemplo el Decreto Legislativo N° 973 dispone que se puede solicitar la recuperación anticipada del IGV, el Régimen de Recuperación Anticipada del IGV comprende el impuesto que grave la importación y/o adquisición local de bienes intermedios nuevos y bienes de capital nuevos, así como a los servicios y contratos de construcción.

normalmente consideradas en las legislaciones del impuesto a la renta- de hacer pagos anticipados⁴⁶ del impuesto a la renta que corresponda realizar al final de un ejercicio y de limitar total o parcialmente la compensación de las pérdidas.

Los diferentes tratamientos que pueden imponerse a las pérdidas obtenidas por las empresas asociados a transacciones o a la operación en conjunto tienen un impacto importante en la evaluación del proyecto que puede observarse como un impacto en la Rentabilidad de los proyectos, en la necesidad de capital de trabajo y en el periodo de recuperación de la inversión como veremos más adelante.

2.2.7 El Valor de la Pérdida

La *Norma Internacional de Contabilidad N° 12: Impuesto a las Ganancias*, en su párrafo 34 establece con respecto a las pérdidas lo siguiente:

“Debe reconocerse un activo por impuestos diferidos, siempre que se puedan compensar, con ganancias fiscales de periodos posteriores, pérdidas o créditos fiscales no utilizados hasta el momento, pero sólo en la medida en que sea probable la disponibilidad de ganancias fiscales futuras⁴⁷, contra los cuales cargar esas pérdidas o créditos fiscales no utilizados”.

⁴⁶ En nuestro país se utiliza el término “pagos a cuenta”

⁴⁷ Con respecto a la probabilidad de disponer de ganancias fiscales, la NIC en el párrafo 36 considera: “Al evaluar la probabilidad de disponer de ganancias fiscales contra las que cargar las pérdidas o créditos fiscales no utilizados, la entidad puede considerar los siguientes criterios:

- (a) si la entidad tiene suficientes diferencias temporarias imponibles, relacionadas con la misma autoridad fiscal, y referidas a la misma entidad fiscal, que puedan dar lugar a importes imponibles, en cantidad suficiente como para cargar contra ellos las pérdidas o créditos fiscales no utilizados, antes de que el derecho de utilización expire;
- (b) si es probable que la entidad tenga ganancias fiscales antes de que prescriba el derecho de compensación de las pérdidas o créditos fiscales no utilizados;
- (c) si las pérdidas fiscales no utilizadas han sido producidas por causas identificables, cuya repetición es improbable; y

Por su parte, el párrafo 35 de la citada NIC, establece lo siguiente:

“Los criterios a emplear para el reconocimiento de los activos por impuestos diferidos, que nacen de la posibilidad de compensación de pérdidas y créditos fiscales no utilizados, son los mismos que los utilizados para reconocer activos por impuestos diferidos surgidos de las diferencias temporarias deducibles.”

La misma Norma bajo comentario agrega:

“No obstante, la existencia de pérdidas fiscales no utilizadas puede ser una evidencia para suponer que, en el futuro, no se dispondrá de ganancias fiscales. Por tanto, cuando una entidad tiene en su historial pérdidas recientes, procederá a reconocer un activo por impuestos diferidos surgido de pérdidas o créditos fiscales no utilizados, sólo si dispone de una cantidad suficiente de diferencias temporarias imponibles, o bien si existe alguna otra evidencia convincente de que dispondrá en el futuro de suficiente ganancia fiscal, contra la que cargar dichas pérdidas o créditos.”

Tal como se aprecia, las normas contables reconocen que una pérdida -en tanto exista la posibilidad de ser compensada- es un activo⁴⁸ en tanto la partida representa un beneficio económico futuro debido a su capacidad potencial de reducir los pagos del impuesto a la renta en el futuro. Adicionalmente considera:

-
- (d) si la entidad dispone de oportunidades de planificación fiscal (véase el párrafo 30) que vayan a generar ganancias fiscales en los periodos en que las pérdidas o los créditos fiscales puedan ser utilizados.

En la medida en que no sea probable disponer de ganancias fiscales contra las que cargar las pérdidas o créditos fiscales no utilizados, no se procederá a reconocer los activos por impuestos diferidos.”

⁴⁸ El Marco Conceptual en su párrafo 53 establece: *“Los beneficios económicos futuros incorporados a un activo consisten en el potencial del mismo para contribuir directa o indirectamente, a los flujos de efectivo y de otros equivalentes al efectivo de la empresa. Este potencial puede ser de tipo productivo, constituyendo parte de las actividades de operación de la empresa. Puede también tomar la forma de convertibilidad en efectivo u otras partidas equivalentes, o bien de capacidad para reducir pagos en el futuro, tal como cuando un proceso alternativo de manufactura reduce los costos de producción.”*

Por su parte el párrafo 83 considera: *Debe ser objeto de reconocimiento toda partida que cumpla la definición de elemento siempre que:*

- (a) sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a, o salga de la empresa; y
(b) la partida tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad...

“En estas circunstancias, el párrafo 82 exige revelar la cuantía del activo por impuestos diferidos, así como la naturaleza de la evidencia en que se apoya el reconocimiento del mismo.”

En el párrafo 36, por otro lado, se señala:

“Al evaluar la probabilidad de disponer de ganancias fiscales contra las que cargar las pérdidas o créditos fiscales no utilizados, la entidad puede considerar los siguientes criterios:

- (a) si la entidad tiene suficientes diferencias temporarias imponibles, relacionadas con la misma autoridad fiscal, y referidas a la misma entidad fiscal, que puedan dar lugar a importes imponibles, en cantidad suficiente como para cargar contra ellos las pérdidas o créditos fiscales no utilizados, antes de que el derecho de utilización expire;*
- (b) si es probable que la entidad tenga ganancias fiscales antes de que prescriba el derecho de compensación de las pérdidas o créditos fiscales no utilizados;*
- (c) si las pérdidas fiscales no utilizadas han sido producidas por causas identificables, cuya repetición es improbable; y*
- (d) Si la entidad dispone de oportunidades de planificación fiscal (véase el párrafo 30) que vayan a generar ganancias fiscales en los periodos en que las pérdidas o los créditos fiscales puedan ser utilizados.”*

Incluye también la siguiente disposición:

“En la medida en que no sea probable disponer de ganancias fiscales contra las que cargar las pérdidas o créditos fiscales no utilizados, no se procederá a reconocer los activos por impuestos diferidos.”

Sin perjuicio del reconocimiento inicial la Norma en su párrafo 37, reconoce que el valor de este activo, puede deteriorarse en el tiempo, y por ello, establece lo siguiente:

“Al final del periodo sobre el que se informa, una entidad evaluará nuevamente los activos por impuestos diferidos no reconocidos. En ese momento la entidad procederá a registrar un activo de esta naturaleza, anteriormente no reconocido, siempre que sea probable que las futuras ganancias fiscales permitan la recuperación del activo por impuestos diferidos.”^{49 50}

Con respecto a la medición del valor de la pérdida, el párrafo 46 considera:

“Los pasivos (activos) corrientes de tipo fiscal, ya procedan del periodo presente o de períodos anteriores, deben ser medidos por las cantidades que se espere pagar (recuperar) de la autoridad fiscal, utilizando la normativa y tasas impositivas⁵¹ que se hayan aprobado, o cuyo proceso de aprobación esté prácticamente terminado, al final del periodo sobre el que se informa.”

⁴⁹ Como ejemplos de ello, la NIC considera lo siguiente: *“Por ejemplo, una mejora en el desarrollo de las ventas, puede hacer más probable que la entidad sea capaz de generar ganancias fiscales en cuantía suficiente como para cumplir los criterios establecidos en los párrafos 24 o 34 para su reconocimiento. Otro ejemplo es cuando la entidad proceda a reconsiderar los activos por impuestos diferidos, en el momento de realizar una combinación de negocios o con posterioridad a la misma (véanse los párrafos 67 y 68).”*

⁵⁰ El Párrafo 56 considera con respecto al mismo tema: *“El importe en libros de un activo por impuestos diferidos debe someterse a revisión al final de cada periodo sobre el que se informe. La entidad debe reducir el importe del saldo del activo por impuestos diferidos, en la medida que estime probable que no dispondrá de suficiente ganancia fiscal, en el futuro, como para permitir cargar contra la misma la totalidad o una parte, de los beneficios que comporta el activo por impuestos diferidos. Esta reducción deberá ser objeto de reversión, en la medida en que la entidad recupere la expectativa de suficiente ganancia fiscal futura, como para poder utilizar los saldos dados de baja.”*

⁵¹ El Párrafo 47 de la citada NIC establece: *“Los activos y pasivos por impuestos diferidos deben medirse empleando las tasas fiscales que se espera sean de aplicación en el período en el que el activo se realice o el pasivo se cancele, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que al final del periodo sobre el que se informa hayan sido aprobadas o prácticamente terminado el proceso de aprobación”.*

El Párrafo 48 de la NIC considera: *“Los activos y pasivos por impuestos, ya sean corrientes o diferidos, se miden usualmente empleando las tasas y leyes fiscales que han sido aprobadas. No obstante, en algunas jurisdicciones los anuncios de tasas (y leyes fiscales) por parte del gobierno tienen, en esencia, el mismo efecto que su aprobación, que puede seguir al anuncio por un período de varios meses. En tales circunstancias, los activos y pasivos impositivos se miden utilizando las tasas fiscales anunciadas (y leyes fiscales).”*

La NIC también considera el caso de que existiera tasas diferenciadas progresivas del Impuesto a la Renta, y el efecto que esta circunstancia , así el párrafo 49 establece: *“En los casos en que se apliquen diferentes tasas impositivas según los niveles de ganancia fiscal, los activos y pasivos por impuestos diferidos se medirán utilizando las tasas medias que se espere aplicar, a la ganancia o a la pérdida fiscal, en los periodos en los que se espere que vayan a revertir las correspondientes diferencias.”*

La legislación tributaria de los países puede ocasionar que se cedularize las pérdidas, o que se limite la compensación de las pérdidas obtenidas en otras jurisdicciones fiscales, se restrinjan los plazos maximos de compensación, se limite la transferencia de pérdidas en procesos de reorganización empresarial, entre otras. Todas estas restricciones son motivos que obligan a ajustar el valor de la pérdida.

Como ya hemos mencionado, en tanto los proyectos al inicio o esporádicamente pueden generar resultados negativos, y en tanto fiscalmente estas pérdidas pueden compensarse contra resultados⁵², en la evaluación financiera del proyecto deben considerarse los efectos de estas restricciones en las necesidades del capital de trabajo y en el calculo de la VAN y la TIR del proyecto como mínimo.

2.2.8 Factores a considerar para realizar una inversión

Galvan (2002), citando a Dunning (1998), señala : *“...la extensión, la forma y el patrón de producción internacional de una empresa, están fundamentados en la yuxtaposición de las ventajas específicas de la empresa, la propensión a internalizar mercados exteriores y el atractivo de dichos mercados para producir allí.*

⁵² Debe precisarse que serán tomadas en cuenta en tanto se estime que la pérdida es recuperable, si no es factible su recuperación entonces no pueden ser consideradas y la empresa deberá asumir esto como un mayor gasto producto del impuesto a la renta.

Continúa el autor señalando que: *“La decisión de entrar en mercados internacionales se realiza, por tanto, de una manera racional, basándose en el análisis de los costes y ventajas de producir en el extranjero⁵³.”*

Para las empresas y/o inversionistas resulta cada vez más fácil trasladar sus actividades de negocios fuera de las fronteras de los países.

En algunos sectores –como en la extracción primaria- la inversión debe realizarse necesariamente en los países donde están los recursos pero en otros casos – sector

53 La autora cita a Dunning indicando que son cuatro las condiciones que se deben dar para que una empresa elija explotar sus ventajas competitivas en el exterior mediante la inversión directa, lo que implica convertirse en una multinacional.

“...En primer lugar, y siguiendo la principal aportación de la Teoría de la Organización Industrial, la empresa debe poseer ventajas propias a la hora de servir a determinados mercados, en comparación con las empresas locales. Estas ventajas pueden surgir, por un lado, a raíz de que la empresa tenga derechos de propiedad o activos intangibles como, por ejemplo, la estructura de la empresa, capacidad organizativa, trabajo en equipo, know-how; y, por otro lado, las ventajas derivadas del gobierno común de una red de activos, que se pueden dividir a su vez en:

- (a) ventajas de las empresas ya establecidas frente a las nuevas (como su tamaño, la diversificación, experiencia, economías de alcance y facilidad de acceso a los recursos); y en*
- (b) ventajas específicas asociadas a las características idiosincrásicas de ser multinacional (como la flexibilidad operativa que posibilita el arbitraje, los cambios en la producción, abastecimiento global de inputs, habilidad para aprovechar las diferencias geográficas en las dotaciones de factores o de las intervenciones de los gobiernos y habilidad para reducir o diversificar riesgos).*

En segundo lugar, y de acuerdo con la teoría de la internalización, a la empresa que posee dichas ventajas propias le tiene que resultar más ventajoso la explotación de éstas por sí misma antes que vendérselas o alquilárselas a otras empresas localizadas en otros países, es decir, le debe resultar más rentable internalizar dichas ventajas mediante la expansión de su cadena de valor añadido o a través de la ejecución de nuevas actividades.

...

En tercer lugar, y siguiendo las aportaciones de autores como Vernon (1966) y Kojima (1982) sobre ventajas de localización, a la empresa debe resultarle rentable localizar alguna parte de sus plantas de producción en el exterior, dependiendo del atractivo de determinadas localizaciones en cuanto a su dotación específica de factores no transferibles a lo largo de sus fronteras.

Estas variables específicas de localización reflejan aspectos tales como la distribución espacial de las dotaciones de recursos, el precio, la calidad, la productividad de los factores, costes de transporte, comunicaciones a nivel internacional, barreras artificiales al comercio, infraestructuras de los países de destino y las diferencias ideológicas y culturales.

Por último, Dunning (1992a) introduce una cuarta condición. El autor considera que dada la configuración de las ventajas propias, de las ventajas de internalización, y de las ventajas de localización, anteriormente citadas, para que una empresa realice una inversión directa en el exterior sus directivos deben considerar que la producción exterior está en concordancia con la estrategia de la organización a largo plazo.

manufactura y servicios- los inversionistas pueden elegir dónde realizar su inversión y eventualmente trasladar la misma hacia países más atractivos.

Giglio (2007) considera que el atractivo de un país, depende de factores tales como: estabilidad política, la presencia de capacidades adecuadas, buena infraestructura, estabilidad legislativa incluyendo la tributaria, entre otros.

El cuadro que incluye en su trabajo, y que se inserta a continuación, muestra los factores críticos de selección del país anfitrión:

Cuadro N° 2: Los 20 factores críticos de selección

FACTOR	Porcentaje citado como "muy importante"
Acceso a consumidores	77
Ambiente político y social estable	64
Facilidad para hacer negocios	54
Calidad y confiabilidad de la infraestructura y servicios básicos	50
Habilidad para contratar profesionales técnicos	39
Habilidad para contratar ejecutivos	38
Nivel de corrupción	36
Costos laborales	33
Seguridad y criminalidad	33
Habilidad para contratar personal calificado	32
Impuestos nacionales	29
Costo de los servicios básicos	28
Camino	26
Acceso a materias primas	24
Disponibilidad y calidad de universidades y formación técnica	24
Disponibilidad de terrenos con servicios habilitados	24
Impuestos locales	24
Acceso a proveedores	23
Relaciones laborales y sindicatos	23
Servicio transporte aéreo	23

Fuente: Elaborado sobre la base de (Miga, 2002)

Tal cual se desprende del cuadro anterior, los impuestos nacionales o locales no son la principal preocupación del inversionista, sin embargo superados los primeros puntos, estos se convierten en conjunto en un factor importante a administrar, y por

ello la popularidad de los tratamientos promocionales⁵⁴ para localización de la inversión, que algunos consideran un factor muy importante que en determinados negocios y perfil de inversionista afecta la decisión de inversión.

El trabajo de *Análisis de factores de OLI (OLI Framework)* es un referente obligado a fin de entender cómo es el proceso decisorio utilizado por las empresas que deciden internacionalizar sus operaciones.

Hay que reconocer también que en un factor válido de internacionalización es la necesidad de reducir la volatilidad de los resultados que obtiene la empresa, así al alcanzar un tamaño crítico, algunas empresas reducen su volatilidad operando en varios países, de esta forma los resultados negativos que pueden arrojar una sucursal pueden ser absorbidos por los resultados positivos obtenidos al operar en otras sucursales.

Lo anterior nos lleva a la siguiente conclusión: *“Si bien la tributación es importante no debe ser considerada como el factor determinante si es un factor relevante⁵⁵. Los aspectos tributarios son un factor con el cual se puede competir por atraer inversión, sin embargo no hay que olvidar que por más incentivos tributarios que se otorguen,*

⁵⁴ Por ejemplo Zonas Francas, o Zonas de Tributación reducida, entre otras.

⁵⁵ La estabilidad de las normas tributarias es una preocupación recurrente para la mayoría de los inversionistas, normalmente los países desarrollan mecanismos a fin de estabilizar un régimen tributario, sin embargo las condiciones para acceder a este beneficio suelen imponer algunas restricciones a los proyectos que deben ser evaluadas correctamente.

serán los otros factores generadores de eficiencia y competitividad los que determinan que se de o no la inversión⁵⁶”

En la misma línea debemos reconocer que normalmente será la existencia de los recursos necesarios en la calidad y cantidad y costo adecuados mas importantes en las decisiones de inversión que la tributación.

Por otro lado hay muchas experiencias de inversión de calidad en la que no han sido el costo tributario (o los efectos positivos de un tratamiento tributario preferencial) el factor que atrajo la inversión, si no que fue la existencia de capital humano calificado, o la estabilidad política y económica lo que finalmente generó la decisión de inversión, un ejemplo destacado de esto fue la inversión de INTEL en Costa Rica.

2.2.9 La competencia de los países por atraer inversión

En algún tiempo se consideró que el crecimiento económico de un país dependía principalmente del monto de recursos que se destinaba a inversión, en atención a las expectativas de crecimiento de los gobiernos, los países exigían sacrificios a la sociedad a fin de destinar la mayor parte posible de su producción a inversión, en sustitución del consumo.

56 El ejemplo del país es interesante, se tienen regímenes especiales para la Amazonía y los CETICOS, y sin embargo a pesar de que los beneficios son importantes, las inversiones no han estado aparejadas con lo esperado.

A la fecha esta situación varió, Fontaine (1997) al respecto considera: *“el crecimiento económico de los países depende tanto de la cantidad como de la calidad de las inversiones emprendidas por sus sectores privados y público”*.

Para ello por tanto se entiende que es necesario llevar a cabo los proyectos más rentables, ya sea invirtiendo en capital físico, en capital humano y ambiental, y/o en capital del conocimiento.

Tal como señala Esquivel (2007): *“El interés por atraer mayores flujos de IED se debe a la combinación de tres factores: por un lado, ahora se reconocen muchos de los efectos positivos de la IED sobre la economía real. En segundo lugar, la crisis de la deuda de los años ochenta mostró los peligros de financiar los déficits comerciales de los países emergentes mediante endeudamiento externo. Finalmente, existe desconfianza con respecto a la posibilidad de financiar el desarrollo mediante flujos de capital de portafolio debido a que este tipo de recursos son por lo general más volátiles e inciertos.”*

Hay varias investigaciones sobre el impacto de la IED sobre el desarrollo económico, medido el impacto en términos del crecimiento del PIB. Esquivel (2007) citando a varios autores - *Romer (1993) y Bloontram, Lipsey y Zejan (1990)*- encontraron una relación positiva entre IED y desarrollo, sin embargo refiere también que los estudios realizados por *Carkovic y Levine (2002)* no encontraron la existe de tal relación positiva.

Esquivel (2007) agrega, refiriéndose al trabajo de *Mengitsu y Adams (2007)* basado en datos de 88 países, que hay una correlación significativa entre desarrollo económico e IED.

La competencia por atraer Inversión extranjera e incentivar⁵⁷ la reinversión o inversión doméstica es cada vez más intensa, los países que están siendo exitosos en esta competencia son los que, además de tener las condiciones necesarias, desarrollan políticas activas⁵⁸ para atraer y captar los beneficios de la Inversión.

La labor de volver más atractivo a los países incluye actuar en todos los factores anteriormente señalados. Por el lado tributario incluye la revisión de la normativa sobre el impuesto a la renta empresarial, que en el contexto de las inversiones suele ser el que mayor impacto tiene en la rentabilidad y necesidades de fondos de la inversión.

Hay que recordar que son muchos los países incorporan incentivos fiscales a la inversión/reinversión como parte de los instrumentos de política fiscal destinados a

⁵⁷ Esquivel (2007) señala: *“Hay algunos factores determinantes de los niveles de IED que son totalmente exógenos a las políticas que puede aplicar un país en particular. Ejemplos de esto son el tamaño y la localización geográfica del país que busca atraer esta inversión. Hay, sin embargo, otros factores sobre los cuales se puede ejercer una mayor influencia. Entre estos factores se encuentra el nivel educacional de la población, la infraestructura del país y las políticas referentes a la entrada de capitales”*

⁵⁸ Al respecto Esquivel (2007) considera: *“Hay tres tipos básicos de políticas de incentivos: incentivos fiscales, incentivos financieros y políticas de promoción. Las dos primeras políticas involucran más claramente un gasto directo o un costo de oportunidad positivo. Ambos tipos de política discriminan a favor de las empresas extranjeras y, por lo tanto, implican la introducción de distorsiones en el funcionamiento de la economía. En estos casos, usualmente hay más espacio para la discrecionalidad y, por lo tanto, para la corrupción. El tercer tipo de política de incentivos es usualmente menos costosas y de tipo neutral.”*

promover su desarrollo, el objetivo en este escenario es desarrollar un sistema fiscal justo y promotor del desarrollo.

Valpy (2002) consideran que la movilidad internacional del capital y la dispersión geográfica de las empresas ofrecen evidentes ventajas para el crecimiento y la modernización de los países pero también plantean enormes desafíos tributarios, según mencionan en su trabajo la tendencia actual de tributación del capital, busca equilibrar el fomento de la inversión privada y la financiación de la infraestructura social, ambos necesarios para el crecimiento sostenible.

Los autores anteriormente citados reconocen sin embargo que el equilibrio puede no resultar óptimo cuando los países compiten por la Inversión Extranjera Directa.

Reuven (2001) al analizar el efecto de la competencia tributaria sobre los países en desarrollo encontró que como resultado de la globalización los países en desarrollo optaron por instaurar una política de competencia por atraer inversión.

Citando estudios previos⁵⁹ el autor resalta como a partir de la década de los años 90 la competencia por atraer inversión externa ha llevado a un número cada vez mayor de países (103 países en el año 1998) a ofrecer franquicias tributarias destinadas específicamente a empresas inversionistas extranjeras.

⁵⁹ Vernon (1998) y UNCTAD (1996).

En su análisis considera que es de esperar que los impuestos tengan una incidencia crucial al decidir la localización de las inversiones –citando los estudios de *Bond (1981)*; *Boskin y Gale (1987)*; *Hines (1999)*- señala que hay evidencia que así lo demuestran- sin embargo, cita a Fitzgerald (2002), señalando que esto es así en tanto se dispone de tales incentivos en otros lugares.

La competencia fiscal no está limitada al uso de incentivos, sin ser tan evidente el diseño de los diferentes impuestos a la renta empresarial, como se mencionó anteriormente, puede incluir mecanismos que pueden tener efectos disuasorios o incentivos de la inversión, uno de los cuales es el tratamiento otorgado a las pérdidas empresariales.

2.2.10 El tratamiento de las pérdidas empresariales

2.2.10.1 Consideraciones sobre el impuesto a la Renta:

La mayoría de los países han establecido en su ordenamiento legal⁶⁰ **el deber** de las personas **a contribuir** con el financiamiento de los gastos e inversiones del Estado, un **deber** delimitado en el marco de los conceptos de justicia y equidad.

La imposición en general se basa en los denominados **Principios del Derecho Tributario**, los mismos que deben ser observados y respetados por quienes tienen a

⁶⁰ Normalmente en la Constitución

su cargo el ejercicio de la **potestad tributaria**, en el caso peruano, la constitución actual reconoce cuatro principios⁶¹, estos son:

- i) Reserva de Ley⁶²,
- ii) Igualdad⁶³,
- iii) Respeto a los Derechos Fundamentales de la Persona⁶⁴,
- iv) No Confiscatoriedad⁶⁵.

⁶¹ Esto no implica que los demás principios no se encuentren asimilados o no puedan ser considerados como implícitos a partir de los principios generales contenidos en la constitución.

⁶² Según este principio algunos temas de la materia tributaria deben ser regulados estrictamente a través de una ley y no por reglamento. Sobre el particular Medrano (1987) señala que en virtud al principio de legalidad, los tributos sólo pueden ser establecidos con la aceptación de quienes deben pagarlos, lo que modernamente significa que deben ser creados por el Congreso en tanto que sus miembros son representantes del pueblo y, se asume, traducen su aceptación.

Desde la perspectiva de Iglesias (2000): *“...son diversas las razones que han llevado a considerar que determinados temas tributarios sólo puedan ser normados a través de la ley: Primero: Impedir que el órgano administrador del tributo regule cuestiones sustantivas tributarias a través de disposiciones de menor jerarquía. Segundo: Impedir que un ente con poder tributario originario como el ejecutivo o el municipio, que son más dinámicos, abusen de su dinamicidad y se excedan. Tercero: Impedir que se den casos de doble imposición interna y normas tributarias contradictorias.”*

⁶³ Según el principio de igualdad tributaria, los contribuyentes con similar capacidad contributiva deben recibir el mismo trato legal y administrativo frente al mismo supuesto de hecho tributario Bravo (2003) señala al respecto lo siguiente: *“El principio de igualdad es un límite que prescribe que la carga tributaria debe ser aplicada de forma simétrica y equitativa entre los sujetos que se encuentran en una misma situación económica, y en forma asimétrica o desigual a aquellos sujetos que se encuentran en situaciones económicas diferentes”.*

⁶⁴ Bravo (2003) señala con respecto a este tema: *“En rigor, el respeto a los derechos humanos no es un “principio” del Derecho Tributario, pero sí un límite al ejercicio de la potestad tributaria. Así, el legislador en materia tributaria debe cuidar que la norma tributaria no vulnere alguno de los derechos humanos constitucionalmente protegidos, como lo son el derecho al trabajo, a la libertad de asociación, al secreto bancario o a la libertad de tránsito, entre otros...”*

⁶⁵ Por este principio los tributos no pueden exceder la capacidad contributiva del contribuyente pues se convertirían en confiscatorios. Hay un límite sutil que separa lo tributable de aquello que podría considerarse confiscatorio.

El *Principio de No Confiscatoriedad* defiende básicamente el derecho a la propiedad, ya que el legislador no puede utilizar el mecanismo de la tributación para apropiarse indirectamente de los bienes de los contribuyentes.

Velásquez (1997) con respecto al tema señala: *“Este principio tiene una íntima conexión con el derecho fundamental a la propiedad pues en muchos casos, ya tratándose de tributos con una tasa irrazonable o de una excesiva presión tributaria, los tributos devienen en confiscatorios cuando limitan o restringen el derecho de propiedad pues para poder hacer frente a las obligaciones tributarias ante el Fisco el contribuyente se debe desprender de su propiedad.”*

La confiscación puede evaluarse desde dos puntos de vista uno *cuantitativo* y otro *cuantitativo*: El primero se

Adicional a estos principios, hay principios implícitos en la constitución, entre ellos tenemos a los siguientes: *principio de capacidad contributiva*⁶⁶, *principio de publicidad*, *principio de equidad*, *principio de economía en la recaudación* y *finalmente al principio de certeza y simplicidad*.

Debemos recordar que para calcular la capacidad contributiva el legislador suele tomar como referencia los ingresos, las rentas, o los incrementos patrimoniales debidamente comprobados de la totalidad o de una parte constitutiva del patrimonio del sujeto deudor tributario⁶⁷ sobre la cual presume un nivel de riqueza que utiliza como índice de capacidad contributiva⁶⁸.

La capacidad económica, sin embargo, debe ajustarse a la realidad jurídica y económica del sujeto y por ende **ser real⁶⁹, efectiva y actual**.

aprecia cuando se produce una sustracción ilegítima de la propiedad por vulneración de otros principios tributarios (legalidad por ejemplo) sin que interese el monto de lo sustraído, esto se da aún cuando el monto sustraído sea soportable por el contribuyente.

Por su parte en su aspecto Cuantitativo, cuando el tributo es tan oneroso para el contribuyente que lo obliga a extraer parte sustancial de su patrimonio o renta, o porque excede totalmente sus posibilidades económicas.

⁶⁶ Ruiz de Castilla (2001) señala con respecto al tema: *“es la aptitud económica que tienen las personas y empresas para asumir cargas tributarias tomando en cuenta la riqueza que dicho sujeto ostenta. Impone también respetar niveles económicos mínimos, calificar como hipótesis de incidencia circunstancias adecuadas y cuantificar las obligaciones tributarias sin exceder la capacidad de pago”*.

Se reconoce dos tipos de capacidad contributiva: *la absoluta*, que es una aptitud abstracta que tienen determinadas personas para concurrir a los tributos creados por el estado en ejercicio de su potestad tributaria, y, *la relativa*, que es aquella que orienta la determinación de la carga tributaria en forma concreta.

⁶⁷ también la producción de bienes, venta de bienes, por otra parte el consumo de bienes o servicios

⁶⁸ el principio de capacidad contributiva exige una exteriorización de riqueza, o renta real o potencial que legitime la imposición, es por ello que el principio de *no confiscatoriedad*, al fijar la medida en que el tributo puede absolver esa riqueza, subraya la existencia de capacidad económica como presupuesto de la imposición tributaria

⁶⁹ Esto no impide que en algunos casos, el Legislador exija el gravamen sobre rentas presuntas o potenciales, aunque la justificación en este caso sea diferente. A pesar de lo anterior debemos estar atentos ya que el principio de capacidad contributiva puede verse afectado en los casos en los que como consecuencia de las

En la mayoría de los países el impuesto a la renta, uno de los tipos de tributos de los que se sirve el estado para recaudar y obtener los fondos que se requieren, ha venido acrecentando su importancia en el total de los ingresos recaudados por los países. El impuesto suele tener una buena aceptación social, y esto es así porque las personas lo perciben como un impuesto “justo” ya que grava proporcionalmente más al que más gana y porque solo afecta los excedentes (ganancias) obtenidos.

El impuesto a la renta se estructura para gravar tanto a las personas físicas como a las empresas, el impuesto a las empresas (o a las sociedades) se estructura a fin de ser un tributo simétrico al impuesto personal sobre la renta en el cual el objeto de gravamen es la renta obtenida por las personas jurídicas

La técnica tributaria prescribe en estos casos que la determinación de la base del impuesto a las sociedades se realice a partir de la información que proporciona la contabilidad, normalmente a partir del propio resultado contable.

Si bien en algunos casos, cuando se aplican regímenes simplificados de determinación de la renta, el impuesto se calcula aplicando a los ingresos obtenidos por las empresas una tasa fija, lo usual es que la determinación del impuesto a la renta de sociedades (o empresarial) se realice sobre bases reales y no estimadas.⁷⁰

normas tributarias se restrinja o se niegue al contribuyente la posibilidad de recuperar las pérdidas obtenidas en algún período de medición.

⁷⁰ En nuestro ordenamiento tributario, existe el Régimen Especial de Renta un Régimen simplificado de determinación definitivo de la renta empresarial que establece el monto del impuesto a abonar al aplicar sobre la base de los ingresos la tasa del 1.5%.

A fin de establecer la base real del impuesto, las empresas suelen estar obligadas a llevar registros contables de acuerdo con planes y normas aprobadas legalmente. No obstante, dado que las normas tributarias son autónomas, obligan en algunos casos a realizar conciliaciones o ajustes⁷¹ oportunos a fin de reflejar las diferencias existentes entre la normativa fiscal y la contable.

Las pérdidas obtenidas por las empresas son resultados generalmente de un desbalance entre ingresos y gastos, muchas son las causas que pueden generar este desbalance, por ejemplo, en su etapa inicial (star up) una empresa puede requerir invertir montos significativos para penetrar un mercado, en tanto que éstos desembolsos superen a los ingresos generados por la actividad al inicio, esto generará pérdidas financieras.

También el operar -por razones coyunturales- bajo el punto de equilibrio puede genera pérdidas, igual situación lo generan entre otras las siguientes situaciones: defenderse ante el ingreso de un nuevo operador reduciendo precios, eventos extraordinarios por causa fortuita o fuerza mayor, entre otros. En otros casos las pérdidas pueden ser el resultado de utilizar deducciones que las normas tributarias otorgan a los contribuyentes⁷², en este caso podríamos estar frente a empresas que

71 Tales ajustes pueden referirse o bien a determinados elementos o partidas que tiene diferente consideración fiscal que contable o bien tener su causa en diferentes criterios de valoración

72 E Legislador como parte de sus decisiones de política fiscal puede decidir discriminar a favor de determinadas personas y/o inversiones y otorgarles un tratamiento especial, esto debe ser utilizado con mucho cuidado, pues si la diferenciación no se encuentra suficientemente sustentada puede generar que se cuestione la norma y se invoque el incumplimiento del principio de no discriminación.

muestran resultados financieros saludables, pero que para efectos fiscales arrojan pérdidas y no tributan.

Como se aprecia, el diseño de los impuestos a la renta tiene muchas aristas, y suele convertirse en una labor compleja y muy delicada, que exige resolver los problemas que se presentan buscando soluciones equilibradas, ya que el impacto de las medidas adoptadas tendrán efecto en el corto y largo plazo, tanto en la recaudación, como en el comportamiento de los contribuyentes y sus decisiones empresariales.

2.2.10.2 La naturaleza jurídica de los mecanismos de compensación de las pérdidas.

Un tema que ha sido planteado durante mucho tiempo en las discusiones doctrinarias ha sido el referido a esclarecer la naturaleza jurídica de los mecanismos de compensación de las pérdidas.

Durante algún tiempo se sostuvo que estos mecanismos eran **beneficios tributarios**, ya que reducían la carga impositiva y mediante ellos se podía excluir o exonerar a los sujetos del deber de contribuir.

El hecho mismo que el legislador los utilizase, sobre todo en cuanto plazos, con fines de promoción de las inversiones apoyaba esta tesis

Sin embargo, el análisis del instituto permitía cuestionar esta calificación, los **mecanismos de compensación** no calzaban exactamente en la definición de beneficio tributario, ya que, si bien se lograban efectos similares a los que pudieran obtener con la aplicación de los *beneficios tributarios*.

A diferencia de los beneficios que se otorgan con fines extra fiscales⁷³, los mecanismos de compensación buscan únicamente *no perjudicar* y hacer efectivo en el impuesto a la renta el *principio de equidad* al permitir a las personas compensar sus pérdidas a fin de establecer su verdadera capacidad de pago.

Con el tiempo, la doctrina desarrolló el concepto de *minoración estructural* para referirse a aquellos mecanismos, que como señala Velarde (1997: pp. 57, 63 y 67) operan:

“... al interior del tributo y contribuyen a la exacta definición y cuantificación del supuesto de hecho, de la base gravable y del monto de la tarifa tributaria, por lo tanto afectan a la riqueza o al sujeto gravado con base en consideraciones que obedecen fundamentalmente a su aptitud para contribuir a sufragar los gastos públicos...”

73 A fin de incentivar, estimular o preferir determinados sujetos o actividades

2.2.10.3 Las decisiones de política fiscal respecto a la compensación de las pérdidas

Una premisa básica en el diseño del impuesto a la renta es que la empresa siempre obtendrá utilidades. No podría ser de otra manera, ya que las personas asumen los riesgos de su participación en algún emprendimiento⁷⁴, animados por la expectativa de obtener utilidades, pero a pesar de ello, no es infrecuente que las personas obtengan pérdidas⁷⁵.

Uno de los principales problemas que se debe resolver al diseñar el Impuesto a la Renta, es establecer de la manera más exacta posible la capacidad contributiva de las personas⁷⁶.

En estricto, esta capacidad solo puede ser medida con precisión al *término de la existencia de la persona*⁷⁷, sin embargo, ningún estado puede esperar tanto. Los países requieren garantizar flujos de ingresos permanentes, en lo posible predecibles, para afrontar su funcionamiento.

74 Sea este un proyecto u obra del tipo empresarial o el ejercicio de una profesión, ciencia, arte u oficio.

75 El riesgo de obtener pérdidas es inherente al desarrollo de cualquier actividad, las personas pueden generarlas como consecuencia de planes de negocios mal diseñados, de programas de crecimiento mal concebidos, como resultado de una deficiente administración, de catástrofes naturales o accidentes, de la competencia desleal, de factores económicos no controlables, de cambios tecnológicos, entre otros.

Algunas actividades son particularmente propensas a este riesgo, si bien es cierto algunos de los factores anteriormente citados son controlables muchos no lo son y de presentarse afectaran la capacidad de la empresa de generar utilidades y de sobrevivir.

Las estadísticas peruanas muestran que la mayor parte de los nuevos emprendimientos cerrarán en los dos primeros años de vida, y aun cuando los nuevos emprendimientos superen este umbral, esto no será garantía de supervivencia en el tiempo.

76 Para efectos del presente trabajo cuando nos refiramos al término persona nos estaremos refiriendo indistintamente a personas físicas, sociedades o personas jurídicas y otros entes transparentes que desarrollen actividad empresarial.

77 Es decir al fallecimiento de la persona natural o a la extinción de la persona jurídica o ente transparente

Es esta necesidad -a la que se agregan las obvias complicaciones de administración y control que ocasionarían las **liquidaciones al final** la que ha condicionado la evolución del Impuesto a la Renta hacia **liquidaciones a cuenta** normalmente anuales⁷⁸, las que no pretenden ser definitivas ni exactas y, en el mejor de los casos, solo aspiran a ser *razonables*.

En la doctrina, respecto al tratamiento de las pérdidas no existe consenso, por ello, se encuentran posiciones extremas tanto *liberales* como *radicales* y posiciones intermedias.

Los que defienden las posiciones *liberales* abogan por la compensación de las pérdidas ilimitada e irrestricta⁷⁹, mientras que los que defienden las posiciones *radicales*, justifican por su parte con diversos argumentos la negación al derecho de resarcimiento de las pérdidas.

En la línea de los radicales, Garcia (1980: pp162) refiriendo a Kaldor, señala que éste manifiesta una actitud contraria a la admisión de las pérdidas, pues considera que: “... *es muy dudosa la idea de que el rendimiento neto de una fuente positiva de ingresos pueda ser negativo*”.

78 Cabe recordar que en la mayoría de los casos el período de liquidación, el año fiscal, coincide con el año calendario.

79 A efectos de tratar de conciliar la continuidad en el tiempo de la actividad de las empresas y la división anual de la carga fiscal.

Por otro lado, quienes defienden la posición intermedia reconocen el impacto que tiene el tratamiento de las pérdidas tanto en el financiamiento del presupuesto de un país como en las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas.

Ellos consideran que permitir, aunque sea de manera parcial, la compensación de las pérdidas mejora la neutralidad del impuesto, en consecuencia, permite (o al menos no desalienta) emprender negocios que involucran altas dosis de riesgo a la par que reduce la discriminación contra los negocios que temporalmente obtienen quebrantos.

Ante lo anteriormente expuesto surge entonces una cuestión crítica: ¿Qué tratamiento otorgar a las pérdidas?⁸⁰ El ideal teórico obviamente, en aplicación del principio de simetría, es el establecimiento de un régimen de devolución completa

80 Si consideramos que el impuesto a la renta pretende gravar las utilidades de la empresa, excluyendo las rentas exoneradas a fin de ser equilibrado el tratamiento, y asumiendo que el arrastre de pérdidas tiene como objeto determinar la utilidad gravable realmente obtenida, las pérdidas lógicamente deben compensarse con la utilidad sujeta al impuesto.

Si se compensan las pérdidas con las rentas exoneradas, el impuesto ya no grava esta última utilidad, sino una suma mayor, dada por el monto de dichas rentas. Esto es, las rentas exoneradas llegan a ser gravadas por el impuesto a la renta"

Por ello se afirma que ganancia es todo incremento de patrimonio neto que no deriva de aportes o primas de capital; y que pérdida es cualquier disminución de patrimonio neto por causa distinta de un reembolso de capital o primas, o de una distribución de utilidades.

El arrastre de pérdidas obedece a la consideración fundamental de que el Impuesto pretende gravar la renta realmente obtenida. Se reconoce que en muchas situaciones es imposible que los resultados se determinen exclusivamente en relación a un periodo corto como es el año, debiendo medirse por periodos mayores de tiempo, y si ello no se hace por consideraciones prácticas, por lo menos debe contemplarse la situación mediante el arrastre de pérdidas.

Además, esta medida es sólo una solución parcial del problema, y por ello numerosas legislaciones permiten la compensación de pérdidas, no sólo hacia el futuro, sino también hacia atrás, mediante la rectificación de las declaraciones de años anteriores, con la consiguiente devolución de impuesto

por el cual sea factible compensar hacia delante o hacia atrás las pérdidas que se generaron en un ejercicio fiscal ilimitadamente.

Pero esto normalmente es inviable, y por ello la doctrina reconoce que en atención a razones de justicia, impacto económico e interés público el Legislador está habilitado a introducir restricciones a fin de evitar o limitar la compensación de las pérdidas⁸¹.

Sin embargo estas restricciones no son arbitrarias, y el proceso decisorio que acomete el legislador parte de considerar los diferentes aspectos del *problema*, para lo cual deberá tomar en consideración, antes de optar por una alternativa, lo siguiente:

- **Los aspectos legales**, aquí el legislador deberá cuestionarse si el sistema que se propone es aceptable desde la perspectiva de la observancia de los principios de la tributación, y si adicionalmente es justo, simétrico y equitativo, un imperativo a observar en el diseñar del sistema es evitar que en su operación el sistema elegido se convierta en confiscatorio.
- **Los aspectos económicos**, los tributos en general, a pesar de ser diseñados a fin de ser “neutros”, pocas veces los son, en mayor o en menor medida los tributos condicionan las decisiones de las empresas.

81 Igualmente la recomendación es que el Legislador sea muy cauto, ya que si bien, las restricciones pueden ocasionar en el caso de que la persona obtenga utilidades, únicamente el incremento de la carga tributaria efectiva, pero los efectos son mucho más graves cuando las personas obtienen pérdidas, ya que en estos casos las limitaciones ocasionan una subestimación de las pérdidas que podría inclusive ocasionar el pago de impuestos sobre rentas inexistentes, pagos que podrían devenir en confiscatorios y que afectan aún más la capacidad de recuperación de la empresa.

A los efectos del tratamiento de la pérdidas las decisiones que tome el legislador pueden impactar incentivando o desincentivando la inversión, y esto como hemos señalado anteriormente puede perjudicar el desarrollo de los países en el mediano plazo.

- **Los aspectos de control**, una restricción válida en cualquier tributo está referido a los aspectos de administración y control de los impuestos. A los efectos el legislador debe considerar el grado de desarrollo de la administración tributaria, también su *capacidad de cobertura*⁸², así como su capacidad de generación de riesgo de detección, sanción y ejecución.

Los anteriores aspectos de administración y control, que tienen también un fuerte impacto en el tema de recaudación, importan restricciones válidas que influyen o inclusive condicionan las decisiones de política fiscal.

- **Los aspectos presupuestales**, esta es quizá una de las restricciones más importantes que el legislador tiene que considerar, el Legislador debe para los efectos determinar si es posible financiar el presupuesto sin la parte de los ingresos que se recaudan de las empresas que generan pérdidas.

Si el legislador no tiene otra alternativa de financiamiento, decidirá por un sistema muy restrictivo, aun cuando este pueda tener efectos no deseados en

⁸² El término está referido a la capacidad de fiscalización de una Administración Tributaria, suele expresarse como un indicador que mide la cantidad de acciones de control entre el universo de contribuyentes. En los anexos Cuadro 21, se muestra un comparativo del tamaño y cobertura de fiscalización de algunas administraciones tributarias sudamericanas a efectos de poder contextualizar el tema.

el largo plazo y en los tipos de proyectos en los que los empresarios colocaran su inversión.

2.2.10.4 Los métodos de compensación de pérdidas

La doctrina tributaria reconoce dos métodos para el tratamiento de las pérdidas obtenidas por los negocios, el *carryback* y el *carryforward*:

El primer método, conocido como ***compensación hacia atrás o carryback***, consiste en aplicar las pérdidas obtenidas en el ejercicio corriente como una deducción adicional en los periodos fiscales anteriores, esto permite establecer una base imponible menor o nula a la originalmente establecida, consecuentemente lo que los montos pagados por concepto del Impuesto a la Renta quedan *liberados* y pueden ser devueltos al contribuyente.

Este mecanismo requiere para funcionar, que las empresas que hubieran determinado pérdidas en el ejercicio corriente, hayan declarado y pagado impuestos durante los años previos al momento en que se incurren en las pérdidas.

Por otro lado, la devolución procede siempre y cuando la pérdida en el ejercicio corriente no supere la suma de los impuestos pagados en los ejercicios anteriores⁸³.

⁸³ Normalmente se restringe el número de periodos contra los cuales es posible compensar la pérdida, con la finalidad de facilitar el control. A fin de agregarle más neutralidad al tratamiento de las pérdidas se suele permitir que los saldos no compensados hacia atrás se apliquen hacia adelante.

Los defensores del mecanismo argumentan que mediante esta opción se inyecta efectivo al flujo de caja de una empresa que se encuentra en problemas, lo que permite mejorar la posición financiera y la liquidez del negocio en el momento en que la empresa más lo necesita⁸⁴, apoyando de esta manera a la recuperación del negocio.

A pesar de lo anterior son pocos los países que utilizan el método de *carryback*, principalmente porque:

- Este mecanismo puede afectar la financiación del presupuesto público.
- Es un mecanismo discriminatorio que favorece a las empresas maduras en contra de las recién constituidas, que se ven en desventaja al no tener posibilidad de imputar sus pérdidas a ejercicios anteriores.
- El devolver los impuestos pagados por la empresa no garantiza su recuperación, por lo que el *sacrificio fiscal* pudiera ser inútil.

El segundo método conocido por ***compensación hacia adelante o carryforward*** consiste en aplicar las pérdidas obtenidas en el ejercicio corriente como una deducción adicional en los periodos posteriores, de esta forma, la renta pasible de tributar en los períodos futuros se ve minorada en el monto de la compensación que sea factible deducir.

84 Cuando una empresa empieza a operar con pérdidas el riesgo de impago se incrementa, esta situación genera que los proveedores de bienes y capital limiten el nivel de créditos, encarezcan el costo del uso del dinero y endurezcan las condiciones del otorgamiento de los mismos, esto genera un círculo vicioso del cual la empresa solo puede salir reestructurando sus operaciones y buscando nuevas fuentes de financiamiento en condiciones más ventajosas.

Como consecuencia se puede obtener una base imponible menor (o nula) a la establecida antes de la compensación, con lo que se reduce o elimina el pago del Impuesto a la Renta del ejercicio.

El monto de la pérdida se comporta como un crédito contra el Impuesto a la Renta⁸⁵, el mismo que se imputa a una fecha futura indefinidamente o durante un plazo fijo, dependiendo de las restricciones que pueda imponer la legislación. Normalmente la compensación se realiza sin compensación adicional y en casos muy excepcionales se admite la realización de Ajustes por Corrección Monetaria cuando existe inflación⁸⁶, esto último como un ajuste único a la partida o como parte de un mecanismo de ajuste integral por inflación.

Este método es más conveniente desde el punto de vista de las administraciones tributarias ya que facilita el control y fiscalización de las pérdidas compensadas⁸⁷, cuando usan este método las administraciones tributarias no se ven obligadas a concentrar sus escasos recursos en fiscalizar pocos contribuyentes, en tanto es necesario validar sus pérdidas y sus pagos de impuestos a efectos de la devolución

85 El 5to. párrafo de la NIC 12 establece una categoría especial de activo, los deferred tax assets (activos por impuestos diferidos) que son: *“las cantidades de impuestos sobre las ganancias a recuperar en periodos futuros, relacionadas con: (a) las diferencias temporarias deducibles; (b) la compensación de pérdidas obtenidas en periodos anteriores, que todavía no hayan sido objeto de deducción fiscal; y (c) la compensación de créditos no utilizados procedentes de periodos anteriores”*

86 La re-expresión de la pérdida, como la de cualquier activo o pasivo no comentario, a fin de recoger los efectos de la inflación es una práctica muy común de los países que teniendo una economía inflacionaria han adoptado alguna metodología de ajuste por inflación que recoge lo establecido en la NIC 29: Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias

87 La afirmación anterior se mediatiza, ya que si bien es cierto el período puede prescribir y por ende la Administración impedida de determinar deuda por el período, esto no suele implicar que la Administración no pueda exigir al contribuyente la exhibición de la documentación de los períodos prescritos a fin de validar el monto de la pérdida que se compensa en períodos no prescritos y desconocer la deducción de la misma si no es justificada.

según el método carryback, con lo que pueden reorientar sus recursos de fiscalización a incrementar la cobertura de fiscalización.

Adicionalmente se argumenta que el método permite reducir el costo de cumplimiento de los contribuyentes, debido a que normalmente las normas tributarias igualan el plazo del arrastre de la pérdida con el plazo del periodo de prescripción del impuesto, por lo que en teoría el contribuyente solo estará obligado a mantener los libros, registros y documentación de soporte de los períodos no prescritos reduciendo así el costo de custodia y conservación de los documentos con el consiguiente ahorro.

2.2.10.5 Las restricciones a la compensación de las pérdidas

Entre las razones que justifican que el Legislador restrinja la compensación de las pérdidas tributarias podemos señalar las siguientes:

- **Los cambios en el sistema tributario:** Existen significativas diferencias entre el sistema tributario adoptado en cualquier jurisdicción y el ideal teórico. Las diferencias suelen ser muy importantes y normalmente están motivadas por el intento de evitar prácticas elusivas que pongan en riesgo la integridad de la base impositiva.

- **Un régimen de plena devolución puede dar lugar a abusos:** En situaciones de baja percepción de riesgo de detección⁸⁸, los regímenes de devolución plena se convierten en un gran incentivo al abuso de los contribuyentes, quienes mediante la declaración de pérdidas falsas, la adquisición de empresas con pérdidas, la traslación de quebrantos entre empresas vinculadas u otras medidas de ingeniería fiscal, podrían dejar de pagar - impuestos que realmente les corresponde- y, evadir su deber de contribuir en perjuicio del país.

Algunas transnacionales pueden hacer estas transferencias de utilidades, porque, a la vez, son filiales de enormes conglomerados, altamente integrados (por lo que poseen transporte naviero, compañías de seguro, empresas maquiladoras o industriales) con presencia en numerosos países desarrollados o “emergentes” de Asia.

En este caso, estas empresas transfieren a sus filiales financieras, comerciales, de servicios, metalúrgicas e industriales, domiciliadas normalmente en paraísos fiscales, las que obtienen las utilidades. Si bien los ajustes por precios de transferencia deberían ser la solución para estos problemas, normalmente es insuficiente.

⁸⁸ Como podría ser el caso de un país donde la administración tributaria no tenga las suficientes fuentes de información, la capacidad técnica y/o tecnológica o el personal suficiente para fiscalizar y sancionar el incumplimiento.

- ***El costo de vigilancia de un régimen irrestricto es muy elevado:*** Un sistema de devolución completa sería únicamente administrable si la autoridad tributaria contase con sofisticados sistemas administrativos y con recursos abundantes, realidad de la cual están muy alejadas la mayoría de las administraciones tributarias.

Ninguna administración tributaria tiene la capacidad de fiscalizar al cien por ciento de su directorio, conocedores de esta realidad algunos contribuyentes podrían determinar pérdidas recurrentes que no podrían ser verificadas por la autoridad fiscal.

Durante años, y aún en países con una mejor conciencia tributaria y mayor percepción de riesgo de control, una práctica recurrente de las empresas ha sido reportar pérdidas para efectos tributarios, y aún así seguir operando, la poca capacidad de la administración tributaria y la baja “rentabilidad” a efectos de obtener mayor recaudación que importa auditar a una empresa con pérdidas importantes hace que se genere un círculo negativo que incentiva a declarar pérdidas bajo la premisa de que aún en caso de ser fiscalizados los ajustes no serían importantes.

- ***La plena indemnización prolonga el proceso de desmantelamiento de empresas:*** Los recursos de cualquier sociedad son escasos y tienen un alto costo de oportunidad, mantener por un tiempo más de lo razonable y

económicamente viable emprendimientos que se volvieron o siempre fueron ineficientes no es una buena alternativa ya que inmoviliza o subutiliza innecesariamente capitales y recursos que podrían ser utilizados en otras actividades con mayores beneficios.

En este contexto una restricción a la compensación tiene un efecto positivo en la movilización de activos ociosos, sobre todo si se lo acompaña con un impuesto mínimo a la renta⁸⁹ con lo que la medida tendría un efecto regulador positivo sobre la economía.

Hay evidencia empírica que demuestra que la introducción de un Impuesto al Activo (que afecte al total de bienes materiales e inmateriales, equivalentes de efectivo, créditos y otros derechos) mejora el comportamiento de las empresas que evadían el Impuesto sobre la Renta.

- ***La mayoría de los países tiene restricciones presupuestarias:*** Si las pérdidas obtenidas por los negocios no son generadas por trastornos generalizados de la economía, o siendo generalizados no involucran sectores

⁸⁹ Los Impuestos Mínimos a la Renta (IMR) no sustituyen a los impuestos a la Renta Generales, si no que los complementan. Normalmente se instrumentalizan como pagos a cuenta de la liquidación final del impuesto a la renta general.

El Impuesto Mínimo a la Renta (IMR) pretende convertirse en un minimum tax del Impuesto sobre la Renta, a los efectos de obligar a las empresas a tributar un mínimo de renta, para limitar la evasión del Impuesto general. Los países de América Latina han sido muy creativos en esta materia, y se podrían destacar una amplia variedad de impuestos o regímenes especiales de estas características.

Al respecto, Tanzi (2000), señala como mérito de este impuesto «...el estímulo al uso productivo de los activos por parte de las empresas, pero reconoce que su aplicación es controversial para los propietarios o gerentes de las empresas.».

clave de la economía, la pérdida de ingresos fiscales que genera un régimen de devolución completa, podría ser cubierta con la mayor recaudación que se obtiene de los contribuyentes que se encuentran operando en el umbral de utilidades.

Pero, si el problema es generalizado, el déficit en los ingresos fiscales deberá ser financiado con el incremento general de las tasas del Impuesto a la Renta, la creación de nuevos impuestos⁹⁰ o eventualmente con mayor endeudamiento, medidas que ocasionan desequilibrios mayores a los beneficios que pudiera significar un régimen de indemnización completa.

Si se atendiera únicamente a las razones anteriormente señaladas, una alternativa válida al tratamiento de las pérdidas es impedir totalmente su compensación. Pero,

90 En Latinoamérica, a pesar de los cuestionamientos constitucionales, muchos países han introdujeron a partir de los años 80 Impuestos a la Renta Mínima Presunta (Impuestos que gravan la renta potencial) como forma de incrementar la recaudación cuando existe un importante stock de pérdidas de las empresas que les permiten dejar de pagar el impuesto a la Renta.

Estos impuestos, patrimoniales según la clasificación admitida, han sido diseñados para ser complementarios al Impuesto a la Renta de las empresas, por lo que se aplican normalmente en defecto de la obtención de rentas reales. Este tipo de impuesto al gravar las rentas potenciales y no efectivas, cumple con el principio productivista por el que busca premiar a los contribuyentes que poseen capitales productivos y en castigar a aquellos que poseen fondos inactivos o bienes improductivos o poco productivos.

La justificación del impuesto descansa en que en teoría incentivan la elección de proyectos rentables para la colocación de los activos de la sociedad. Los recursos de cualquier sociedad son escasos y tienen un alto costo de oportunidad, por lo que mantener por un tiempo más de lo razonable y económicamente viable emprendimientos que se volvieron o siempre fueron ineficientes no es una buena alternativa ya que inmoviliza innecesariamente capitales y recursos que podrían ser utilizados en otras actividades con mayores beneficios.

Los impuestos a la renta potencial se justifican en la necesidad de otorgar mayor equidad al sistema y evitar cargar el peso del financiamiento del estado en unos pocos contribuyentes, que por razón de su eficiencia o el mayor control al que están sujetos cumplen con contribuir. Los impuestos de este tipo hacen que las empresas tiendan a incrementar el monto de las operaciones declaradas a montos mínimos que superen o se acerquen a la renta mínima potencial a efectos de dejar de ser considerados contribuyentes riesgosos, sobretudo en sectores donde existe una alta informalidad, con lo que se reduce indirectamente la evasión en el Impuesto a la Renta y en el IVA.

a pesar de lo atractiva de esta opción, desde el punto de vista de recaudación a corto plazo no es viable, se debe reconocer que inclusive negocios muy bien diseñados y administrados en algunas situaciones, pueden generar pérdidas por hechos fortuitos o de fuerza mayor⁹¹.

Debe tenerse en cuenta igualmente, que en algunas situaciones pueden ser los incentivos tributarios (tales como los de depreciación acelerada) que otorgó el *Legislador* los que ocasionan que las personas reporten pérdidas tributarias, mientras que financieramente reportan utilidades; sería entonces cuanto menos inconsistente por parte del *Legislador* pretender desconocer la compensación de éstas pérdidas.

Por otro lado, la opción radical puede tener fuertes impactos en la forma como las empresas realizan sus inversiones y desarrollan sus proyectos. Es por ello que no se utiliza de manera general, únicamente en casos concretos puede justificarse su uso, como una opción de política fiscal que busca desincentivar la realización de actividades que el estado considera no prioritarias o comportamientos que se busca reprimir.

Las razones señaladas anteriormente han motivado que la mayoría de los países hayan optado por la opción intermedia en el tratamiento de las pérdidas empresariales y consideren reglas que establecen restricciones o limitaciones que buscan interferir lo menos posible en las decisiones de las personas y que pretenden

91 Tales como robos, vandalismo, incendios, inundaciones, terremotos, entre otros.

impedir el abuso, faciliten el control y no afectar de manera sustancial al financiamiento del presupuesto del estado.

Las restricciones que se observan pueden ser clasificadas en alguna de las siguientes categorías:

a.- Restricciones a los conceptos que determinan pérdidas a compensar.

b.- Restricciones a la compensación de las pérdidas, estas a su vez pueden ser:

- Restricciones temporales.
- Restricciones cuantitativas.
- Restricciones al tipo de renta contra los que se admite la compensación de la pérdida.

Ningún país tiene un solo tipo de restricción, la mayoría de ellos opera con combinaciones que buscan maximizar los beneficios y minimizar los efectos no deseados, los *Legisladores* suelen establecer un primer nivel general en el cual se restringe los conceptos que degeneran las pérdidas y dejan a un segundo nivel las restricciones a la compensación.

A continuación desarrollaremos con mayor profundidad las restricciones:

a.- Restricciones a los conceptos que determinan pérdidas a compensar

Todos los que intervienen en los quehaceres empresariales saben que a pesar de su aparente exactitud matemática, el resultado que se obtiene de la contabilidad es una magnitud relativa.

Esto es consecuencia directa de las decisiones que se deben tomar para valorar las corrientes de ingresos y de gastos del negocio. Dicha relatividad no existiría si el resultado se calculara una sola vez al final de la vida económica de la empresa, momento en el cual se liquidan todos los activos y pasivos y se puede establecer el resultado final.

Sin embargo, existen razones legales⁹² y prácticas⁹³ que obligan a periodificar las corrientes de ingresos y gastos en períodos anuales, aún con el riesgo de que los distintos criterios de valoración y periodificación elegidos puedan establecer resultados distintos. Varias son las causas que pueden generar diferencias, solo para mencionar algunas podemos señalar:

- Las normas contables reconocen alternativas de contabilización diferentes para el tratamiento de ciertas operaciones.

92 Del tipo mercantiles (a fin de fijar la participación de los socios en beneficios), Laborales (a fin de fijar la participación de los trabajadores en los beneficios) y fiscales (la fijación de la participación de la Hacienda Pública en el beneficio empresarial

93 Existen muchos interesados en conocer el resultado de la marcha de la empresa, los mismos empresarios, los directivos, los proveedores, los acreedores, los clientes, los empleados y la sociedad en general que no pueden esperar hasta el final a fin de tomar decisiones sobre su vinculación con la empresa.

- No todos los tópicos han sido normados⁹⁴ lo que ocasiona que no exista una forma *correcta* de cómo contabilizar algunas transacciones o los costos asociados a algunas actividades⁹⁵.
- Si bien los datos contables son el reflejo de la vida económica de la empresa, responden en parte a decisiones, opiniones y políticas de actuación del empresario. Estas decisiones se suelen tomar dentro del marco de los distintos intereses en conflicto⁹⁶.

Aún en las transacciones en las que no existen distorsiones ocasionadas por los motivos anteriores, la contabilización de las operaciones puede dar como consecuencia valores relativos.

En el caso de los ingresos o derechos a favor de la empresa, la relatividad del dato contable se puede apreciar cuando estos se obtienen como consecuencia de operaciones en moneda extranjera que serán obtenidos en el mediano o largo plazo y que se ven afectados por la variación del tipo de cambio.

También se encuentra esta relatividad al analizar contratos de construcción que

94 La inacción puede atribuirse tanto a los órganos responsables de la uniformar la práctica contable como al propio estado, aunque en muchos casos la falta de pronunciamiento se justifican en lo especializado de la industria que se pretende regular y las necesidad de tiempo para investigar y consensuar la alternativa más adecuada a efectos de asegurar que se exponga siempre la imagen fiel (*true and fair view*).

95 Por ejemplo referidos a los instrumentos financieros, actividades agropecuarias, forestales, entre otros.

96 Los administradores, los trabajadores, los socios y la misma Hacienda tienen diferentes intereses en los resultados de la empresa, por solo citar algunos.

abarcan varios periodos anuales, y donde las condiciones subsecuentes pueden ocasionar que los resultados favorables se vean reversados.

El caso de los gastos⁹⁷ es más complicado, ya que, en su mayoría cualquier tratamiento que se dispense permitirá obtener no solo resultados relativos sino también muchas veces discrecionales.

La discrecionalidad y relatividad se pueden observar en los casos en casos donde existe discrecionalidad para adoptar decisiones de *devengar o diferir*⁹⁸, o, cuando la persona tiene libertad para elegir la forma más conveniente de establecer el *correcto valor* de determinadas partidas⁹⁹,

Lo señalado anteriormente, explica porqué el legislador, a efectos de la determinación de la base de cálculo del Impuesto a la Renta, se aparta del resultado contable (y consecuentemente de los conceptos económicos de ingreso, costo y gasto) y establezca, en aplicación de su potestad, reglas propias para el reconocimiento de ingresos y gastos.

97 A efectos del presente trabajo se utilizaremos el concepto genérico de gasto para referirnos a los costos, amortizaciones, provisiones, pérdidas y en general cualquier otro concepto que califique como un cargo a resultados, ya que no es materia del presente estudio distinguir entre los conceptos anteriormente señalados.

98 A pesar de que existen pocas situaciones en las que esto puede pasar, y cuando pasan los efectos en algunos casos se administran como consecuencia del imperativo contable de mantener una correcta correlación entre ingresos y gastos en aplicación del principio de cotejo (o apareo o matching como también se lo conoce).

99 Como por ejemplo el Valor de la mercadería, insumos o suministros en el almacén, el cálculo del consumo de las primeras materias, insumos y suministros utilizados en la producción, el cálculo de la producción vendida, el monto de las amortizaciones y provisiones que corresponde deducir, los criterios para la determinación del monto que corresponde a las provisiones por cuentas de dudoso cobro, pérdida por comparación al valor de mercado, provisiones de beneficios sociales, y otras contingencias en general.

En el entendido que la contabilidad es *única*, estas reglas generan la necesidad de practicar adiciones y deducciones (ajustes fiscales¹⁰⁰) al **Resultado Contable** con el fin de establecer el **Resultado Fiscal**⁰¹.

Nadie cuestiona el derecho del legislador de establecer restricciones razonables, basadas en una aplicación restrictiva del principio de causalidad, para el reconocimiento de los gastos y que solicite que la deducción esté supeditada al sustento de que los gastos son:

- ordinarios,
- necesarios (o inevitables),
- realizados a valor de mercado,
- que han sido necesarios incurrir en ellos para la generación de los

100 La práctica de los ajustes fiscales a fin de establecer el Resultado Fiscal es tan extendida a nivel mundial, que existe una Norma Internacional de Contabilidad denominada Impuesto a las Ganancias (la NIC 12) que establece en el párrafo 5to, entre otras, definiciones para: Ganancia contable, Ganancia (pérdida) fiscal, Gasto (ingreso) por el impuesto a las ganancias, Impuesto corriente, impuesto diferido, Pasivos por impuestos diferidos, entre otros.

Vale la pena reproducir la definición de lo que para efectos contables se considera un Activo por impuestos diferidos: "...son las cantidades de impuestos sobre las ganancias a recuperar en periodos futuros, relacionadas con: (a) las diferencias temporarias deducibles; (b) la compensación de pérdidas obtenidas en periodos anteriores, que todavía no hayan sido objeto de deducción fiscal; y (c) la compensación de créditos no utilizados procedentes de periodos anteriores.

101 Sanz (1990) establece las siguientes razones por las cuales la base imponible no tiene por qué coincidir necesariamente con el resultado contable son:

- *“La supra mencionada diversidad de objetivos perseguidos por las normas contables y las normas fiscales.*
- *La Prevalencia del principio de prudencia valorativa en la determinación del resultado contable, principio éste, que fuera del marco de los intereses que protege -ya señalados anteriormente al hablar de la contabilidad- presenta aspectos muy discutibles, englobados en el análisis del principio de prudencia valorativa.*
- *Flexibilidad de las normas contables.*
- *Existencia de objetivos de política fiscal que predeterminan determinada imposición societaria*
- *La perturbación que puede suponer la fiscalidad para el progreso de la contabilidad. Los principios contables se forman en el seno de organizaciones técnicas y profesionales vinculados por diversas razones a las empresas, cuya labor no debe verse condicionada por factores de naturaleza fiscal”*

ingresos afectos (y por ende efectivos),

- que incurrir en ellos ha sido necesario a fin de mantener la fuente en condiciones de productividad, y
- que estén directamente relacionados con la actividad o giro de la empresa.

Queda claro que si el legislador no restringiese los conceptos a deducir estaría dejando abierta la posibilidad de abuso por parte de los contribuyentes, y es por eso que doctrinariamente se acepta que se limite, condicione o simplemente se impida la deducción de cierto tipo de gastos¹⁰².

Las restricciones que pueden introducirse en las normas pueden clasificarse, normalmente, dentro de alguna de las siguientes categorías:

- Restricciones a la deducción de gastos personales
- Restricciones relacionadas a las inversiones en bienes de capital y las generadas por pérdidas de capital
- Restricciones motivadas por consideraciones de política fiscal.

¹⁰² Al respecto consideramos que no se debe admitir la deducción de los costos y gastos vinculados a ingresos inafectos y/o exonerados, pero a partir de esta distinción, que es relativamente fácil de establecer, definir si un gasto es causal a la generación de la renta puede volverse una labor sumamente compleja.

En muchos casos la probanza (o el eventual cuestionamiento) de que sean cumplido (o incumplido según sea el caso) los requisitos que permiten a un gasto ser es una fuente inevitable de conflicto entre la administración tributaria y los administrados, sobre todo cuando estamos frente a negocios operados por los propietarios directamente, en los cuales la separación entre los gastos personales y los gastos empresariales suele ser muy sutil

b.- Las Restricciones a la compensación de las pérdidas

Una vez establecido el monto de la pérdida del período, el legislador puede optar entre permitir la compensación del íntegro de la pérdida sin ninguna restricción o restringir la compensación.

La primera opción, no suele ser considerada por los argumentos anteriormente señalados, queda entonces restringir el uso de la pérdida, y para lograr lo anterior el *Legislador* puede aplicar restricciones temporales, restricciones cuantitativas, restricciones al tipo de renta contra las que se compensa la pérdida, o combinaciones de todas las anteriores.

Cabe señalar que normalmente las restricciones no se aplican por separado, los *Legisladores* a fin de mejorar la equidad del mecanismo introducen combinaciones de las restricciones anteriormente señaladas intentando conciliar la necesidad de fondos del Fisco con el derecho de los contribuyentes de aplicar sus quebrantos.

A continuación trataremos cada una de estas restricciones.

Restricciones Temporales: Mediante una restricción temporal, lo que busca el Legislador es limitar el plazo en el cual las pérdidas empresariales pueden ser compensadas con las utilidades generadas en los periodos anteriores o futuros¹⁰³. Vencido el plazo máximo, la persona pierde el derecho de aplicar el monto de las

103 Según se utilice el método del *carryback* o *carryforward*

pérdidas no compensado, se exige entonces que la empresa actúe como si no tuviese pérdidas financieras y que liquide el impuesto en consecuencia.

La mayoría de los sistemas fiscales permiten la compensación de las bases fiscales negativas de ejercicios anteriores solo hasta un número máximo de años, la justificación que se ensaya ante esta opción es que de esta forma se desincentiva la ineficacia empresarial imponiendo un sobrecosto tributario¹⁰⁴ a quienes no demuestren aptitud para la asignación y explotación de los escasos recursos con los que cuenta la sociedad.

Un tema importante a definir cuando se opta por este tipo de restricción es establecer el inicio del cómputo del plazo. Para esto, a su vez, existen dos alternativas, la primera, que compute indefectiblemente desde el ejercicio siguiente a aquel en que se obtienen las pérdidas no condicionando el inicio del plazo a la generación de renta positiva (con lo que el plazo máximo que se otorga se convierte en fijo), o diferir el inicio del cómputo a partir del primer año en el cual se obtienen utilidades (con lo que el plazo máximo se convierte en relativo).

104 Esta justificación funciona en el escenario de una economía estable que no se encuentra aquejada de situaciones anómalas o excepcionales, y en el que se den las condiciones apropiadas para que los agentes económicos desarrollen su giro o negocio ordinariamente, en buena cuenta una situación ideal.

Sin embargo, durante las últimas décadas y pese a los importantes logros obtenidos en materia económica, sobretudo en Sudamérica, los sectores productivos han sentido las consecuencia de largos años de inestabilidad política y económica agravada en algunos países por el terrorismo, la hiperinflación, los efectos de las crisis mundiales, las inclemencias de la naturaleza, y el efecto de la globalización que afecta a los mercados internos originando la caída generalizada de los mercados incidiendo con mayor fuerza en las economías en desarrollo.

En este contexto, al impedir la compensación de pérdidas por vencimiento del plazo límite se estarían gravando utilidades ficticias como ya se había señalado anteriormente.

Respecto de este último punto, al comprobar la tendencia en la legislación comparada, se aprecia que independientemente al número máximo de años concedido para la compensación de la pérdida, el cómputo se inicia mayoritariamente en el ejercicio siguiente al que ésta resulta.

Restricciones Cuantitativas: Con este tipo de restricciones, el *Legislador* busca limitar el monto de la pérdida compensable en un ejercicio a un porcentaje de las pérdidas o a un porcentaje de las utilidades obtenidas en el ejercicio donde se compensa, a fin de evitar que en periodos de dificultades económicas las empresas reduzcan sustancialmente o dejen de pagar el impuesto a la renta.

Al establecer límites al arrastre y limitar consecuentemente la deducción de las pérdidas obtenidas en un ejercicio fiscal, se concilia la necesidad de liquidez del estado y el derecho de los contribuyentes de compensar sus quebrantos en el largo plazo, sin los problemas que puede causar el arrastre ilimitado del total de la pérdida.

Al implementar esta opción, existen dos alternativas, aunque la segunda presenta mayores ventajas para el fisco.

- La primera, que la compensación se aplique como un porcentaje de la pérdida generada, en cuyo caso es necesario precisar que la compensación de bases imponibles negativas no puede generar nuevas bases imponibles negativas, con lo que el límite de la compensación de la base imponible negativa es la base imponible previa positiva.

Debe tomarse en consideración, que al adoptarse esta opción en algunos casos la empresa podría dejar de pagar el impuesto.

- La segunda, que la pérdida se aplique hasta el límite de un porcentaje de las ganancias generadas en el período. Con lo cual, el fisco obtendría el Impuesto a la Renta independientemente del monto de la pérdida, ya que el contribuyente pagaría por la parte de utilidad que no ha sido reducida en aplicación de la pérdida.

Restricciones a la compensación de la pérdida con las rentas provenientes de otras fuentes: En la mayoría de los países el Impuesto a la Renta ha evolucionado hacia esquemas globales de acumulación de la renta; sin perjuicio de lo anterior, el *Legislador* está facultado a establecer *categorías estancas* a fin de determinar de manera objetiva y particular las rentas obtenidas de la explotación de las diferentes actividades o activos (incluyendo el trabajo).

Cuando el Legislador opta por esta opción establece reglas propias para determinar la renta de cada categoría (cédula) sobre la base de combinaciones de renta real, renta presunta o renta potencial, estas decisiones generan a su vez la necesidad de establecer reglas especiales para el tratamiento de las pérdidas de cada tipo de categoría.

La opción anterior también es aplicable para las rentas empresariales, donde inclusive puede ser más fácil¹⁰⁵ establecer resultados por las diferentes fuentes o líneas de negocio que la empresa.

Con este tipo de restricción no solo se logra mejorar el control si no que adicionalmente se desalienta el desarrollo de actividades que pudieran reducir de manera cuestionable o, cuando menos, dudosa la carga del contribuyente y que podría incluso generar la traslación de rentas entre empresas.

Entre las opciones a disposición del Legislador tenemos:

- Impedir en definitiva la deducción de la pérdida
- Admitir bajo reglas particulares la compensación con las rentas generadas por las demás transacciones u operaciones
- Permitir únicamente su compensación con las rentas generadas por similares transacciones u operaciones.

II.

II. 2.2.10.6 Tratamiento de las pérdidas tributarias en casos especiales

A continuación revisaremos algunos tratamientos particulares y restricciones que se dispensan en casos especiales a las pérdidas empresariales, si bien, algunos de los

¹⁰⁵ Con fines estrictamente empresariales muchas empresas requieren establecer cuál es la contribución de cada tipo de operación, línea de negocio o segmento a la rentabilidad general del negocio, esta necesidad puede ser satisfecha por sistemas contables o sistemas de gestión bien organizados, nada impide por tanto que el Legislador utilice estos sistemas para establecer un mejor control del instituto.

casos caen dentro de las restricciones anteriormente señaladas, consideramos de interés para los efectos del presente trabajo tratarlos por separado.

Las pérdidas generadas por las nuevas empresas o por ampliaciones de negocios (pérdidas de inicio): Las nuevas empresas suelen tener un período de despegue relativamente rápido, pero esta etapa normalmente es crítica. Las estadísticas muestran que durante los primeros años de vida muchas empresas quebrarán o al menos operarán generando pérdidas.

Las pérdidas, en el caso de las empresas, pueden ser consecuencia de planes de negocio mal formulados o resultado del *esfuerzo* que hacen las empresas a fin de acceder a nuevos mercados, esfuerzo que puede incluir el operar deliberadamente bajo el punto de equilibrio con la finalidad de ganar una mayor participación en el mercado para sus productos o servicios.

Es por ello, que algunas legislaciones otorgan un tratamiento más benigno a la compensación de las pérdidas. El tratamiento especial puede incluir, el otorgar plazos mayores para la amortización de la pérdida o inaplicar los porcentajes máximos de arrastre, según corresponda.

Las pérdidas en negocios que requieren largos periodos de maduración o grandes inversiones: Existen actividades en las que es necesario invertir importantes sumas de dinero durante un tiempo largo antes de que se empiece a generar flujos positivos de ingresos, y consecuentemente utilidades.

Las empresas dedicadas a la actividad forestal, la agrícola de cultivos permanentes, la gran minería, la extracción o producción de hidrocarburos y la producción de energía, son ejemplos de actividades que requieren periodos importantes de tiempo antes de que se empiece a obtener frutos de la inversión.

Por las razones expuestas, y con la finalidad de promover el empleo, la inversión (o reinversión), o incentivar el desarrollo de proyectos de gran envergadura, muchos países suelen otorgar a las pérdidas¹⁰⁶ generadas por este tipo de emprendimientos un tratamiento especial.

Al igual que en el caso anterior el tratamiento especial puede incluir, el otorgar plazos mayores para la amortización de la pérdida o inaplicar los porcentajes máximos de arrastre según corresponda.

Las pérdidas no absorbidas en negocios liquidados (pérdidas de final): Si bien, en el caso de las sociedades la vida de la entidad puede ser teóricamente ilimitada, en la generalidad de los casos, esto no sucede así e inevitablemente tarde o temprano la entidad terminará por extinguirse. Existen una serie de factores tanto internos¹⁰⁷ como externos¹⁰⁸ que pueden ocasionar que la empresa colapse, pero sea cual fuera el origen la extinción del negocio es una realidad casi inevitable.

106 Hay que tener mucho cuidado en estos casos, a fin de no superponer beneficios, no debe olvidarse que justamente por consideraciones de Política Fiscal, a este tipo de inversiones se le suele otorgar un tratamiento preferencial que incluye normalmente incentivos tributarios de depreciación y/o amortización acelerada, los que podrían ser responsables en parte de las pérdidas que reporta el negocio.

107 Recordemos que el proceso de desarrollo empresarial se inicia cuando los emprendedores generan un proyecto y lo ponen en marcha, el éxito está supeditado a que los emprendedores se encargan de expandir el negocio, darle matices, o imaginar futuros y variantes posibles, si no lo hacen condenan al negocio a una extinción temprana.

Mientras un negocio continúe calificando como *empresa en marcha*, las posibilidades de aplicar en el futuro las pérdidas permite que se logre el objetivo de gravar en el largo plazo las utilidades; sin embargo, en los casos de emprendimientos que finalizan o fracasan se producen gastos relevantes de liquidación¹⁰⁹ que no podrán recuperarse si no se continúan con actividades rentables futuras¹¹⁰.

En los sistemas que permiten el *carryback* cuando un negocio se liquida, los accionistas pueden recuperar aunque sea de manera parcial el monto de los impuestos pagados en los ejercicios anteriores.

El problema se agrava si durante la etapa de consolidación y aún antes, el emprendimiento no ha acumulado un capital de remodelación que le permita entre otras cosas: ampliar el negocio, generar nuevas líneas de negocio secundario que provoque nuevos ingresos y compense la reducción de los ingresos de la línea original hasta que al final la sustituya, expandir el negocio abriendo sucursales para generar mayores ingresos, ofrecer servicios adicionales, o reconvirtiendo la empresa que es la opción más radical y delicada al mismo tiempo. Si lo anterior se logra con éxito la empresa continuará viviendo por un tiempo más, si falla, se llegó al punto final.

108 Entre los riesgos existentes podemos señalar: las variaciones de la economía en general (las recesiones, crisis financieras, dolarización, inflación, la apertura de los mercados y reducción de aranceles que conducen normalmente a una mayor importación, los mayores impuestos que se puedan exigir, la reducción de los ingresos de los consumidores, entre otros.) y los cambios en el mercado (cambios en la demanda que ocasionan que el producto o servicio ofrecido deja de interesar al público o simplemente se genera un exceso de oferta, ambos tipos de riesgo pueden ser responsables de la quiebra de un negocio.

Pero no todo es responsabilidad de los factores externos, la principal causa de la quiebra de los emprendimientos, contra lo que se cree y según señalan los expertos, no suelen ser los cambios externos, si no la capacidad de adaptación de la empresa a las nuevas condiciones.

109 El monto de la pérdida no aplicada, se considera como un activo cuyo valor puede determinarse estableciendo el monto del ahorro obtenido en los futuros pagos del Impuesto a la Renta. Cualquier evento que afecte las posibilidades de aplicación de la pérdida ocasiona el deterioro del valor del activo, el cual puede ser total en el caso de que no pueda aplicarse, situación que se da en los casos de extinción del negocio. (según se define en el párrafo 5 de la NIC 12).

110 Esto puede apreciarse, por ejemplo, en la actividad minera durante el período del cierre de la mina. Las empresas mineras, conocen de antemano que agotado el yacimiento, deberán cerrar la mina, el cierre de mina incluye las labores necesarias a fin de dejar la zona libre de contaminación y reutilizable a fines agrícolas o forestales, para los efectos las empresas mineras anualmente realizan una provisión a efectos de garantizar los fondos necesarios para el cierre de operaciones; sin embargo, dado que en la mayoría de las legislaciones no se permite descontar las provisiones por gastos estimados la empresa deberá adicionar a su renta neta financiera, entre otros ajustes tributarios, el monto de la provisión no admitida.

Cuando finalmente sea el momento de realizar el cierre de mina los ingresos de la empresa, si los hubiera, serán normalmente inferiores a los costos y gastos en los que se incurrirá para cerrar la mina y cumplir entre otros con los compromisos ambientales. En este caso tal cual se aprecia se producirá una pérdida tributaria que no podrá aplicarse, salvo que la empresa continúe con la explotación de otro yacimiento.

Por su parte en los países en los que se ha optado por el *carryforward*, se suele permitir que las personas que aportaron al patrimonio de la empresa deduzcan la pérdida de valor que ha sufrido en su patrimonio como consecuencia de la no-recuperación de su inversión. Estas medidas aisladas o combinadas, según sea el caso, otorgan un mecanismo de alivio razonable.

Las pérdidas generadas por operaciones entre empresas vinculadas: Los grandes grupos empresariales suelen aprovechar su posición de mercado y el hecho de trabajar simultáneamente en múltiples jurisdicciones para desplazar las rentas a entidades del grupo no residentes que tributan en régimen privilegiado¹¹¹.

Esto mismo pueden realizarlo dentro de la misma jurisdicción cuando, por razones de política fiscal existen zonas y/o actividades con tratamiento fiscal privilegiado.

La presencia de pérdidas recurrentes en una empresa asociada a un grupo empresarial y el hecho que la matriz o que las empresas vinculadas que operan con la empresa domiciliada obtengan utilidades, permite a la Administración Tributaria sospechar que las pérdidas reportadas en la jurisdicción son consecuencia de una política incorrecta de *precios de transferencia*.

111 Solo para recordar, los mecanismos más comunes para lograr lo anterior suelen estar asociados, entre otros, a: Estructuras de participación para aprovechar la exención de beneficios y el cómputo de pérdidas; Canjes de valores para eludir restricciones del método de exención, básicamente las relativas a las pérdidas; Creación de un fondo de comercio en entidades no residentes relativo a entidades residentes, al objeto de determinar pérdidas provisionables derivadas de la amortización de dicho fondo de comercio; Creación de pérdidas en sociedades filiales constituidas en el extranjero, básicamente a través de amortizaciones de fondos de comercio, que serán provisionadas; Aportación entre entidades del grupo para generar pérdidas por referencia a un valor de mercado controlado por el propio grupo; Transmisiones intra-grupo para elevar el valor de las acciones, que posteriormente pueden generar pérdidas de valor por depreciación de la moneda o de la cotización en bolsa.

Salvo que las empresas puedan justificar satisfactoriamente¹¹² que tales pérdidas, durante un plazo razonable, son debidas a la penetración en un nuevo mercado o a la necesidad de ampliar la cuota de mercado en un producto.

El problema de la tributación en la renta de los grupos empresariales locales, puede reducirse mediante la tributación al Impuesto a la Renta de manera consolidada, pero aún cuando esta opción sea factible y obligatoria, siempre existirán dudas sobre las operaciones que realice con empresas no domiciliadas y si se utiliza adecuadamente los precios de transferencia¹¹³.

Por ello muchos países prefieren, a fin de facilitar el control fiscal, que inclusive las empresas de grupos económicos sin presencia internacional, en los que se podría tener un mejor nivel de control, tributen de manera independiente.

Hay que entender que el problema no puede ser solucionado íntegramente mediante la realización de auditorías. Esto debido a que las auditorías de precios de transferencia suelen ser intensivas en el uso de recursos de auditoría altamente especializados, y muy largas en cuanto al tiempo que se requiere para concluir las y sumamente conflictivas ya que la empresa suele cuestionar en todas las instancias los resultados que se le imputan.

112 Es obvio que las empresas asociadas igual que las independientes pueden tener pérdidas genuinas. Sin embargo, una empresa independiente no estaría preparada para tolerar pérdidas indefinidamente

113 Aún en el caso de que exista la posibilidad de determinar resultados consolidados, y que el país como consecuencia de convenios de intercambio de información entre administraciones tributarias o como parte de los compromisos asumidos por los países en convenios de doble imposición puedan acceder a la confirmación de otras administraciones tributarias siempre existirá un riesgo alto de admitir pérdidas no reales.

Es en atención a las razones anteriormente señaladas, que los *Legisladores* en la mayoría de los países, a fin de evitar mayores complicaciones, restringe la compensación de las pérdidas provenientes de operaciones con empresas vinculadas.

La Transferencia de pérdidas en procesos de reorganización empresarial: Las pérdidas tributarias son un *activo*¹¹⁴ en el sentido estricto de la palabra, su valor establecido normalmente en los procesos de *due dilligence* previos a las reorganizaciones empresariales, se determina sobre la base del monto recuperable de la pérdida.

Así, si fuera factible compensar totalmente la pérdida el valor de transacción del *activo* estará muy cercano al valor presente del monto del ahorro en el pago del impuesto a la renta, si por otro lado existen restricciones que impiden su compensación parcial o total, su valor debe ser ajustado o castigado según sea el caso.

Para efectos tributarios, las alternativas para el tratamiento de las pérdidas dentro de un proceso de reorganización empresarial son tres, permitir la compensación sin restricciones de las pérdidas, prohibir de manera genérica cualquier posibilidad de compensación de pérdidas fiscales o aceptar la compensación con algunas restricciones.

114 Ver párrafo 5to de la NIC 12

Cada una de estas alternativas afecta de manera directa el *valor de las pérdidas* como se estableció anteriormente. Desde la perspectiva fiscal, cada una de las alternativas implica una serie de riesgos y efectos que conviene evaluar, así:

- Permitir la compensación sin restricciones es muy riesgoso ya que abre la posibilidad de una serie de abusos por parte de los contribuyentes.
- Esta opción no es neutral y puede ser contraria al deber de contribuir ya que alienta el uso interesado de las figuras de reorganización empresarial sin sentido económico cuya única finalidad sería el reducir y/o evadir la carga tributaria.
- Prohibir de manera genérica cualquier posibilidad de compensación de pérdidas fiscales, es igualmente cuestionable.

La limitación absoluta sería injusta e inequitativa ya que no sería neutral y se convertiría en un factor que desalienta los procesos de reorganización empresarial con verdadero sentido económico, con el agravante que en algunas circunstancias se exija a la empresa tributos que no atiendan a su real capacidad de pago¹¹⁵.

La tercera opción, la de permitir bajo reglas especiales la compensación de las pérdidas, queda entonces como la opción más razonable, ya que si se diseñan bien, las restricciones que puedan imponerse no desalientan las reorganizaciones que tienen sentido económico. No es de extrañar por ello que sea ésta la alternativa que

115 Independientemente del tratamiento contable que se le pueda dar a la transacción en aplicación de la NIIF N° 3: Combinaciones de Negocios.

ha sido recogida con diversas variantes por la mayoría de los países. Algunos autores defienden la tesis de que las restricciones a la compensación de las pérdidas que trae una de las partes inmersas en un proceso de reestructuración empresarial no son constitucionales ya que afectan la libre competencia, la libertad económica y vulneran el derecho de propiedad.

Esto es rebatible, la doctrina ha establecido que las restricciones de este tipo son un desarrollo natural del deber de contribuir en condiciones de justicia y equidad y por ende necesarias. Entre las restricciones que pueden imponerse tenemos:

- Que las empresas sobrevivientes de los procesos de reorganización se dediquen a la misma actividad económica.
- Que las empresas que participaron no se desprendan de los activos adquiridos en el proceso de la reestructuración durante un lapso determinado y/o que éstos continúen en explotación durante un lapso igual.
- Que el monto de la pérdida compensable por la nueva entidad sea proporcional al monto de los activos o a un grupo de activos transferidos.

Las pérdidas generadas por inversiones y/o actividades realizadas en otras jurisdicciones fiscales: Otra de las restricciones necesarias, pero igualmente cuestionable, es la referida a la limitación que se establece a la compensación de las pérdidas provenientes de inversiones en activos o en empresas (establecimientos permanentes, filiales o subsidiarias) establecidas en otras jurisdicciones fiscales.

Estas restricciones persiguen un objetivo legítimo y se justifica en razones imperiosas de interés general, tales como:

- Salvaguardar el equilibrio en el reparto de la facultad tributaria entre los Estados.
- Evitar el riesgo de doble imputación de las pérdidas
- Evitar el riesgo de evasión fiscal que se produciría al trasladar – entre empresas vinculadas – las pérdidas de las empresas establecidas en países que apliquen tipos impositivos más bajos a los países que apliquen los tipos impositivos más elevados y donde, por consiguiente, el valor fiscal de las pérdidas es mayor.

Por otro lado, razones de control fiscal desaconsejan la aplicación de estas pérdidas pues normalmente no pueden ser contrastadas ni validadas por la administración tributaria ya que no se posee una red de convenios suficiente de intercambio de información entre administraciones tributarias que permita la comprobación del derecho a la deducción, y aún teniéndolos en algunos casos los resultados reportados por una administración tributaria podrían ser dudosos.

Por las razones anteriormente señaladas, la mayoría de las legislaciones cedularizan la renta proveniente de fuente extranjera¹¹⁶ de manera tal que si el resultado es

116 Las rentas de fuente extranjera pueden generarse como consecuencia de inversiones en el exterior (activos financieros), de operaciones en el exterior realizada por medio de establecimientos permanentes de la empresa residente o las generadas por las inversiones en el capital de empresas no residentes que se constituyen en empresas vinculadas, filiales y/o subsidiarias de la empresa residente

positivo este se agrega y tributa en el país, y si el resultado es negativo, no procede la deducción contra las fuentes de renta *locales*.

La cederularización suele implicar el reconocer el derecho del contribuyente de aplicar las pérdidas de fuente extranjera obtenidas en un ejercicio y compensarlas con las que se obtengan en el futuro por la misma fuente.

De esta forma se logra que las empresas tributen por sus rentas de fuente mundial y se evita que la base imponible se merme cuando las personas reportan pérdidas de fuente extranjera.

Las pérdidas generadas en las transacciones con instrumentos financieros:

Las formas de financiación han tenido una gran evolución en los últimos tiempos, este fenómeno se ha visto favorecido por la casi irrestricta libertad de circulación de capitales en el mundo, el aumento de velocidad en las transacciones y la instantaneidad de la información.

Los últimos años han sido particularmente prolíficos en la aparición de nuevas variantes de opciones e instrumentos derivados que combinando distintas formas y características, pueden funcionar como formas de financiamiento y/o como administradores del riesgo de los negocios¹¹⁷.

117 No hay que olvidar que los derivados fueron creados con el fin de facilitar el manejo del riesgo al que está expuesta toda empresa: riesgos de pérdida de mercado para los bienes que producen o de fluctuaciones de precios, riesgos por exposición al cambio de tasas de interés o de cotización de las monedas, riesgos del crédito, entre otros.

Las rentas generadas por los productos derivados se pueden considerar rendimientos de actividades económicas o bien ganancias y pérdidas patrimoniales, su inclusión en una u otra categoría de renta dependerá de la finalidad de la operación con derivados¹¹⁸.

Cuando con los instrumentos derivados se pretenda cubrir un riesgo sobre un elemento afecto a la actividad empresarial y coberturar¹¹⁹ en consecuencia elementos del activo o pasivo, las rentas obtenidas tendrán generalmente la consideración de rendimientos de actividades económicas y consecuentemente se pueden agregar sin restricciones.

Si el contrato arroja pérdidas no se presentan restricciones legales para la deducción, excepto la necesaria presencia de causalidad de la posición que se intenta proteger, con la generación de ganancias comprendidas en el ámbito del tributo.

Cuando, por otro lado, la operación con derivados es especulativa o de arbitraje, las rentas positivas o negativas obtenidas tendrán la consideración de ganancia o pérdida patrimonial, los resultados en estos casos suelen cederizarse.

118 El problema consiste en el tratamiento a dispensar a la operación durante el lapso que va desde el inicio del contrato hasta antes de que se venza el plazo para optar, este es un problema que excede el ámbito estrictamente fiscal.

119 Normalmente se acepta que un derivado tiene fin de cobertura cuando, tiene por objeto reducir el efecto de las futuras fluctuaciones en precios o tasas de mercado, sobre los resultados de la o las actividades económicas principales

Si los resultados son ganancias éstos se agregan a la renta normal del emprendimiento, si por el contrario el resultado es una pérdida se crea una nueva categoría de quebranto específico¹²⁰, solamente pasible de ser compensado contra otras ganancias generadas por derechos y obligaciones emergentes de contratos e instrumentos derivados de la misma naturaleza e impedidos de afectar a la renta obtenida en las operaciones ordinarias.

Si bien el tratamiento anterior no es totalmente simétrico, al menos es un mecanismo de alivio. No hay que olvidar que en ciertos países la legislación del Impuesto a la Renta recoge explícitamente o implícitamente el principio de empresa fuente. Bajo este principio la fuente productora de las rentas no es la aplicación conjunta del capital y trabajo, sino la empresa que resulta de la conjunción de ambos factores.

De suerte tal que la fuente productora durable es la empresa misma, y todos los productos que se derivan de ella, constituyan renta producto, sin interesar que se originen en operaciones que conformen o no parte de la actividad normal, bajo esta lógica la restricción que se incluye no tiene un basamento jurídico válido si no una justificación de política fiscal.

Las pérdidas de las entidades transparentes: En la mayoría de los países los negocios se pueden llevar a cabo, además de por medio de las sociedades mercantiles, mediante fideicomisos y contratos de asociación en participación.

120 Este tratamiento solo puede justificarse en la necesidad, quizá excesiva, que motiva al Legislador a evitar el abuso de la utilización de la figura con fines de evasión

Estas figuras legales son tipos de contratos que no se consideran normalmente como sociedades mercantiles¹²¹ y son conocidos en la doctrina tributaria como entidades transparentes¹²².

Algunos países tratan a las sociedades, fideicomisos y otras entidades legales o contratos como transparentes, gravando a los socios o beneficiarios de acuerdo a su tenencia de acciones o participaciones en la entidad sobre los ingresos de la misma, sin gravar a la entidad en sí, mientras que otros países las consideran como entidades gravables, gravando a las sociedades o entidades como personas diferentes.

La diversidad de tratamientos que se puede otorgar obliga al *Legislador* a establecer reglas adecuadas para cada situación en particular, sea cual fuese la opción del país le son aplicables los tratamientos y las restricciones que se han desarrollado anteriormente.

2.2.11 Las pérdidas y la doble imposición

La doble tributación internacional es un fenómeno que se define por la posibilidad de que, en razón de la legislación tributaria de dos o más países, una misma persona pueda ser gravada por la misma renta o por el mismo capital por más de un Estado.

121 Personas jurídicas o morales, de acuerdo a la terminología que pueda adoptar un país.

122 Hay que recordar que el tratamiento de las entidades transparentes tienen, entre otros, el problema de que su tratamiento suele ser distinto en cada país, lo que lleva en algunos casos a que se tenga doble imposición o a que en ciertos casos algunos flujos monetarios no estén sujetos a gravamen.

Para que exista doble imposición debe darse las siguientes condiciones:

- la aplicación de impuestos similares
- en dos o más Estados
- respecto de la misma materia imponible y
- por el mismo período de tiempo.

En sentido estricto, sólo existe doble tributación jurídica internacional cuando el mismo o semejante impuesto es aplicado por dos estados en razón de un mismo presupuesto de hecho y para un mismo período de tiempo, a un mismo sujeto¹²³. Se considera que la doble imposición puede causar efectos no deseados tales como:

- ***Carga fiscal excesiva e injusta sobre el contribuyente:*** en casos extremos de doble o múltiple imposición se puede generar una carga fiscal excesiva que excediendo su capacidad contributiva torne confiscatorio e

¹²³ Consecuentemente, para que se configure la doble tributación jurídica internacional debe operar una cuádruple identidad: en la naturaleza del gravamen, en el presupuesto de hecho, en el período de tiempo y en el sujeto sobre quien recae el tributo. Si no existe esta doble identidad de sujeto tendríamos que hablar de doble tributación económica. Donde podría ser más evidente la doble tributación económica es en la tributación de dividendos.

Aquí se puede hablar de una doble imposición de los dividendos, la que podría caracterizarse en el hecho de que el beneficio obtenido por una sociedad sea gravado, primero por el impuesto sobre sociedades y, después, al distribirse en forma de dividendos, en cabeza del accionista como un impuesto sobre la renta que grava la recepción de los dividendos.

Sin perjuicio de lo anteriormente señalado, aceptar que se produce doble tributación de los dividendos requiere aceptar dos premisas: primero, que la sociedad siendo una entidad jurídica distinta de los socios no tiene, en cambio, una capacidad de pago distinta. Y segundo, que el impuesto sobre sociedades es soportado **realmente** por los beneficios de la empresa y que por ende no es objeto de traslación en los precios sobre los adquirientes de los bienes y servicios vendidos por la sociedad, éste último aspecto es el más complicado de configurar, en tanto en condiciones normales, las empresas suelen costear también sus costos tributarios y lo trasladan normalmente a sus clientes.

impuesto afectando consecuentemente el derecho de propiedad del contribuyente.

- ***Freno al desarrollo económico y a la inversión extranjera:*** La superposición de gravámenes en ausencia de coordinación fiscal internacional, puede generar que no sean viables los proyectos de inversión dentro del país, debido a la excesiva carga tributaria¹²⁴. Debido a esto la doble imposición puede convertirse en un serio obstáculo a la inversión interna y extranjera en el país, con lo cual se estarán frenando las posibilidades de desarrollo.
- ***Incremento de la evasión fiscal a nivel internacional:*** La creciente internacionalización de la economía ha traído consigo incentivos mayores a la evasión y elusión fiscal internacional, si bien la solución de este problema excede al ámbito del costo tributario directo –pago de impuestos-

No debe olvidarse que a fin de reducir el atractivo de la evasión, la evidencia empírica establece que fijar tasas razonables de impuestos suele ser una de las medidas que hace que el cumplimiento se incremente.

¹²⁴ Debemos recordar que en la mayor parte de los casos, los inversionistas extranjeros y en general las empresas extranjeras que operan en un país como no domiciliados suelen elaborar contratos con el objeto de trasladar el pago del impuesto local al adquirente del producto o del servicio, mediante cláusulas de asunción de impuestos (llamadas “gross-up clauses”) que le permiten al No Domiciliado recibir la contraprestación pactada en el contrato efectivamente libre de impuesto. Esta práctica finalmente hace que el domiciliado incremente sus costos de operación y le resta competitividad cuando compiten en el mercado.

Normalmente los países buscan evitar o atenuar la doble tributación internacional de la renta y del patrimonio para lo cual se puede adoptar por dos tipos de medidas, las llamadas medidas **unilaterales** y las **convencionales**.

En cuanto a las **medidas unilaterales**, estas se instrumentalizan en la legislación de cada país a través de la incorporación de disposiciones que permiten a los contribuyentes reducir o eliminar la doble imposición, para ello, la doctrina reconoce dos tipos de métodos el de exención y el de imputación, los que desarrollaremos a continuación:

- Cuando se utiliza el **Método de exención**, las rentas o los elementos patrimoniales que pueden someterse a imposición en el Estado de la fuente o situación están exentos en el Estado de la residencia. Sin perjuicio de lo anterior, pueden ser tomados en consideración para determinar el tipo impositivo aplicable a las demás rentas o elementos patrimoniales del contribuyente.
- Cuando se utiliza el **Método de imputación**, las rentas o elementos patrimoniales que pueden someterse a imposición en el Estado de la fuente o situación también se someten a gravamen en el estado de la residencia. En este caso el impuesto soportado en el Estado de la fuente o situación se deducirá total o parcialmente del impuesto aplicado por el Estado de la residencia respecto de tales rentas o elementos patrimoniales.

En cuanto a los **métodos convencionales**¹²⁵, estos implican la negociación bilateral o multilateral de convenios (denominados comúnmente como Convenios de Doble Imposición o CDIs) entre los países a efectos de eliminar o reducir la doble imposición. Un convenio para evitar la doble imposición se aplican con preferencia a las disposiciones de la legislación interna, modificando el régimen general de tributación de los no residentes

Mediante los convenios¹²⁶ lo países pueden renunciar a gravar una renta o patrimonio, limitar la tributación o reservarse el derecho a gravar exclusivamente una renta o patrimonio. Esto se logra a partir de la incorporación de supuestos de no sujeción en virtud del reparto de soberanía tributaria entre los Estados firmantes, o bien reduciendo los tipos impositivos aplicables para determinadas rentas¹²⁷.

¹²⁵ Antecedentes de los convenios los encontramos en las iniciativas iniciadas por la Sociedad de Naciones en 1921 condujeron al establecimiento en 1928 de los primeros modelos de convenio para evitar la doble tributación, que finalmente condujeron a la elaboración de los Modelos de Convenio de México (1943) y el de Londres (1946).

Posteriormente en 1956 la OECE (actual OCDE) fue perfeccionado el modelo de convenio que actualmente es el más usado. El uso del Convenio Modelo publicado por la OCDE se ha extendido más allá del ámbito de los países miembros de esta organización, siendo un documento de referencia en la casi totalidad de negociaciones entre países.

Adicional al modelo OCDE tenemos al modelo de la ONU, del Pacto Andino, el Modelo del CIAT, Modelo de la ALADI.

¹²⁶ Los convenios suelen contener normas contra la no discriminación entre nacionales y extranjeros y mecanismos de resolución de controversias a través de un procedimiento amistoso entre los Estados contratantes. En los convenios se regula también la cooperación internacional entre las administraciones tributarias de los países que firman el convenio, con el fin de apoyarse mutuamente a combatir la evasión y el fraude fiscal.

¹²⁷ Al respecto Tovillas (1996) señala: "Mediante acuerdo internacional, los estados pueden expresar su voluntad de limitar su propia soberanía tributaria mediante un reparto de la potestad tributaria de gravamen sobre cada categoría de rentas y de bienes.

Dicha voluntad, expresada a través de un convenio de doble imposición, obliga a los dos Estados firmantes a respetar el contenido de las disposiciones y otorga el derecho a los particulares de reclamar la aplicación de las cláusulas. La limitación de la potestad tributaria de los Estados destinada a evitar la doble imposición jurídica internacional vendrá articulada a través de dos mecanismos.

Los CDIs tienen explicitados normalmente el ***principio de no discriminación*** (o no agravación), por el cual las rentas o patrimonios de los no domiciliados no deben ser tratadas de manera más gravosa que la correspondiente afectación a las rentas de los domiciliados.

Se considera en aplicación de este principio que los CDI no pueden, por sí mismos, constituir derechos de imposición a los Estados contratantes que no encuentren referente en la ley interna de los Estados contratantes, la aplicación del CDI por tanto no puede desmejorar la condición del contribuyente tal como se encuentra prevista en la legislación de los Estados contratantes del CDI¹²⁸.

El Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio, en su ***Capítulo II: Imposición de las rentas***, desarrolla las recomendaciones sobre imposición y el reparto de las potestades tributarias de las distintas transacciones¹²⁹ que pudieran generar renta para los no domiciliados.

En general los no domiciliados puede obtener sus rentas a través de inversiones directas en activos (bienes muebles, inmuebles, intangibles) cuya utilización económica en el país vía cesión definitiva o temporal genera rentas.

Por un lado, se evita la superposición de las soberanías tributarias, se elimina el conflicto positivo de soberanías tributarias de los dos Estados contratantes mediante el acuerdo de éstos de conceder la capacidad de gravamen exclusiva de unas determinadas categorías de rentas o de bienes a uno de ellos exclusivamente. Correlativamente el otro Estado renuncia a gravar esas categorías de rentas o bienes.”

¹²⁸ Al respecto Gest y Tixier (1985) señalan: “Frecuentemente se le reconoce un estatuto de principio de costumbre internacional o de preservación de las ventajas del derecho interno o aún de no agravación, a aquel postulado según el cual, un convenio tributario no podrá tener como efecto el de agravar la situación del contribuyente con respecto a la situación ya existente al serle aplicado el derecho interno en sí mismo considerado.”

Además la ejecución de algunas actividades del tipo empresarial y la Navegación marítima por aguas interiores y aéreas son fuente también de rentas a favor de los no domiciliados.

También pueden obtener rentas a partir de inversiones en títulos representativos de capital de empresas residentes que pagan dividendos, la colocación de capitales que reeditúan Intereses, la cesión de derechos por las que se reciben Regalías, las Ganancias derivadas de liquidación de bienes de capital, la ejecución de trabajo personal, entre otras.

Los no domiciliados generan sus rentas a través de la creación de empresas residentes en los países, en este caso, estamos frente a empresas domiciliadas con capital extranjero, su tributación es la misma que la de cualquier otro residente, tributan sobre sus rentas de fuente local y fuente mundial.

Los no residentes pueden generar rentas sin adquirir la condición de residentes o a través de establecimientos permanentes¹³⁰, en ambos casos los países puede

¹³⁰ El modelo de convenio contiene las siguientes disposiciones al respecto del Art. 7°:

- ...
1. Las utilidades de una empresa de un Estado contratante solamente pueden someterse a imposición en ese Estado, a no ser que la empresa realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él. Si la empresa realiza su actividad de dicha manera, las utilidades de la empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero sólo en la medida en que sean imputables a ese establecimiento permanente.
 2. Sin perjuicio de las disposiciones del apartado 3, cuando una empresa de un Estado contratante realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él, en cada Estado contratante se atribuirán a dicho establecimiento permanente las utilidades que el mismo hubiera podido obtener si fuera una empresa distinta y separada que realizase actividades idénticas o similares, en las mismas o análogas condiciones y tratase con total independencia con la empresa de la que es establecimiento permanente.

someter a imposición los rendimientos obtenidos pero únicamente sobre las rentas que el país ha definido que son rentas locales.

No hay mayor desarrollo en el modelo de convenio sobre el tema de las pérdidas. Es en los comentarios a los artículos donde se desarrolla un poco más el tema, las referencias pertinentes a las pérdidas empresariales las encontramos cuando se revisan los comentarios.

Así, en los comentarios a los Artículos 23A y 23B, párrafo 44, se considera:

“Al aplicar el Artículo 23 A, varios Estados contratantes consideran las pérdidas sufridas en el otro Estado de la misma manera que las rentas generadas en este Estado: como Estado de residencia (Estado R), no conceden deducción por pérdidas sufridas referentes a propiedad inmobiliaria o establecimientos permanentes situados en el otro Estado (E o F).

Siempre que este otro Estado permita la traslación de tal pérdida, el contribuyente no sufrirá perjuicio, en el sentido de que sólo se le impide solicitar una doble deducción por la misma pérdida... si lo consideran necesario, los Estados contratantes son libres de matizar el punto mencionado anteriormente y los restantes problemas unidos al régimen de las pérdidas... en las negociaciones bilaterales, bien en el Artículo mismo, bien vía procedimiento amistoso...”

Al respecto, sobre la opción de compensación de las pérdidas con rendimientos de otras fuentes, el párrafo 65 de los comentarios señala:

-
3. Para la determinación de la utilidad del establecimiento permanente se permitirá la deducción de los gastos realizados para los fines del establecimiento permanente, incluyéndose los gastos de dirección y generales de administración para los mismos fines, tanto si se efectúan en el Estado en que se encuentra el establecimiento permanente como en otra parte.
 4. Mientras sea usual en un Estado contratante determinar las utilidades imputables a un establecimiento permanente sobre la base de un reparto de las utilidades totales de la empresa entre sus diversas partes, lo establecido en el apartado 2 no impedirá que ese Estado contratante determine de esta manera las utilidades imponibles; sin embargo, el método de reparto adoptado habrá de ser tal que el resultado obtenido sea conforme a los principios contenidos en este Artículo.”

“...A efectos de la imputación, una pérdida sufrida en un Estado dado será, en general, compensada por otras rentas procedentes del mismo Estado. La cuestión de determinar si una pérdida sufrida fuera del Estado R (por ejemplo, en un establecimiento permanente) puede deducirse de otros elementos de renta que provengan o no del Estado R depende de la legislación interna del Estado R...”

Cuando las rentas totales proceden del extranjero y cuando no existe ninguna renta en el Estado R, pero sí una pérdida que no excede de las citadas rentas extranjeras, el impuesto total a pagar en el Estado R corresponderá a la renta obtenida en el Estado F, y la deducción máxima a conceder por el Estado R corresponderá, consiguientemente, al impuesto a pagar en este Estado R...”

En los comentarios del Artículo 24, párrafo 40 se considera:

...

- a)** *Se debe conceder a los establecimientos permanentes la facultad otorgada en la mayoría de los países a las empresas residentes de trasladar pérdidas comprobadas al cierre de un ejercicio a los resultados de ejercicios siguientes o anteriores dentro de un cierto período de tiempo (por ejemplo, cinco años)...*

Tal cual se aprecia, el modelo de convenio deja a libertad de los países contratantes definir tratamientos especiales para las pérdidas, sin perjuicio de lo cual la recomendación es dar, al menos en el caso de establecimientos permanentes que generen o no rentas empresariales, la opción de un mecanismo de arrastre de pérdidas.

En tanto las dificultades de control para el caso de los no domiciliados que generan rentas sin contar con establecimientos permanentes, la opción usualmente elegida es la de liquidar el impuesto sobre la base de una renta ficta o sobre la base del ingreso total; sin embargo, en tanto el impuesto se liquida vía la retención a cargo del pagador de la renta con el cual el no residente suele pactar una cláusula *gross-up*, no debería presentarse problemas asociados a las pérdidas.

En tanto para las rentas que son consecuencia de la liquidación de bienes de capital u otros activos en los cuales hay una inversión verificable, la opción de deducir el capital invertido a efectos de gravar la renta obtenida en la transacción limitaría el afectar con el impuesto un ingreso asociado a una inversión que ha generado pérdida.

En este caso, tampoco habría mayor impacto del tratamiento de las pérdidas, aunque quizá se niegue –como normalmente se hace- la posibilidad de arrastrar pérdidas o compensarlas con otras categorías de rentas obtenidas por los no residentes.

En cuanto a las pérdidas empresariales obtenidas a través de establecimientos permanentes, al dársele el tratamiento de residentes para efectos de la liquidación del impuesto, las reglas internas de cada país suelen dar algún alivio, y eventualmente la opción del procedimiento amistoso podría proporcionar un alivio al contribuyente, esto dependiendo de lo que los países hubieran convenido.

2.2.12 El tratamiento de las pérdidas tributarias en la Región Andina¹³¹

A efectos del presente estudio se revisará el tratamiento tributario dispensado en la legislación de los siguientes países: República Argentina, Estado Plurinacional de

¹³¹ A efectos del presente trabajo cualquier referencia a la normativa sobre imposición a las Ganancias Empresariales se hará indicando LIR o RLIR según corresponda la referencia a la Ley o a su Reglamento.

Para los efectos del presente trabajo, se está considerando como normas vigentes a aquellas que han sido puestas a disposición de los contribuyentes en la web de la administración tributaria del país bajo análisis o en la web del ministerio de economía según consultas realizadas el 17.11.2011.

Bolivia, República de Colombia, República del Ecuador, República de Chile, República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela.

2.2.12.1 El tratamiento de las pérdidas en la República Argentina

La Ley del Impuesto a las Ganancias¹³² argentino considera en su Artículo 1° que:

“Todas las ganancias obtenidas por personas de existencia visible o ideal quedan sujetas al gravamen de emergencia que establece esta ley”.

A efectos de establecer las ganancias netas, el Art. 17° establece que deben restarse de la ganancia bruta los gastos necesarios para obtenerla o, en su caso, mantener y conservar la fuente, cuya deducción admita esta ley, en la forma que la misma disponga.

Ya desde este momento, el legislador argentino, al igual que sus pares latinoamericanos analizados en el presente trabajo, incorporan restricciones a la composición de las pérdidas empresariales. Entre las deducciones no admitidas, expresamente la normativa argentina dispone que no sean deducibles los quebrantos netos provenientes de operaciones ilícitas.

Según lo dispuesto por el Art. 82° de la LIR, en la República Argentina es factible deducir las pérdidas extraordinarias sufridas por caso fortuito o fuerza mayor en los

¹³² Para los efectos se tomará en cuenta el Texto Ordenado por Decreto 649/97 (B.O. 06/08/97), Anexo I y modificaciones posteriores. Las siguientes disposiciones de la Normativa Argentina se han considerado para efectos de establecer el tratamiento tributario de las pérdidas empresariales: LIG Art. 7° , LIG Art. 23° , LIG Art. 35° , LIG Art. 46° , LIG Art. 49° LIG Art. 50° , LIG Art. 78° , LIG Art. 98° , LIG Art. 113° a LIG Art. 117° , LIG Art. 134° , LIG Art. 135° , D.R. 1.344/98 LIG Art. 31° , D.R. 1.344/98 LIG Art. 32° , D.R. 1.344/98 LIG Art. 47° , D.R. 1.344/98 LIG Art. 104°.

bienes que producen ganancias, como incendios, tempestades u otros accidentes o siniestros, en cuanto no fuesen cubiertas por seguros o indemnizaciones.

También se permite la deducción de las pérdidas debidamente comprobadas¹³³, originadas por delitos cometidos contra los bienes de explotación de los contribuyentes, por empleados de los mismos, en cuanto no fuesen cubiertas por seguros o indemnizaciones. Igualmente se permite las pérdidas por desuso de algunos activos, con algunas restricciones.

La norma argentina también precisa, que en ningún caso serán deducibles los gastos vinculados con ganancias exentas o no comprendidas en este impuesto, igualmente restringe la compensación de las pérdidas cuando es el resultado neto de las inversiones de lujo, recreo personal y similares realizada por los contribuyentes.

En tanto el país está expuesto a los efectos de la inflación, la LIR prevé la opción de actualización de los quebrantos (pérdidas) teniendo en cuenta la variación del índice de precios al por mayor¹³⁴.

El Artículo 19° de la LIR considera que para establecer el conjunto de las ganancias netas, se compensarán los resultados netos obtenidos en el año fiscal, dentro de cada una y entre las distintas categorías.

¹³³ A juicio de la Dirección General Impositiva

¹³⁴ Operada entre el mes de cierre del ejercicio fiscal en que se originaron y el mes de cierre del ejercicio fiscal que se liquida. según los índices publicados por el Instituto Nacional de Estadística Y Censos.

La norma agrega que cuando en un año se generase una pérdida, ésta podrá deducirse de las ganancias gravadas que se obtengan en los años inmediatos siguientes.

La norma vigente considera que el plazo de arrastre de las pérdidas es de 5 años y en caso quedase un remanente, éste no puede ser arrastrado a períodos posteriores, la LIR dispone:

“Transcurridos CINCO (5) años después de aquel en que se produjo la pérdida, no podrá hacerse deducción alguna del quebranto que aún reste, en ejercicios sucesivos.”

Adicional a la restricción del número de años en los que puede compensarse la pérdida, la normativa incluye también restricciones a la deducción de los quebrantos provenientes de la enajenación de acciones, cuotas o participaciones sociales¹³⁵, sobre este tema se establece como regla general que sólo pueden imputarse contra las utilidades netas resultantes de la enajenación de dichos bienes.

En cuanto a la forma como se compensan las pérdidas, el Art. 113° de la LIR establece que en todos los casos y sin excepción los quebrantos deducibles serán

¹³⁵ Incluidas las cuotas partes de los fondos comunes de inversión— de los sujetos, sociedades y empresas a que se refiere el artículo 49 en sus incisos a), b) y c) y en su último párrafo,

los originados en el período más antiguo¹³⁶, con prescindencia del régimen que resulte aplicable de acuerdo con las normas vigentes.

Sujeto al cumplimiento de los requisitos establecidos en la LIR y el RLIR, es factible traspasar a los adquirentes o a las empresas resultantes, las pérdidas de las empresas que se reorganizan en proporción al patrimonio adquirido.

Con respecto a las pérdidas de fuente extranjera, éstas sólo pueden compensarse con ganancias de fuente extranjera. La opción del legislador Argentino ha sido cedularizar y permitir la compensación aislando el efecto de estos resultados, de los obtenidos en las actividades ordinarias de fuente Argentina.

Así el Art. 134° dispone que para establecer la ganancia neta de fuente extranjera, se compensarán los resultados obtenidos dentro de cada una y entre las distintas categorías, considerando a tal efecto los resultados provenientes de todas las fuentes ubicadas en el extranjero y los provenientes de los establecimientos permanentes.

Sobre el particular, la normativa dispone que cuando la compensación de los resultados de fuente extranjera diera como resultado una pérdida, ésta debe ser actualizada en la forma establecida en el cuarto párrafo del Artículo 19° anteriormente comentado.

¹³⁶ Los Art. 114°, 115° y 116° de la LIR con respecto a este tema contienen disposiciones de transición, que limita temporalmente el inicio de la compensación de las pérdidas y los montos.

Adicionalmente, la LIR permite que estas pérdidas puedan deducirse de las ganancias netas de fuente extranjera que se obtengan en los cinco (5) años inmediatos siguientes. Transcurrido el último de esos años, el quebranto que aún reste no podrá ser objeto de compensación alguna.

Si de la referida compensación, o después de la deducción se determine una ganancia neta, ésta ganancia se debe imputar a las pérdidas de fuente argentina -en su caso, debidamente actualizadas- que resulten deducibles y cuya imputación a la ganancia neta de fuente argentina del mismo año fiscal no hubiese resultado posible.

Por su parte el Art. 135° de la LIR impide la posibilidad de deducir pérdidas obtenidas en el extranjero por establecimientos permanentes y las sociedades por acciones constituidas o ubicadas en países de baja o nula tributación cuyas ganancias tengan origen, principalmente, en intereses, dividendos, regalías, alquileres u otras ganancias pasivas similares.

En este supuesto se dispone que sólo pueden imputarse los quebrantos de fuente extranjera provenientes de la enajenación de acciones, cuotas o participaciones sociales -incluidas las cuotas partes de los fondos comunes de inversión o entidades de otra denominación que cumplan iguales funciones-, contra las utilidades netas de la misma fuente que provengan de igual tipo de operaciones.

La normativa agrega que en el caso de las sociedades por acciones antes citadas, los accionistas residentes no podrán computar otros quebrantos de fuente extranjera.

Para los casos en los que los resultados negativos de los establecimientos permanentes (o estables según la normativa Argentina) no pudieran compensarse en el mismo ejercicio en el que se experimentó el quebranto, o éste no pudiera compensarse totalmente, el importe no compensado podrá deducirse de las ganancias que se obtengan a raíz del mismo tipo de operaciones en los CINCO (5) años inmediatos siguientes, en este caso también se acepta que se actualicen las pérdidas de acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 19°.

Igual disposición de cedularización y arrastre se tiene con respecto a las pérdidas generadas por derechos y obligaciones generadas por instrumentos y/o contratos derivados, a excepción de las operaciones que con estos instrumentos o contratos se hagan con fin de cobertura¹³⁷, la normativa dispone que los resultados negativos pueden compensarse con ganancias netas originadas por este tipo de derechos, en el año fiscal en el que se experimentaron las pérdidas o en los cinco (5) años fiscales inmediatos siguientes.

¹³⁷ A los fines de lo dispuesto en el párrafo anterior, una transacción o contrato de productos derivados se considerará como "operación de cobertura" si tiene por objeto reducir el efecto de las futuras fluctuaciones en precios o tasas de mercado, sobre los resultados de la o las actividades económicas principales.

Entendemos por la redacción de la norma, que al igual que en el caso peruano, se admite la deducción contra las utilidades corrientes de los resultados negativos derivados de estos contratos en tanto se entiende que estos son causales a la generación de la renta gravada.

Los quebrantos de fuente Argentina provenientes de la enajenación de acciones, cuotas o participaciones sociales -incluidas las cuotas partes de los fondos comunes de inversión-, no podrán imputarse contra ganancias netas de fuente extranjera provenientes de la enajenación del mismo tipo de bienes ni ser objeto de la deducción dispuesta en el tercer párrafo del Artículo 134°.

2.2.12.2 El tratamiento de las pérdidas en el Estado Plurinacional de Bolivia

La Ley N° 843 y sus modificaciones contienen la normativa referida al impuesto a la renta Boliviano, el texto actual del Art 48° ¹³⁸ de ésta norma establece con respecto a las pérdidas:

“Cuando en un año se produjera una pérdida de fuente boliviana, ésta podrá deducirse de las utilidades gravadas que se obtengan como máximo hasta los tres (3) años siguientes¹³⁹. Las pérdidas acumuladas a ser deducidas no serán objeto de actualización.”

138 Recientemente modificado por la Ley N° 169 del 09.09.2011

139 El desarrollo reglamentario de esta disposición se encuentra en el Art. 32° del reglamento, el que dispone que: “Las empresas domiciliadas en el país podrán compensar la pérdida neta total de fuente boliviana que experimenten en el ejercicio gravable, imputándola hasta agotar su importe, a las utilidades que se obtengan en los ejercicios inmediatos siguientes...”

El segundo párrafo de este mismo texto legal, considera:

“En el caso de nuevos emprendimientos productivos con un capital mínimo de inversión de Bs1.000.000.- (Un Millón 00/100 Bolivianos), las pérdidas podrán deducirse de las utilidades gravadas que se obtengan en los cinco (5) años inmediatos siguientes a la fecha de inicio de operaciones.”

Este plazo también es aplicable a las deducciones de pérdidas por el sector productivo de hidrocarburos y minería. Las pérdidas acumuladas a ser deducidas no serán objeto de actualización.

Tal cual se aprecia en la actual redacción, con respecto al tratamiento de las pérdidas, el sistema vigente en Bolivia cederiza el tratamiento de la compensación en tanto, establece que son las pérdidas de fuente Boliviana las que pueden compensarse contra utilidades futuras en plazos de 3 o 5 años, estando condicionado los plazos al capital de la unidad empresarial o a la actividad económica del sujeto que genera las pérdidas.

La norma precisa adicionalmente que las pérdidas no serán actualizadas, debemos recordar que antes de esta modificación existía un mecanismo de actualización de la pérdida. Finalmente la norma bajo comentario ha establecido un “blanqueo” para las pérdidas acumuladas del sector financiero.

Así el tercer párrafo del recientemente modificado Art. 48° dispone:

“Las pérdidas acumuladas hasta la gestión 2010 de las entidades del Sistema Bancario y de Intermediación Financiera, no serán deducidas en la determinación de la utilidad neta de las siguientes gestiones (...) El

tratamiento de las pérdidas producidas a partir de la gestión 2011 se regirá por lo dispuesto en el primer párrafo del presente Artículo.”¹⁴⁰
No existe mayor desarrollo del tema de las pérdidas que las señaladas en los párrafos anteriores, el legislador ha delegado al reglamentador el desarrollo de las reglas que son necesarias.

Se aprecia sin embargo, como en la mayoría de los países sudamericanos, la intención del legislador de restringir la compensación de las pérdidas por dos vías, las restricciones a las deducibilidad de partidas (restricciones de composición) y restricciones al arrastre.

La normativa Boliviana también incluye una disposición expresa en su norma reglamentaria a fin de que no sean deducibles las pérdidas netas provenientes de operaciones ilícitas¹⁴¹.

En el reglamento igualmente se permite la deducción de pérdidas de capital generados por causa fortuita o de fuerza mayor en los bienes productores de rentas gravadas, o consecuencia de delitos, hechos o actos culposos cometidos en perjuicio del contribuyente¹⁴².

140 La anterior norma permitía el ajuste de la pérdida generada por las empresas, en una modalidad de ajuste por inflación que tomaba en cuenta la variación de la cotización del dólar americano.

141 El Art. 18° del Reglamento, que regula cuales son los conceptos no deducibles a efectos de determinar la renta dispone en su inciso j: “*Las pérdidas netas provenientes de operaciones ilícitas*”

142 La norma bajo comentario establece en el Art. 23°: “*Las pérdidas sufridas por caso fortuito o fuerza mayor en los bienes productores de rentas gravadas, o por delitos, hechos o actos culposos cometidos en perjuicio del contribuyente por sus dependientes o terceros, en la medida en que tales pérdidas no resulten cubiertas por indemnizaciones o seguros, serán deducibles en la misma gestión que se declara, siempre que el contribuyente haya dado aviso a la Administración Tributaria, dentro de los quince (15) días siguientes de conocido el hecho...*”

La normativa desarrolla una serie de obligaciones al contribuyente a efectos de permitir el control por parte de la Administración. Adicionalmente se precisa que solo será deducible esta pérdida en tanto no sea cubierta por un seguro.

En cuanto a la posibilidad de trasladar pérdidas dentro de procesos de reorganización, la normativa Boliviana, la acepta bajo ciertas condiciones¹⁴³.

Sin embargo el numeral 4° del Art. 28° del reglamento que contiene la disposición establece:

“En todos estos casos, los derechos y obligaciones correspondientes a las empresas que se reorganicen serán transferidos a la o las empresas sucesoras”.

En el caso de traslación de pérdidas, productos de procesos de reorganización, la norma Boliviana establece que éstas serán compensadas por la o las empresas sucesoras en las cuatro (4) gestiones fiscales siguientes computables a partir de aquella en que se realizó la traslación.

En cuanto a la posibilidad de deducir las pérdidas de fuente extranjera, Bolivia a optado por la cedularización de los resultados de fuente Boliviana y Fuente

143 Principalmente restricciones al valor de los activos transferidos, que eventualmente vía su uso o baja podrían generar pérdidas, la disposición está contenida en el Art. 28° del reglamento que dispone: *“En los casos de reorganización de empresas que constituyan un mismo conjunto económico, la Administración Tributaria podrá disponer que el valor de los bienes de que se haga cargo la nueva entidad, no sea superior, a los efectos de su depreciación, al que resulte deduciendo de los precios de costo de la empresa u otro obligado antecesor, las depreciaciones impositivas acumuladas.”*

Adicionalmente la norma también considera un mecanismo de control adicional para el fisco, así en el inciso b) de la norma bajo comentario: *“... En los casos de aportes en especie, se trasladarán los valores impositivos de los bienes y sistemas de depreciación de los mismos. En los casos de reorganizaciones de empresas, realizadas por personas obligadas u otras empresas, que no constituyan un mismo conjunto económico, la Administración Tributaria podrá, cuando el precio de transferencia sea superior al corriente en plaza, ajustar impositivamente el valor de los bienes depreciables a dicho precio de plaza y dispensar al excedente el tratamiento que dispone este impuesto al rubro derecho de llave.”*

Extranjera, la opción fluye de lo considerado en el Art. 31° del Reglamento que considera lo siguiente:

“El sujeto pasivo sumará o, en su caso, compensará entre sí los resultados que arrojen sus distintas fuentes productoras de renta boliviana, excluyendo de este cálculo las rentas de fuente extranjera y las rentas percibidas de otras empresas en carácter de distribución, siempre y cuando la empresa distribuidora de dichos ingresos sea sujeto pasivo de este impuesto...”

2.2.12.3 El tratamiento de las pérdidas en la República de Colombia

La normativa colombiana establece, con respecto a la compensación de pérdidas fiscales de sociedades, lo siguiente¹⁴⁴:

“Las sociedades podrán compensar las pérdidas fiscales reajustadas fiscalmente, con las rentas líquidas ordinarias que obtuvieren en los períodos gravables siguientes sin perjuicio de la renta presuntiva del ejercicio. Las pérdidas de las sociedades no serán trasladables a los socios.”

Es de interés sobre el tema mencionar que la jurisprudencia colombiana¹⁴⁵ distingue varias clases de pérdidas, así en una sentencia judicial, se distingue entre las pérdidas operacionales de las pérdidas de capital.

¹⁴⁴ Art. 147°, Inc. 1°—Modificado. Art. 5°. L. 1111/2006,

¹⁴⁵ La referencia corresponde a una sentencia de la C.E., Sec. Cuarta, Sent. ene. 20/84) se señaló: "La ley tributaria distingue varias clases de pérdidas. 1. En primer lugar existen las pérdidas operacionales, vale decir, las que resultan de la diferencia entre los ingresos y los costos de operación de la empresa. Por regla general, estas pérdidas pueden compensarse con rentas obtenidas por el mismo contribuyente en el mismo año o período gravable o aun trasladarse a otros períodos gravables. Observa la ley tributaria que las pérdidas en bienes del activo movable que se han reflejado en el juego de inventarios no son deducibles, precisamente para evitar una doble contabilización de las mismas partidas: primero al reflejar los costos en el juego de inventarios y luego al solicitar la pérdida como deducción. 2. En segundo lugar, existen las pérdidas de capital, es decir, las que ocurren sobre activos fijos. Estas pérdidas son deducibles cuando se demuestra la fuerza mayor".

Por otro lado, en Colombia, con respecto a las operaciones que generan pérdidas la legislación establece lo siguiente:

“Las pérdidas fiscales originadas en ingresos no constitutivos de renta ni de ganancia ocasional, y en costos y deducciones que no tengan relación de causalidad con la generación de la renta gravable, en ningún caso podrán ser compensadas con las rentas líquidas del contribuyente, salvo las generadas en la deducción por inversión en activos fijos a que se refiere el artículo 158 de este estatuto...¹⁴⁶”.

Similar restricción se mantiene en los demás países bajo estudio, a fin de que al “componer” las pérdidas compensables se aísle el efecto de los resultados de operaciones no alcanzadas por el impuesto a la renta empresarial.

A la fecha en Colombia no existe vigente un mecanismo que permita actualizar el valor de la pérdida compensable, y esto es así ya que mediante El Art. 78° de la Ley N° 1111 del 27 de diciembre del 2006, se derogó la referencia que sobre el efecto del sistema de ajustes integrales por inflación¹⁴⁷.

En cuanto al plazo de compensación de la pérdida, mediante la Ley N° 1111 del 2006, en Colombia se eliminó los límites en el tiempo para la compensación de pérdidas fiscales, así como los porcentajes máximos que pueden aplicarse anualmente. Anteriormente este plazo era de 5 años.

¹⁴⁶ Modificado. L. 1111/2006, Art. 5°.

¹⁴⁷ En la mayoría de los países bajo estudio los países que tienen una inflación razonable han eliminado esta opción de ajuste.

Al 2011, mediante el artículo 1° de la Ley N° 1430 se eliminó el beneficio de la deducción de activos fijos reales productivos a partir del año gravable 2011, sin embargo se estableció que las pérdidas generadas por la deducción especial de activos fijos reales productivos, podrían compensarse en años posteriores al año gravable 2010, entendemos para los saldos no compensados hasta el ejercicio 2010.

Hay que considerar lo dispuesto en el Art. 148°, que refiriéndose a la deducción por pérdidas de activos, considera que son deducibles las pérdidas sufridas vinculadas a los bienes usados en el negocio o actividad productora de renta y ocurridas por fuerza mayor. Las disposiciones de este artículo incluyen:

“El valor de la pérdida, cuando se trate de bienes depreciados, es el que resulte de restar las depreciaciones, amortizaciones y pérdidas parciales concedidas, de la suma del costo de adquisición y el de las mejoras. La pérdida se disminuye en el valor de las compensaciones por seguros y similares, cuando la indemnización se recibe dentro del mismo año o período gravable en el cual se produjo la pérdida. Las compensaciones recibidas con posterioridad están sujetas al sistema de recuperación de deducciones.”

La normativa colombiana establece que cuando el valor total de la pérdida de los bienes, o parte de ella, no pueda deducirse en el año en que se sufra, por carencia o insuficiencia de otras rentas, el saldo se difiere para ser deducido en los períodos siguientes.

Se establece también que en el caso de liquidación de sociedades o sucesiones, el saldo de la pérdida diferida es deducible en su totalidad, en el año de la liquidación.

Se establece también que no son deducibles las pérdidas en bienes del activo movable que se han reflejado en el juego de inventarios.

Con respecto al traslado de pérdidas en procesos de reorganización, la normativa Colombiana considera que la sociedad absorbente o resultante de un proceso de fusión, puede compensar con las rentas líquidas ordinarias que obtuviere, las pérdidas fiscales sufridas por las sociedades fusionadas, hasta un límite equivalente al porcentaje de participación de los patrimonios de las sociedades fusionadas dentro del patrimonio de la sociedad absorbente o resultante.

La normativa dispone también que las sociedades resultantes de un proceso de escisión, pueden compensar:

“...con las rentas líquidas ordinarias, las pérdidas fiscales sufridas por la sociedad escindida, hasta un límite equivalente al porcentaje de participación del patrimonio de las sociedades resultantes en el patrimonio de la sociedad que se escindió...”

Sobre el particular también se dispone que en caso de que la sociedad que se escinde no se disuelva, ésta podrá compensar sus pérdidas fiscales sufridas antes del proceso de escisión, con las rentas líquidas ordinarias, hasta un límite equivalente al porcentaje del patrimonio¹⁴⁸ que conserve después del proceso de escisión.

¹⁴⁸ La Administración Tributaria de Colombia (DIAN), mediante el Concepto 72596 del 29 de agosto del 2006, reiteró lo señalado en el Concepto 7710 del 10 de febrero del 2004, en el sentido de que el patrimonio a considerar para efectos de la aplicación del inciso segundo del artículo 147 del estatuto tributario, es el comercial vigente en la fecha de perfeccionamiento de la fusión, que figure en los balances respectivos, como la participación de las sociedades fusionadas en el patrimonio de la absorbente o de la nueva sociedad.

En todos los casos, la compensación de las pérdidas fiscales en los procesos de fusión y escisión con las rentas líquidas ordinarias obtenidas por las sociedades absorbentes o resultantes según el caso, sólo serán procedentes si la actividad económica de las sociedades intervinientes en dichos procesos era la misma antes de la respectiva fusión o escisión¹⁴⁹.

Sobre este tema, existió un litigio a nivel constitucional¹⁵⁰ que implicó la emisión de una resolución que estableció lo siguiente:

*"La compensación de pérdidas fiscales corresponde realmente a una minoración estructural y no a un beneficio tributario, pues su verdadero propósito no es incentivar o preferir a un determinado sujeto o actividad económica con fines extra-fiscales, sino simplemente hacer efectivo el principio de equidad en el pago del impuesto a la renta, al permitirle a las sociedades compensar las pérdidas fiscales que han tenido en períodos anteriores. Es decir, su finalidad es "no perjudicar" a las sociedades afectadas por desempeños económicos negativos y permitirles compensar las eventuales pérdidas sufridas en atención a su real capacidad de pago.
(...).*

¹⁴⁹ Art. 24°. Modificado. L. 788/2002. Adicionalmente la DIAN ha establecido que para que proceda la compensación de pérdidas en los procesos de fusión y escisión debe haber identidad de la actividad económica principal entre las empresas:

"De esta manera, las sociedades absorbentes pueden compensar las pérdidas fiscales declaradas por las sociedades absorbidas con sus rentas líquidas ordinarias siempre y cuando se dé cumplimiento a los requisitos exigidos por la ley, a saber:

1. Que el monto a compensar no exceda el porcentaje de participación del patrimonio de la absorbida en el patrimonio de la absorbente.
2. Que los períodos a compensar no excedan los ya transcurridos antes de la fusión de las sociedades y permitidos con vigencia de la ley en la que se presentó la pérdida.
3. Que la compensación que se realice en cada período no exceda los límites anuales previstos en la ley vigente en el período en que se generó y declaró la pérdida fiscal.
4. Que exista identidad de la actividad económica principal entre la sociedad absorbida y la absorbente.

Para que opere la compensación de las pérdidas fiscales en los procesos de fusión y escisión con las rentas líquidas ordinarias obtenidas por las sociedades absorbentes o resultantes, se requiere que exista identidad en la actividad económica de las sociedades intervinientes en dichos procesos antes de la respectiva fusión o escisión, exigencia que se debe cumplir respecto de las fusiones formalizadas mediante escritura pública a partir del 1º de enero de 2003 por efectos de la aplicación del artículo 24 de la Ley 788 de 2002, acorde con lo señalado por el artículo 338 de la Constitución Política, cuando dispone que: las leyes, ordenanzas o acuerdos que regulen contribuciones en las que la base sea el resultado de hechos durante un período determinado, no pueden aplicarse sino a partir del período que comience después de iniciar la vigencia de la respectiva ley, ordenanza o acuerdo". (DIAN, Conc. 33741 jun. 1º/2004)".

¹⁵⁰ Nos referimos a la sentencia dictada por la C. Const., Sent. C-540, mayo 24/2005.

En este caso concreto, (...), el propósito del legislador es evitar que la fusión y la escisión empresariales sean utilizadas para obtener ventajas tributarias, o visto desde otra perspectiva evitar que las sociedades evadieran sus compromisos tributarios al acudir a la fusión y la escisión empresariales. Dicha finalidad en ningún momento resulta contraria a los principios y valores establecidos en la Carta de 1991, sino que además es un desarrollo natural del deber de contribución en condiciones de justicia y equidad, consagrado en el numeral 9º del artículo 95 de la Carta Política.

En cuanto al juicio de adecuación de la medida es claro que esta resulta idónea para cumplir la finalidad propuesta, pues evita que la fusión y la escisión sean utilizadas con fines fiscales o tributarios. Al reducir la posibilidad de compensar las pérdidas fiscales a las empresas que se dediquen a la misma actividad económica, el legislador evita que se distorsionen o se utilicen con propósitos no neutrales los procesos de fusión y escisión empresariales.

La medida es igualmente necesaria, porque no existe una previsión menos lesiva de los derechos y libertades en juego que cumpla los mismos propósitos. En efecto, prohibir de manera genérica cualquier posibilidad de compensación de pérdidas fiscales se revela injusto e inequitativo, pues no atiende a la real capacidad de pago de las sociedades y a las vicisitudes que pueden sufrir por los ciclos económicos. Mientras que permitir la compensación de pérdidas fiscales en todos los casos de fusión y escisión sería igualmente contrario al deber de contribuir en condiciones de justicia y equidad pues alentaría el uso interesado de las figuras para evadir responsabilidades tributarias, lo cual resulta contrario, además, al principio de neutralidad que debe regir al legislador en materia tributaria.

Finalmente la medida (sic) realmente se revela poco gravosa, para los restantes derechos e intereses en juego en ningún momento se prohíbe o se limita la posibilidad de las sociedades de fusionarse o escindirse, simplemente se establece que en ciertos casos —cuando no se dediquen a la misma actividad económica— las fusiones o escisiones no tendrán un concreto efecto tributario: la posibilidad de compensar pérdidas fiscales.

Por lo tanto, en principio, supera la ponderación o juicio de proporcionalidad en sentido estricto, y en definitiva el trato diferenciado establecido por legislador entre las empresas que se dedican a la misma actividad económica y aquellas que se dedican a actividades económicas diferentes resulta proporcional y razonable".

Esta sentencia es muy importante pues transparenta los efectos que las limitaciones y restricciones, por muy justificadas que pueden ser, que se introducen en los

sistemas de compensación pueden tener efectos nocivos que pueden afectar derechos constitucionales y volver anti-técnico el impuesto, sin perjuicio de lo cual, el Legislador puede tomar decisiones siempre y cuando estas sean razonables y proporcionales.

En tanto Colombia mantiene un régimen de determinación de renta presuntiva¹⁵¹, existieron disposiciones que impedían la aplicación de las pérdidas referidas a estas, a la fecha procede la procediendo la compensación por el exceso de la renta presuntiva sobre la renta líquida, obtenida dentro de los (5) años siguientes, de acuerdo con el Art. 191° del estatuto tributario¹⁵².

En estos casos se ha establecido que corresponde a la administración tributaria efectuar las verificaciones necesarias para determinar el origen de la pérdida o del exceso de renta presuntiva y las amortizaciones que el contribuyente solicite.

2.2.12.4 El tratamiento de las pérdidas en la República de Chile

A efectos de la composición de los resultados en Chile, el Artículo 14° de la LIR establece en su numeral 3º, inciso a) lo siguiente:

¹⁵¹ La norma establece lo siguiente: *“Para efectos de la aplicación de los artículos 147 y 175 del estatuto tributario, relacionados con la deducción de pérdidas fiscales y la deducción del exceso de renta presuntiva sobre renta líquida ordinaria respectivamente, por parte de los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios, no serán deducibles los mayores valores por pérdidas y/o exceso de renta presuntiva sobre renta líquida ordinaria, que se incluyan en las declaraciones tributarias, cuando no se encuentren debidamente soportadas en la realidad económica tributaria del contribuyente, de conformidad con las disposiciones que consagra el estatuto tributario sobre la materia.”*

¹⁵² Según las modificaciones introducidas por el artículo 11 de la Ley 1111 de 2006

“...En el registro del fondo de utilidades tributables se anotará la renta líquida imponible de primera categoría o pérdida tributaria del ejercicio. Se agregará las rentas exentas del impuesto de primera categoría percibidas o devengadas...”

Agrega la normativa que se debe adicionar (o deducir), según el caso, los remanentes de utilidades tributables o el saldo negativo de ejercicios anteriores, reajustados en la forma prevista en el número 1º, inciso primero, del Artículo 41º.

En cuanto a las partidas que pueden ser deducidas a efectos de obtener las utilidades imponibles (o las eventuales pérdidas de operación). El Artículo 31º establece que se determinan deduciendo de la renta bruta todos los gastos necesarios para producirla que no hayan sido rebajados, pagados o adeudados, durante el ejercicio comercial correspondiente, siempre que se acrediten o justifiquen en forma fehaciente.

Como en muchos países de Sudamérica, se ha establecido que no son deducibles los gastos incurridos en la adquisición, mantenimiento o explotación de bienes no destinados al giro del negocio o empresa.

Con respecto a los resultados de fuente extranjera, Chile considera que los gastos incurridos en el extranjero no deben aplicarse contra la renta de fuente chilena y que deben ser acreditados con los correspondientes documentos emitidos en el exterior de conformidad a las disposiciones legales del país respectivo.

La deducción de los gastos del extranjero, en Chile, solo serán deducibles en tanto estos sean razonables y necesarios para la operación del contribuyente, atendiendo a factores tales como la relación que exista entre las ventas, servicio, gastos o los ingresos brutos y el desembolso de que se trate de igual o similar naturaleza, de contribuyentes que desarrollen en Chile la misma actividad o una semejante.

En Chile, las pérdidas sufridas por el negocio o empresa durante el año comercial a que se refiere el impuesto, comprendiendo las que provengan de delitos contra la propiedad. Pueden también deducirse las pérdidas de ejercicios anteriores.

Para efectos de la compensación de las pérdidas del ejercicio éstas deben imputarse a las utilidades no retiradas o distribuidas¹⁵³ y a las obtenidas en el ejercicio siguiente a aquel en que se produzcan dichas pérdidas, la normativa dispone que si las utilidades no fuesen suficientes para absorberlas, la diferencia debe imputarse al ejercicio inmediatamente siguiente y a los subsiguientes sin límite temporal.

Las pérdidas en Chile, cuando se deben imputar a los años siguientes se reajustan de acuerdo con el porcentaje de variación experimentada por el índice de precios al consumidor, según las reglas dispuestas en su normativa.

En cuanto a las pérdidas en los procesos de reorganización, la normativa establece que las sociedades con pérdidas que en el ejercicio hubieren sufrido cambio en la

¹⁵³ La norma establece que en el caso que las pérdidas absorban total o parcialmente las utilidades no retiradas o distribuidas, el impuesto de primera categoría pagado sobre dichas utilidades se considerará como pago provisional en aquella parte que proporcionalmente corresponda a la utilidad absorbida, y se le aplicarán las normas de reajuste, imputación o devolución según corresponda.

propiedad de los derechos sociales, acciones o del derecho a participación en sus utilidades¹⁵⁴, no podrán deducir las pérdidas generadas antes del cambio de propiedad.

Similar restricción se incluye en la legislación, cuando, con motivo del cambio de participaciones y/o derechos en los doce meses anteriores o posteriores a él la sociedad haya cambiado de giro o ampliado el original a uno distinto, salvo que mantenga su giro principal.

También se aplicará esta restricción cuando al momento del cambio la empresa no cuente con bienes de capital u otros activos propios de su giro de una magnitud que permita el desarrollo de su actividad o de un valor proporcional al de adquisición de los derechos o acciones, o pase a obtener solamente ingresos por participación, sea como socio o accionista, en otras sociedades o por reinversión de utilidades.

Entendemos que estas disposiciones buscan evitar que se trasladen pérdidas tributarias vía la reorganización de entidades técnicamente quebradas, cuyo único fin sea la de transferir el crédito que contra los pagos futuros del impuesto a la renta implica la posibilidad de arrastrar las pérdidas tributaria.

La Renta Neta de Fuente Extranjera¹⁵⁵ de cada ejercicio se determinará como el resultado consolidado de utilidad o pérdida de fuente extranjera, afecta a impuesto

¹⁵⁴ Para estos efectos, la norma Chilena entiende que se produce cambio de la propiedad cuando los nuevos socios o accionistas adquieran o terminen de adquirir, directa o indirectamente, a través de sociedades relacionadas, a lo menos el 50% de los derechos sociales, acciones o participaciones. La misma norma excluye de la aplicación de estas reglas en los casos que el cambio de propiedad se efectúe entre empresas relacionadas, en los términos que establece el artículo 100 de la ley N° 18.045.

¹⁵⁵ En el caso de contribuyentes que tengan agencias u otros establecimientos permanentes en el exterior, el resultado de ganancias o pérdidas que obtengan se reconocerá en Chile sobre base percibida o devengada.

en Chile, obtenida por el contribuyente, deducidos los gastos necesarios para producirla, en la proporción que corresponda, más la totalidad de los créditos por los impuestos extranjeros.

También hay restricciones que impiden que las pérdidas obtenidas en la enajenación, en bolsa o fuera de ella, de los instrumentos adquiridos en bolsa, en algunos casos, solamente serán deducibles de los ingresos no constitutivos de renta del contribuyente.

2.2.12.5 El tratamiento de las pérdidas en la República del Ecuador

En cuanto al tratamiento que se dispensa a Ecuador al tema de las pérdidas, debemos partir por referirnos a lo dispuesto en el Art. 10° que con la denominación:

“Deducciones” dispone: *“En general, para determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos.”*

Esta disposición marca la diferencia de trato que se da a la renta de fuente ecuatoriana de la renta de fuente extranjera, si no, como veremos mas adelante también marca la pauta de cedularización de la liquidación del impuesto.

La normativa ecuatoriana limita igualmente algunos tipos de gastos¹⁵⁶, condiciona otros tantos e impide la deducción de otros, con lo que, como la mayoría de los países de sudamerica asegura su base fiscal por dos vías, la restricción a los

156 El Art. 26° referido a la Forma de determinar la utilidad en la transferencia de activos fijos: “...La utilidad o pérdida en la transferencia de activos sujetos a depreciación se establecerá restando del precio de venta del bien el costo reajustado del mismo, una vez deducido de tal costo la depreciación acumulada.”

conceptos que pueden generar pérdidas y por otro lado, impidiendo la deducción de gastos que no son causales a la generación de la renta gravada.

La normativa ecuatoriana también distingue entre los distintos tipos de pérdidas que pueden generarse en los emprendimientos, así el numeral 5 del artículo antes citado establece:

“Las pérdidas comprobadas por caso fortuito, fuerza mayor o por delitos que afecten económicamente a los bienes de la respectiva actividad generadora del ingreso, en la parte que no fuere cubierta por indemnización o seguro y que no se haya registrado en los inventarios”.

Con respecto al tema que nos ocupa, las disposiciones contenidas en la norma ecuatoriana, Art. 11° referido a Pérdidas, considera:

“Las sociedades, las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad pueden compensar las pérdidas sufridas en el ejercicio impositivo, con las utilidades gravables que obtuvieren dentro de los cinco períodos impositivos siguientes, sin que se exceda en cada período del 25% de las utilidades obtenidas. Al efecto se entenderá como utilidades o pérdidas las diferencias resultantes entre ingresos gravados que no se encuentren exentos menos los costos y gastos deducibles.”

La norma consecuentemente incluye dos tipos de restricción una en cuanto al número de años que se puede arrastrar la pérdida y la otra en cuanto al monto máximo compensable contra utilidades de los años anteriores. Adicionalmente la norma considera :

“En caso de liquidación de la sociedad o terminación de sus actividades en el país, el saldo de la pérdida acumulada durante los últimos cinco ejercicios será deducible en su totalidad en el ejercicio impositivo en que concluya su liquidación o se produzca la terminación de actividades.”

Otra restricción incorporada establece:

“No se aceptará la deducción de pérdidas por enajenación de activos fijos o corrientes cuando la transacción tenga lugar entre partes relacionadas o entre la sociedad y el socio o su cónyuge o sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, o entre el sujeto pasivo y su cónyuge o sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.”

Por otro lado, la norma también considera:

“Para fines tributarios, los socios no podrán compensar las pérdidas de la sociedad con sus propios ingresos.”

La normativa también considera una regla que impide, dentro de algunas actividades manejadas como proyectos independientes la compensación de resultados obtenidos en cada proyecto, así el Art. 90°, establece:

“...En caso de que una misma contratista suscriba más de un contrato de prestación de servicios para la exploración y explotación de hidrocarburos, para efectos del pago de impuesto a la renta no podrá consolidar las pérdidas ocasionadas en un contrato con las ganancias originadas en otro.”

2.2.12.6 El tratamiento de las pérdidas en la República del Perú

En la legislación peruana el *Legislador* ha utilizado indistintamente el término *pérdidas* para referirse a:

- Las Pérdidas de carácter excepcional¹⁵⁷ que no son originadas por las actividades ordinarias o habituales de una empresa, en este contexto el término es utilizado para referirse a las pérdidas de capital del tipo en el que se incurre cuando por causa fortuita o fuerza mayor un activo se deteriora total o parcialmente;
- Las Pérdidas obtenidas en una transacción o en un negocio al liquidar un activo, dentro de este marco de referencia, el término es utilizado para referirse a operaciones accidentales en las que la venta o liquidación de un activo genera una pérdida para el negocio¹⁵⁸;

Los resultados obtenidos cuando los ingresos generados por el negocio son inferiores a los costos/gastos incurridos en un ejercicio, éstas últimas se diferencian de las primeras ya que son obtenidas en las operaciones que constituyen la actividad principal y normal de la unidad económica¹⁵⁹.

¹⁵⁷ Art. 37° inciso d) dispone: “...Las pérdidas extraordinarias sufridas por caso fortuito o fuerza mayor en los bienes productores de renta gravada o por delitos cometidos en perjuicio del contribuyente por sus dependientes o terceros, en la parte que tales pérdidas no resulten cubiertas por indemnizaciones o seguros y siempre que se haya probado judicialmente el hecho delictuoso o que se acredite que es inútil ejercitar la acción judicial correspondiente.”

¹⁵⁸ Así por ejemplo el Art. 30° de la LIR dispone; “... Las personas jurídicas constituidas en el país que distribuyan dividendos o utilidades en especie, excepto acciones de propia emisión, considerarán como ganancia o pérdida la diferencia que resulte de comparar el valor de mercado y el costo computable de las especies distribuidas...”

¹⁵⁹ El *Legislador* no distingue si éste tipo de pérdida se generan como consecuencia de operar bajo el punto de equilibrio o como consecuencia de otros factores como por ejemplo la aplicación de tasas de depreciación aceleradas.

En la LIR tanto el Capítulo V referido a la Renta Bruta como el Capítulo VI referido a la Renta Neta incluyen disposiciones acerca de la forma como se establecen los ingresos y los costos y gastos según las normas tributarias.

En estos capítulos las disposiciones desarrollan las reglas tributarias mediante las cuales el Legislador peruano establece la forma correcta de determinar los flujos de ingresos y costos/gastos que permitirán establecer el resultado tributario.

Con respecto a los gastos, el legislador ha establecido que los mismos, a efectos de su deducibilidad, deben cumplir con una serie de requisitos y condiciones, en general el tratamiento recogido en el articulado del Capítulo VI, permite calificar a los gastos en algunas de las siguientes categorías¹⁶⁰:

- **Gastos cuya deducción se limita:** En esta categoría se encuentran los gastos de Representación, Recreativos, Viajes y Viáticos, Donaciones y otras liberalidades, gastos de Vehículos automotores, a la remuneración a los Directores y al personal, gastos en educación, Intereses, Depreciación¹⁶¹ gastos

¹⁶⁰ Esta clasificación solo aplica a los gastos restringidos, no se trata aquí de los gastos que en aplicación al principio de causalidad y que se han pactado a valor de mercado son deducibles sin restricción.

¹⁶¹ El sistema de depreciación acelerada difiere la obtención de utilidades, y por tanto el pago de impuesto a la renta para períodos futuros. Así, durante los primeros años de operación aquellas empresas que se acogen al régimen de depreciación acelerada obtienen Pérdidas Tributarias, por lo que no pagan impuesto a la renta, pero luego de descontar los gastos de depreciación, su flujo de utilidades aumenta.

En caso contrario, las empresas que no deprecian en forma acelerada sus activos, descuentan la depreciación de sus equipos en un período de tiempo mayor, lo que reduce los flujos a descontar. Ello hace que sus utilidades tributarias sean mayores (o sus pérdidas menores) durante los primeros años de operación, en comparación con las empresas que se acogen al régimen descrito.

Los regímenes de depreciación acelerada con los que los estados intentan promover determinadas actividades o industrias suelen ocasionar distorsiones, las empresas que se acogen a estos regímenes pueden tener Pérdidas Tributarias y flujos de caja positivos, lo que permite recuperar en un menor tiempo el capital invertido.

provenientes de operaciones contribuyentes con tratamientos tributarios preferenciales¹⁶²

La limitación se realiza a fin de prevenir el abuso por parte de los contribuyentes, los gastos anteriormente señalados suelen ser gastos evitables y discrecionales, la mayoría inclusive podrían ser válidamente cuestionados como gastos personales.

Siendo que en muchos casos la línea divisoria es muy sutil, el *Legislador* a fin de simplificar la administración del impuesto (sin recortarse la opción de invocar la causalidad a fin de aceptar la deducción) ha optado por simplemente limitar el monto a deducir.

- *Gastos cuya deducción se condiciona:* En esta categoría encontramos a los gastos por Mermas, desmedros y faltantes de inventarios; Remuneraciones accionistas y parientes, Provisiones y castigos, Pérdidas extraordinarias sufridas por caso fortuito o fuerza mayor en los bienes que producen ganancias, como incendios, terremotos, y otros accidentes o siniestros, siempre y cuando dichos bienes no se encuentren cubiertos por seguros o indemnizaciones, También encontramos las pérdidas generadas por delitos cometidos en perjuicio del contribuyente así como la deducción de los gastos por premios otorgados.

¹⁶² Se pretende así evitar la traslación en empresas de grupo de las utilidades de las empresas de tratamiento general a las empresas del grupo que se encuentran gozando de un tratamiento tributario más beneficioso, y que podrían aprovechar la gran cantidad de regímenes preferenciales a fin de reducir la carga tributaria global. Hay que recordar que en el Perú la metodología de determinación de los precios de transferencia no solo se aplica para los casos de empresas con operaciones con el exterior si no que también incluye las operaciones que la empresa pudiera hacer dentro del país, a fin de conjurar el riesgo anteriormente señalado.

- **Gastos cuya deducción se prohíbe:** En esta categoría normalmente encontramos a los gastos personales, los gastos sin sustento, el Impuesto a la Renta a cargo del contribuyente o de terceros asumidos por el contribuyente.

También se prohíbe la deducción de las multas y sanciones y algunos tipos de amortización de Intangibles¹⁶³, entre otros conceptos¹⁶⁴.

II. Este tipo de restricción recoge, como ya habíamos señalado anteriormente, la opción radical de impedir la compensación del quebranto con la finalidad de desincentivar la realización de actividades o comportamientos.

Estas no son las únicas restricciones a los conceptos que pudieran generar pérdidas, la *Ley para la Lucha contra la Evasión y para la Formalización de la Economía* (Ley N° 28194¹⁶⁵), en su Art. 8° refiriéndose a los efectos tributarios de la Bancarización establece:

¹⁶³ En aplicación de las citadas restricciones, si el concepto no es deducible, el contribuyente queda obligado a agregar el monto no deducible a fin de establecer la renta neta tributaria, con los efectos que se señalaron cuando revisamos la opción en el Capítulo I.

¹⁶⁴ El detalle de los gastos y/o pérdidas que no son deducibles según lo establecido por la LIR se encuentra señalado en el Artículo 44°. Solo para señalar algunos en la norma citada se dispone que no son deducibles:

i) *La pérdida originada en la venta de valores adquiridos con beneficio tributario, hasta el límite de dicho beneficio.*

p) *Las pérdidas que se originen en la venta de acciones o participaciones recibidas por re expresión de capital como consecuencia del ajuste por inflación.*

¹⁶⁵ La intención de *Legislador* con esta disposición fue, como el nombre mismo de la Ley lo sugiere, luchar contra la evasión y formalizar la economía. Para ello dispuso el uso ineludible de medios de pago que fueran trazables en el sistema financiero para el pago de operaciones superiores a los US\$ 1,500 o S/. 5,000. El *Legislador* consideró factible controlar mediante esta obligación las operaciones de interés fiscal y de esta forma evitar la proliferación de comprobantes falsos que sustentaban operaciones no reales.

“Para efectos tributarios, los pagos que se efectúen sin utilizar Medios de Pago no darán derecho a deducir gastos, costos o créditos; a efectuar compensaciones ni a solicitar devoluciones de tributos, saldos a favor, reintegros tributarios, recuperación anticipada, restitución de derechos arancelarios”.

El incumplimiento de la norma anteriormente citada ocasiona el desconocimiento del derecho del contribuyente de reducir un gasto (y/o pérdida según corresponda) con lo que se convierte en una restricción no subsanable a los conceptos que pudieran generar pérdidas.

Sin embargo, el 11 de junio de 2011 se publicó en el Diario Oficial “El Peruano” el texto de la *Ley N° 29707: “Ley que establece un procedimiento temporal y excepcional para subsanar la omisión de utilizar los medios de pago señalados en el artículo 4° de la Ley N° 28194, Ley para la lucha contra la evasión y para la formalización de la economía”.*

Este procedimiento excepcional se convierte en una amnistía que se ha otorgado a todos aquellos contribuyentes que por una u otra razón no utilizaron medios de pago en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias. Conforme lo señala el artículo 1° de la Ley N° 29707, dicha norma tuvo por objeto establecer por única vez un procedimiento temporal y excepcional¹⁶⁶.

¹⁶⁶ Según señala el artículo 2° de la Ley N° 29707, pueden acceder al procedimiento de subsanación los contribuyentes que omitieron el uso de medios de pago al que estaban obligados conforme lo determinan los artículos 3° y 4° de la Ley N° 28194. El numeral 2.2 del artículo 2° de la norma precisa que se pueden subsanar las omisiones del uso de medios de pago ocurridas desde la vigencia de la Ley N° 28194, es decir desde el 27 de marzo de 2004

Los contribuyentes podrían acceder al procedimiento de subsanación, dentro de un plazo de noventa (90) días calendario contado a partir del día siguiente de la publicación del reglamento, según lo señala la Primera Disposición Complementaria Final de la Ley N° 29707¹⁶⁷.

Como parte de la reforma del 2012 mediante Decreto Legislativo No. 1118 publicado el 18 de julio de 2012, se derogó la Ley 29707 que establece procedimiento temporal y excepcional para subsanar la omisión de utilizar medios de pago señalados en el Art. 4 de la Ley No. 28194 – Ley para la lucha contra la Evasión y Formalización de la Economía, con lo que la situación regresó al estatus previo a la modificación anteriormente señalada.

Similar situación, es decir impedir la deducción de un gasto, se genera cuando el contribuyente incumple las obligaciones referidas a los regímenes de detracción¹⁶⁸ y retención¹⁶⁹.

167 La Primera Disposición Complementaria Final de la Ley determina que en un plazo máximo de treinta días, contado a partir del día siguiente de la publicación de la Ley N° 29707, el Ministerio de Economía y finanzas, en coordinación con la SUNAT, dicta y publica el Reglamento en el cual se establecen las disposiciones necesarias a fin de cumplir con lo señalado por la Ley N° 29707. El plazo a la fecha ha transcurrido sin la emisión del reglamento como ya se señaló.

De conformidad con lo dispuesto en el numeral 3.1 del artículo 3° de la Ley N° 29707, se determina que los contribuyentes que procuren subsanar la omisión de la utilización de los medios de pago deben realizarlo en la forma y condiciones que establezca la SUNAT, con lo cual se debe esperar la emisión del Reglamento correspondiente.

¹⁶⁸ El Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central-SPOT (Sistema de Detracciones), ha venido aplicándose paulatinamente desde el año 2002 y es un mecanismo que tiene el Estado para garantizar el pago del IGV en sectores con alto grado de informalidad. El 29 de diciembre del 2005 se publicó la Resolución de Superintendencia N° 258-2005/SUNAT que modifica el sistema retirando algunos bienes e incorporando nuevos servicios cuya venta, traslado o prestación, según el caso, se encontrará comprendida en el mismo, a partir del 01 de febrero del 2005.

El Art. 28º de la LIR ha establecido que califican como rentas de tercera categoría las derivadas del comercio, la industria o minería; de la explotación agropecuaria, forestal, pesquera o de otros recursos naturales; de la prestación de servicios comerciales, industriales o de índole similar, como transportes, comunicaciones, sanatorios, hoteles, depósitos, garajes, reparaciones, construcciones, bancos, financieras, seguros, fianzas y capitalización; y, en general, de cualquier otra actividad que constituya negocio habitual de compra o producción y venta, permuta o disposición de bienes¹⁷⁰.

Las normas generales permiten una relativa libertad en cuanto al tipo de actividad o negocio que las empresas pueden emprender, salvo situaciones muy puntuales que restringen el acceso a la actividad, existe libertad para que el contribuyente

El Sistema venía aplicándose ya a productos como el alcohol etílico, azúcar, algodón, caña de azúcar, madera, arena y piedra, desperdicios y desechos metálicos, recursos hidrobiológicos, bienes del inciso "A" del Apéndice I de la Ley del IGV (cuando se haya renunciado a la exoneración del IGV), y las operaciones de prestación de servicios de intermediación laboral. Posteriormente fueron incorporados, el aceite y harina de pescado, embarcaciones pesqueras, los servicios de tercerización (Contratos de Gerencia", arrendamiento de bienes muebles, mantenimiento y reparación de bienes muebles, movimiento de carga y otros servicios empresariales, tales como los jurídicos, de contabilidad y auditoría, asesoramiento empresarial, publicidad, entre otros.

A partir del 01.02.2006, se incluyen además de los ya mencionados a las comisiones mercantiles, la fabricación de bienes por encargo y el servicio de transporte de personas señaladas expresamente en la norma. El incumplimiento a la norma ocasiona los siguientes efectos: el no poder ejercer el derecho al Crédito Fiscal por no tener la Constancia de Depósito; No se podría deducir los gastos y/o costos para efectos del impuesto a la Renta de 3ra Categoría y; La sanción de una multa del 100% por el monto no detrído la cual tiene un régimen de gradualidad.

¹⁶⁹ Es el régimen por el cual, los sujetos designados por la SUNAT como Agentes de Retención deberán retener parte del Impuesto General a las Ventas que le es trasladado por algunos de sus proveedores, para su posterior entrega al Fisco, según la fecha de vencimiento de sus obligaciones tributarias que les corresponda. Los proveedores podrán deducir los montos que se les hubieran retenido, contra su IGV que le corresponda pagar. Este régimen se aplica respecto de las operaciones gravadas con el IGV, cuya obligación nazca a partir del 01 de junio del 2002.

¹⁷⁰ La norma incluye una serie de casos donde el *Legislador* ha optado por que la renta generada califique como renta empresarial, así por ejemplo se incluye las actividades de los agentes mediadores de comercio, rematadores y martilleros y de cualquier otra actividad similar, las obtenidas por los Notarios, entre otras. El *Legislador* ha dispuesto que subsidiariamente cualquier otra renta no incluida en las demás categorías, califica como renta empresarial.

emprenda cualquier actividad desarrollando una o varias *líneas de negocio* cuyos resultados se consolidan al establecer la *Renta Neta de Tercera Categoría*.

En el caso de empresas, así como son computables las ganancias obtenidas en cualquier transferencia de bienes, así también son computables las pérdidas. Como excepción no son deducibles las pérdidas en la venta de valores adquiridos con beneficio tributario, tampoco son deducibles las pérdidas en la venta de acciones cuya enajenación da lugar a ganancias exoneradas.

Existen reglas específicas que impiden la deducción de algunas transacciones, así, conforme al inc. i) del Art. 44° no es deducible la pérdida originada en la venta de valores adquiridos con beneficio tributario, hasta el límite de dicho beneficio¹⁷¹.

En la misma línea no son deducibles las pérdidas en la venta de acciones cuya enajenación da lugar a ganancias exoneradas¹⁷², ni las pérdidas en la venta de acciones a que se refiere el inc. p) del Art. 44°.

Debe señalarse que la norma peruana exige que la pérdida (deterioro del valor del instrumento financiero) deba quedar evidenciada con la liquidación del activo, la

171 Esta disposición se dictó a fin de evitar el beneficio que obtenían las empresas que adquirían bonos tipo C directamente de COFIDE y luego lo revendían inmediatamente a un precio cercano al 65% de su valor nominal. Tal como se planteaba la operación, con una inversión de corta duración, recuperada mediante la venta de los bonos y el crédito de 35 % sobre el valor de adquisición, las empresas obtenían el derecho a deducir la pérdida para efectos tributarios logrando un ahorro importante en el pago del Impuesto a la Renta.

172 como es el caso de los valores a que se refiere el inc. e), numeral 1, del Art. 19°

legislación en general no admite castigos o provisiones por la sola disminución del valor de mercado.

Si bien no existe disposición al respecto, las normas de valor de mercado y las Normas VIII y XVI¹⁷³ incluidas en el Código Tributario proporcionan el marco legal que permite a la Administración Tributaria proteger al fisco en el caso de maniobras destinadas a precipitar pérdidas en éste tipo de instrumentos.

Debe precisarse por otro lado, que las normas peruanas disponen que mientras las ganancias obtenidas en las transacciones con instrumentos financieros del tipo especulativos deben tributar, las normas impiden que las pérdidas se deduzcan con las utilidades regulares, la norma sin embargo, actualmente cedulariza las pérdidas

¹⁷³ Mediante D.Leg 1121 del 18 de julio de 2012 se incorporó al Código tributario la NORMA XVI: CALIFICACIÓN, ELUSIÓN DE NORMAS TRIBUTARIAS Y SIMULACIÓN, norma que establece:

Para determinar la verdadera naturaleza del hecho imponible, la SUNAT tomará en cuenta los actos, situaciones y relaciones económicas que efectivamente realicen, persigan o establezcan los deudores tributarios.

En caso que se detecten supuestos de elusión de normas tributarias, la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria - SUNAT se encuentra facultada para exigir la deuda tributaria o disminuir el importe de los saldos o créditos a favor, pérdidas tributarias, créditos por tributos o eliminar la ventaja tributaria, sin perjuicio de la restitución de los montos que hubieran sido devueltos indebidamente.

Cuando se evite total o parcialmente la realización del hecho imponible o se reduzca la base imponible o la deuda tributaria, o se obtengan saldos o créditos a favor, pérdidas tributarias o créditos por tributos mediante actos respecto de los que se presenten en forma concurrente las siguientes circunstancias, sustentadas por la SUNAT:

- a) Que individualmente o de forma conjunta sean artificiosos o impropios para la consecución del resultado obtenido.*
- b) Que de su utilización resulten efectos jurídicos o económicos, distintos del ahorro o ventaja tributarios, que sean iguales o similares a los que se hubieran obtenido con los actos usuales o propios.*

La SUNAT, aplicará la norma que hubiera correspondido a los actos usuales o propios, ejecutando lo señalado en el primer párrafo, según sea el caso.

Para tal efecto, se entiende por créditos por tributos el saldo a favor del exportador, el reintegro tributario, recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas e Impuesto de Promoción Municipal, devolución definitiva del Impuesto General a las

Ventas e Impuesto de Promoción Municipal, restitución de derechos arancelarios y cualquier otro concepto similar establecido en las normas tributarias que no constituyan pagos indebidos o en exceso.

En caso de actos simulados calificados por la SUNAT según lo dispuesto en el primer párrafo de la presente norma, se aplicará la norma tributaria correspondiente, atendiendo a los actos efectivamente realizados.

de los derivados especulativos y permite su arrastre contra utilidades de la misma fuente.

No existe en la norma peruana mayor restricción para la compensación de los resultados que pudieran generar las empresas en sus diferentes líneas de negocio; salvo las disposiciones referidas a las pérdidas generadas por instrumentos financieros derivados del tipo especulativo.

Con respecto a estas pérdidas, el Art. 29° inciso e) del reglamento, complementando lo dispuesto en el Art. 50° de la ley establece:

“Las pérdidas de fuente peruana devengadas en el ejercicio, provenientes de instrumentos financieros derivados con fines distintos a los de cobertura, se computarán de forma independiente y serán deducibles de las rentas de fuente peruana obtenidas en el mismo ejercicio provenientes de instrumentos financieros derivados que tengan el mismo fin. Si quedara algún saldo, éste sólo podrá ser compensado contra las rentas de tercera categoría de los ejercicios posteriores, provenientes de instrumentos financieros derivados con fines distintos a los de cobertura, de conformidad con lo establecido en el artículo 50° de la Ley.”

Al igual que en otras legislaciones, en el Perú el legislador distingue entre distintos tipos de pérdida, el inc. d) del Art. 37° contempla la:

“... deducción de las pérdidas extraordinarias sufridas por caso fortuito o fuerza mayor en los bienes productores de rentas gravadas, o por delitos cometidos en perjuicio del contribuyente por sus dependientes o terceros, en la parte en que tales pérdidas no resulten cubiertas por indemnizaciones o seguros y siempre que se haya probado judicialmente el hecho delictuoso, o que se acredite que es inútil ejercitar la acción judicial correspondiente...”

Fórmulas similares las encontramos en la legislación de los otros países que son materia de análisis. Como medida antielusión, y entendemos, como una restricción en atención a consideraciones de control fiscal, nuestra legislación incluye la siguiente restricción¹⁷⁴ y señala que no son deducibles los gastos, incluyendo la pérdida de capital, provenientes de operaciones efectuadas con sujetos que califiquen en alguno de los siguientes supuestos:

- Sean residentes de países o territorios de baja o nula imposición;
- Sean establecimientos permanentes situados o establecidos en países o territorios de baja o nula imposición; o,
- Sin quedar comprendidos en los numerales anteriores, obtengan rentas, ingresos o ganancias a través de un país o territorio de baja o nula imposición.

A los fines del impuesto, nuestra normativa dispone que los contribuyentes domiciliados deben sumar y compensar entre sí los resultados que arrojen sus fuentes productoras de renta extranjera. Tal cual fluye de lo dispuesto en el párrafo anterior, no está permitido compensar la pérdida obtenida en países o territorios de baja o nula imposición.

La compensación de los resultados de fuente extranjera, únicamente es aplicable si ésta resulta ser una renta neta, de esta regla contenida en nuestra legislación se

174 La disposición bajo comentario se encuentra recogida en el Art. 44°, inc. m), 1er. Párrafo de la LIR

tiene que la pérdida resultante de la compensación de los resultados de fuente extranjera no es susceptible de arrastre a un ejercicio posterior¹⁷⁵.

Las normas del Impuesto a la Renta han sido modificadas muchas veces durante los últimos 15 años para incorporar tratamientos *ad hoc* para las nuevas operaciones que surgían, para restringir los conceptos deducibles y para incluir algunas disposiciones necesarias para controlar la elusión tributaria; sin embargo, uno de los temas en los que ha habido una cierta estabilidad ha sido el tratamiento de las pérdidas tributarias.

Desde el año 1935, la posición adoptada por la legislación peruana¹⁷⁶ ha sido la de admitir el traslado de pérdidas a ejercicios futuros (*carryforward*) durante un limitado número de años. Las variaciones introducidas en todos estos años han buscado modificar o el plazo de resarcimiento o el momento a partir del cual se iniciaba el cómputo de dicho plazo.

¹⁷⁵ Desde el año 1968 a la fecha la norma peruana del impuesto a la renta establece que los contribuyentes domiciliados en el país tributan por la totalidad de sus rentas de fuente mundial. La LIR establece que la renta de fuente extranjera se cedulariza a efectos de su tributación, las reglas vigentes desde el año 1968, han establecido la presunción de que los gastos incurridos en el exterior han sido ocasionados por la renta de fuente extranjera, presunción que admite prueba en contrario, igualmente han establecido que las pérdidas de fuente extranjera no son compensables con las rentas de fuente peruana a fin de determinar e impuesto a la renta.

Con respecto al tema desde el año 2001 existe adicionalmente la prohibición de compensar las pérdidas obtenidas en países o territorios de baja o nula imposición con los demás resultados obtenidos en el extranjero. A partir del año 2004 se precisó que la renta neta de fuente extranjera se determinara deduciendo de la renta bruta de fuente extranjera los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente.

Sin embargo en la LIR vigente desde el año 1968 a la fecha, a pesar de que obliga a la cedularización, no ha establecido ninguna posibilidad que permita el arrastre de pérdidas de fuente extranjera a ejercicios posteriores a su generación con rentas de la misma fuente.

¹⁷⁶ Ley N° 7904 del año 1935 (la más antigua LIR) vigente hasta el 1968, como su norma sustitutoria el DS N 287-HC en el año 1968 que introdujo un nuevo régimen global del Impuesto, pasando por el D.L 200 hasta la vigente LIR cuyo TUO se aprobó por el DECRETO SUPREMO N° 179-2004-EF Publicado el 08 de diciembre de 2004.

La norma fue modificada también a fin de establecer disposiciones anti-abuso, esto es a fin de introducir restricciones que evitasen el arrastre de pérdidas provenientes de procesos de reorganización empresarial que no tuvieran sentido económico y que se hicieron únicamente en búsqueda de la obtención de ventajas fiscales¹⁷⁷.

Debe recordarse que desde la primera LIR, las únicas variaciones importantes en cuanto al sistema de arrastre de las pérdidas fueron la variación del plazo y el momento del inicio del cómputo del plazo. Con respecto al plazo, éste evolucionó del límite de dos años originalmente planteado al de cuatro años, plazo que permaneció inalterable en el tiempo.

En cuanto al inicio del cómputo del plazo inicialmente se estableció que el cómputo del plazo se iniciaba a partir del primer año en que se obtengan ganancias, luego ésta regla se modificó a fin de señalar que el plazo se calculaba a partir del año inmediato al que generó la pérdida y finalmente se retornó al tratamiento anterior.

¹⁷⁷ Mediante la Ley N° 26283 y su reglamento el D.S N° 120-94-EF se dispuso de un beneficio de la mayor depreciación resultante de la revaluación de activos. Estos dispositivos facultaron a las empresas adquirentes a depreciar los bienes transferidos, previamente revaluados en el transferente, como consecuencia de la reorganización de empresas (fusión o división).

Esto dio como resultado una doble depreciación que se reflejó en los estados financieros de las empresas y afectó negativamente el Impuesto a la Renta durante los años 1994 a 1998. Este beneficio ocasionó en algunos casos una pérdida en la recaudación en los ejercicios posteriores a 1998 como consecuencia del arrastre de pérdidas compensables generadas al cierre de dicho ejercicio. El beneficio de la mayor depreciación resultante de la revaluación de activos continuó siendo utilizado más allá del periodo tributario 1998 por algunas empresas con convenios de estabilidad jurídica, lo cual significó una mayor pérdida en la recaudación

Mediante Ley N° 27034, se dispuso que a partir del ejercicio 1999 no es deducible como gasto el monto de la depreciación correspondiente al mayor valor atribuido como consecuencia de las revaluaciones voluntarias de los activos con motivo de una reorganización realizada al amparo de la Ley N° 26283.

Las normas siempre establecieron que el saldo que no resultaba compensado una vez transcurrido ese lapso no podía computarse en los ejercicios siguientes. Es obvio que lo que pretendía el legislador es que una vez determinada la cuantía correcta de la renta, ésta puede aplicarse en un plazo prudencial, cuatro años en este caso, a las rentas, a fin de mitigar la carga impositiva del contribuyente por ese tiempo.

Aunque pudiera argumentarse que el tiempo puede ser insuficiente, también puede decirse lo contrario, en este tema es notorio que el legislador buscó un punto intermedio de tiempo para dicha compensación.

Entre los años 2000 y 2003, existió una serie de cambios en la norma, que conviene analizar con mayor detenimiento evaluando las razones que los justificaron¹⁷⁸, así como sus efectos.

El texto original del Art. 50 de la LIR¹⁷⁹ recogía y estabilizaba una disposición ya recogida en la norma previa, por la cual los contribuyentes podían compensar las pérdidas tributarias que se registraran en un ejercicio gravable imputándolas año tras año hasta agotar su importe, a las rentas que se obtuvieran en los cuatro ejercicios inmediatos posteriores computados a partir del ejercicio que se obtuvieran utilidades.

¹⁷⁸ Se ha tomado para los efectos como referencia las exposiciones de motivos de las normas modificatorias

¹⁷⁹ Nos referimos a la norma tal cual fue establecida mediante el DS N 054-99-EF

Dicho artículo fue modificado por el Art. 8° de la Ley N° 27356 vigente a partir del 1 de enero del 2001, norma que estableció que los referidos cuatro años serían computados a partir del ejercicio siguiente al de la generación de la pérdida tributaria.

El sustento de esta modificación fue el importante stock de pérdidas que no habían sido absorbidas por las empresas y que hacían previsible, como efectivamente se aprecia en las estadísticas de recaudación que las empresas no contribuirían por concepto del Impuesto a la Renta por muchos años.

Por otro lado, el País estaba en proceso de privatización de empresas públicas y requería trasladar empresas saneadas y corregir las distorsiones que años de ajustes por inflación, aun en situaciones que no correspondía en aplicación de la *NIC 29: Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias*.

Debe precisarse que estas pérdidas, sobretudo en el caso de las grandes empresas se generan como consecuencia de los mecanismos de depreciación acelerada establecidas por normas sectoriales que recogieron este beneficio o por otros beneficios tributarios vigentes o derogados que no hacían sino perpetuar su efecto negativo sobre la recaudación mediante el mecanismo de arrastre de pérdidas.

Así, el DS N° 122-94 permitió una revaluación voluntaria de los activos con efectos tributarios cuando la revaluación se realizaba dentro de un proceso de reorganización empresarial¹⁸⁰.

Independientemente de las razones que invocó el legislador, esta modificación no tuvo eco en el sector privado por las consecuencias que tenía en la determinación del Impuesto a la Renta a cargo de los contribuyentes. Se argumentó inestabilidad jurídica y que afectaba a la planificación tributaria que las empresas habían realizado válidamente al amparo de las normas vigentes cuando establecieron sus proyectos de negocio.

Por esta razón, a través de la Ley N° 27513 vigente a partir del primero de enero de 2002 se modificó nuevamente el texto de dicha norma a fin de retornar al texto original en cuanto a la imputación de las pérdidas a partir del ejercicio en que se obtuviera renta.

Posteriormente, en uso de las facultades delegadas por el Poder Legislativo, mediante el Decreto Legislativo N° 945 el Fisco retomó el tema e introdujo un cambio, las razones que se argumentaron¹⁸¹ fueron:

¹⁸⁰ Obviamente, la norma fue utilizada como mecanismo de ingeniería tributaria que generó procesos de reorganización empresarial cuya única finalidad fue obtener una ganancia fiscal.

¹⁸¹ En el Anexo se incluyen las Tablas 3, 4, 5 y 6 que fueron incluidas en la exposición de motivos del D.Leg 945 a fin de sustentar el cambio de la norma, la exposición de motivos incluyen una serie de análisis sobre la pérdida. De los cuales se han extraído las 4 tablas que comentaremos a continuación.

La Tabla 3 muestra cual es el stock de pérdida acumulada por tamaño del contribuyente, tal cual se aprecia el 66% del stock de pérdidas estaba concentrada en los PRICOS – principales contribuyentes. La Tabla 4 arroja que el 99% del stock de pérdidas se encontraba acumulado en las Personas Jurídica.

- Lograr mayor recaudación para el Estado en los ejercicios inmediatos proveniente de aquellas empresas que, teniendo pérdidas pendientes por compensar, opten por el Sistema “B” de arrastre de pérdidas a fin de que logren recuperar la totalidad de las mismas pero tributando sobre el 50% de sus rentas netas de forma inmediata.
- Lograr que el Impuesto a la Renta se acerque a gravar, en el largo plazo, sólo las utilidades generadas por los negocios, netas de las pérdidas obtenidas durante toda la vida comercial de cualquier negocio.
- No afectar a aquellas empresas que, previendo la posibilidad de recuperar sus pérdidas en un lapso de 4 años, prefieran el esquema vigente; es decir tener la posibilidad de aplicar sus pérdidas contra el 100% de sus rentas netas sin pagar impuesto, durante dicho período.

Mediante el Artículo 30º del Decreto Legislativo N° 945, publicado el 23 de diciembre de 2003 se sustituyó la anterior redacción del artículo 50º de la LIR estableciendo el Sistema “A”, el que en buena cuenta implicaba regresar al esquema previo previsto en la norma del 2001 e introduciendo el Sistema “B”, un sistema alternativo que tiene

La Tabla 5 muestra el tiempo necesario a fin de que las empresas puedan absorber las pérdidas que tenían acumuladas, allí se aprecia que el 51% de los contribuyentes requería más de 4 años para compensarlas.

La Tabla 6 muestra que el 75% de las pérdidas estaba concentrada en 271 empresas, la mayoría de los cuales habían generado estas pérdidas como consecuencia de regímenes de depreciación acelerada o aprovechando un régimen especial que otorgó el tratamiento de gasto deducible a la depreciación de los mayores valores de los activos reevaluados en un proceso de reorganización, la mayoría de los cuales no tuvo sentido económico.

Ante la situación anterior no es de extrañar que el *Legislador* haya decidido variar el tratamiento a efectos de evitar el abuso de los beneficios.

como principal ventaja eliminar la posibilidad de existencia de saldos de pérdida no compensadas.

Aunque el Sistema “B”, de facto es una restricción cualitativa, supera el cuestionamiento de injusticia y falta de simetría que implica una restricción temporal pura, en tanto que permite que –al menos a valores nominales- el íntegro de la pérdida generada por una empresa pueda ser compensada contra las utilidades de los años futuros.

En el Perú, así como son computables las ganancias obtenidas en cualquier transferencia de bienes también son computables todas las pérdidas, en tanto las pérdidas no se originen como consecuencia de estimados contables que intenten reflejar la disminución del valor de mercado de un activo y/o por la asignación de valores inferiores a los de mercado en la venta de los bienes.

En nuestro país no es posible compensar las pérdidas no declaradas¹⁸² con las bases imponibles positivas. Adicionalmente, el contribuyente queda obligado a acreditar¹⁸³ la procedencia y cuantía de la base imponible negativa cuya compensación pretende realizar en el período impositivo, cualquiera que fuere el ejercicio en el que dichas bases imponibles negativas se generaron.

¹⁸² Esto como necesidad intrínseca del sistema peruano basado en la autoliquidación, que requiere - a fin de poder compensar las bases imponibles negativas de ejercicios anteriores - la existencia de una autoliquidación del sujeto pasivo o en su defecto de una liquidación de la Administración.

¹⁸³ Dicha acreditación deberá hacerse necesariamente mediante la exhibición de la citada liquidación o autoliquidación, la contabilidad del ejercicio en el que se generaron tales pérdidas fiscales y cualquier otro documento que justifique la existencia y el importe de las mismas, cualquiera que sea el ejercicio en que se generaron al objeto de probar que tales bases imponibles negativas están aún pendientes de compensar.

La acreditación debe hacerse aún cuando en el momento en el que se compensan las bases imponibles negativas o cuando la Administración Tributaria compruebe dicha compensación, esté prescrito el período impositivo en el que se generaron aquellas pérdidas¹⁸⁴.

Un punto importante a no olvidar es el hecho que los contribuyentes que obtengan rentas exoneradas deberán considerarlas conjuntamente con la renta neta global, a fin de compensar la pérdida del ejercicio¹⁸⁵.

Sin embargo, esta disposición no está incluida en el cuerpo de la LIR, si no introducida en la norma reglamentaria. Esto ha ocasionado múltiples críticas y cuestionamientos sobre la legalidad de la disposición reglamentaria.

¹⁸⁴ A pesar de que el TUO del CT establece la prescripción del derecho de la Administración a determinar la deuda tributaria, y que el reglamento de la LIR en su Art. 29° establece: “...La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT fiscalizará las pérdidas que se compensen bajo cualquiera de los sistemas señalados en este artículo, en los plazos de prescripción previstos en el Código Tributario.” No cabe que se plantee la imposibilidad de que una vez transcurrido el plazo de prescripción el contribuyente pueda negarse a facilitar la verificación del derecho al arrastre de la pérdida, la jurisprudencia a establecido que la fiscalización puede comprobar la base imponible que trata de compensarse y que procede de un ejercicio ya prescrito, sí bien con ciertas limitaciones.

Así se ha establecido que la Administración sí podrá comprobar dichas bases imponibles negativas pero sólo a los efectos de determinar los hechos, actos o elementos que afectan a las declaraciones vigentes, nunca para determinar la deuda tributaria en el ejercicio que ya prescribió. De esta forma queda sentada la obligación del contribuyente de exhibir los medios probatorios necesarios a fin de sustentar la pérdida no pudiendo argumentar la prescripción, con lo que queda obligado a conservar la documentación que la acredite mientras el período en el cual se ha compensado la pérdida no haya prescrito.

¹⁸⁵ El Art. 50° de la LIR establece: “... En ambos sistemas, los contribuyentes que obtengan rentas exoneradas deberán considerar entre los ingresos a dichas rentas a fin de determinar la pérdida neta compensable”. Por su parte el Reglamento de la LIR señala en el inciso c) referido a las Rentas exoneradas: “

Los contribuyentes que obtengan rentas exoneradas en el ejercicio deberán considerarlas a fin de reducir la pérdida del mismo ejercicio. En caso que el contribuyente no arroje pérdidas por el ejercicio y solo cuente con pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores, las rentas exoneradas no afectarán estas últimas pérdidas.”

Debe precisarse, que en la LIR no existe una regla similar para el caso de los ingresos que califiquen como inafectos o que constituyan ingresos no gravables sean compensados con las pérdidas que se hubiese obtenido.

La redacción actual del Art. 50° de la LIR¹⁸⁶ dispone:

"Los contribuyentes domiciliados en el país podrán compensar la pérdida neta total de tercera categoría de fuente peruana que registren en un ejercicio gravable¹⁸⁷, con arreglo a alguno de los siguientes sistemas¹⁸⁸:

¹⁸⁶ La opción de compensación ha permanecido, ha sido uno de los temas más estables en la legislación del impuesto a la renta desde el año 1968, el legislador ha optado por que la compensación de pérdidas solo pueden hacerse contra utilidades futuras (carryforward), no ha existido en la legislación peruana la opción de recuperación de pagos de impuestos a la renta de años anteriores (carryback).

¹⁸⁷ Donde ha habido mucho más cambios ha sido en el tema referido al inicio del cómputo de los 4 años en los que se podía compensar las pérdidas.

En la legislación vigente entre 1968 y 1981 el cómputo del plazo se iniciaba a partir del ejercicio fiscal siguiente en el que se generó la pérdida. La norma vigente entre 1982 y 1993 estableció que el inicio del cómputo era a partir del año en el que se generaban las utilidades. Durante 2001 las disposiciones establecieron que el inicio del cómputo era a partir del ejercicio siguiente en el cual se generaba la pérdida, es decir retorno al tratamiento vigente entre 1968 y 1981.

La reforma del 2001 sobre el tema, modificó otra vez esta regla de tal forma que durante 2002 y 2003 se regresó a la fórmula por la cual el inicio del cómputo a partir del año en el que se obtenía utilidades. Nuevamente esta disposición fue modificada, de tal forma que desde el año 2004 en adelante, para efectos del sistema A, el inicio del cómputo del plazo se iniciaba a partir del año siguiente al que se obtuvo la pérdida.

Hubo en el pasado excepciones al inicio del cómputo del plazo, así entre 1968 y 1993, la normativa establecía que las actividades económicas que por su naturaleza requieran de inversiones apreciables y términos prolongados para consolidar su producción, iniciaban el cómputo del plazo a partir del ejercicio en que se generaban utilidades. A este tipo de actividades se le permitía también compensar en un plazo mayor las pérdidas que hubieran generado.

Entre 1994 y el año 2000, se estableció que las empresas que pudieran arrastrar sus pérdidas tributarias por plazos mayores a 4 años (con un plazo máximo de 8 años) deberían contar con una Resolución Suprema. A partir del año 2001 no existe ninguna opción que, atendiendo al tipo de actividad o monto de las inversiones, permita a la empresa calificar a un plazo mayor de compensación.

Las modificaciones vigentes desde 2004 al introducir el Sistema B, permiten que las empresas que optan por este sistema puedan compensar ilimitadamente las pérdidas, si bien al elegir la opción el contribuyente debe evaluar el efecto financiero y las expectativas del negocio a fin de optar por esta opción, esto es así en tanto solo se puede compensar las pérdidas hasta el 50% de las utilidades del ejercicio contra el cual se compensan.

¹⁸⁸ En cuanto al número de ejercicios contra los que se puede compensar las pérdidas, el legislador desde el año 1968 al 2003 optó por fijarlo en 4 años, este plazo se mantiene inclusive hasta la fecha, con respecto al Sistema A. Es a partir del 2004 que tenemos vigente al Sistema B, en el cual no existe límites contra las cuales podían compensarse las pérdidas empresariales.

- a) *Compensar la pérdida neta total de tercera categoría de fuente peruana que registren en un ejercicio gravable imputándola año a año, hasta agotar su importe, a las rentas netas de tercera categoría que obtengan en los 4 (cuatro) ejercicios inmediatos posteriores computados a partir del ejercicio siguiente al de su generación. El saldo que no resulte compensado una vez transcurrido ese lapso, no podrá computarse en los ejercicios siguientes.*
- b) *Compensar la pérdida neta total de tercera categoría de fuente peruana que registren en un ejercicio gravable imputándola año a año, hasta agotar su importe, al cincuenta por ciento (50%) de las rentas netas de tercera categoría que obtengan en los ejercicios inmediatos posteriores.*¹⁸⁹

En ambos sistemas, los contribuyentes que obtengan rentas exoneradas deben considerar entre los ingresos a dichas rentas a fin de determinar la pérdida neta¹⁹⁰ compensable.

En el Anexo N° 8 se propone un esquema resumen del Sistema “A”, por otro lado en el Anexo N° 9 se presenta igualmente un resumen Sistema “B”. Adicionalmente, para una mejor comprensión de los sistemas vigentes en los Anexos N° 10 y 11 se proponen ejemplos que muestra el funcionamiento tanto del Sistema “A” y del Sistema “B”.

Al ser optativos¹⁹¹ los Sistemas “A” y “B” la empresa queda en la posición de elegir cuál era el sistema más adecuado a su realidad particular. Así, después del cambio,

190 En el nuevo texto del Art. 50° modificado por el D. Leg. N° 945 se suprimió el párrafo que disponía: los contribuyentes que obtengan rentas exoneradas deberán considerar entre los ingresos a dichas rentas a fin de determinar la pérdida neta compensable. En consecuencia, desde el ejercicio 2004, las rentas exoneradas no son computables como ingresos a fin de determinar la pérdida neta según las disposiciones de la LIR, sin embargo el inc. c) del Art. 29° del Rgto. (sustituido por el D.S. 134-2004-EF) se dispuso en el primer párrafo: "Los contribuyentes que obtengan rentas exoneradas en el ejercicio deberán considerarlas a fin de reducir la pérdida del mismo ejercicio", con lo que se regresó al mecanismo anteriormente señalado.

¹⁹¹ Cabe recalcar que una vez elegido un Sistema este no puede ser variado salvo que se cumpla lo dispuesto en el inciso d) del Reglamento:

el Sistema “B” se presenta más atractivo para las empresas con inversiones elevadas o pérdidas extraordinariamente grandes, ya que les permite recuperar la totalidad de las mismas sin límite de tiempo, aunque pagando impuestos por el 50% de la renta neta desde que ésta se genere.

Mientras tanto, el Sistema “A” es ventajoso para aquellas empresas con pérdidas no significativas y que a juicio de los contribuyentes puedan ser recuperables en un lapso de 4 años.

En cuanto al monto de la pérdida que pueden aplicarse a la compensación de bases imponibles positivas de ejercicios futuros, aún cuando la Ley no contenga una disposición expresa al respecto para el Sistema “A”, ésta se limita al importe de la renta positiva obtenida en cada ejercicio¹⁹².

“ 1. El ejercicio de la opción a la que se refiere el Artículo 50° de la Ley se efectúa en la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta correspondiente al ejercicio en que se genera dicha pérdida. Los contribuyentes se encuentran impedidos de cambiar el sistema de compensación de pérdidas una vez ejercida la opción por alguno de ellos.

2. Sólo será posible cambiar el sistema de compensación de pérdidas en aquel ejercicio en el que no existan pérdidas de ejercicios anteriores, sea que éstas se hayan compensado completamente o que haya vencido el plazo máximo para su compensación, respectivamente.

En el supuesto anterior, el contribuyente podrá rectificar el sistema de arrastre de pérdidas elegido, a través de la rectificación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto. Dicha rectificación solamente procederá hasta el día anterior a la presentación de la Declaración Jurada Anual del ejercicio siguiente o de la fecha de vencimiento para su presentación, lo que ocurra primero.

No procederá la indicada rectificación, si el contribuyente hubiere utilizado el sistema de compensación de pérdidas originalmente declarado en su Declaración Jurada Anual del Impuesto, en la Declaración Jurada de modificación del coeficiente o porcentaje de los pagos a cuenta del impuesto.”

¹⁹² Esta interpretación se sustenta en el hecho de que si se admitiese que esto no fuese así, se ocasionaría que se transformaría la renta positiva obtenida en un ejercicio en negativa, esto que correspondería a las pérdidas de ejercicios anteriores, con lo cual se conseguiría burlar la limitación del plazo que establece la norma legal. La Base Imponible del Impuesto a la Renta se establece sobre la base de la utilidad contable, más/menos las adiciones y/o deducciones que las normas tributarias imponen, y al resultado así determinado se le deduce las pérdidas no compensadas de años anteriores, de corresponder.

Para el Sistema “B” existe una regla expresa que permite establecer anualmente un monto de pérdida que incluye los saldos no compensados anteriormente¹⁹³. La LIR, para el caso del Sistema “A” establece un orden para la compensación de las pérdidas para proceder a la compensación de bases imponibles negativas determinadas en los periodos impositivos más antiguos hasta que se agoten o concluya el plazo de compensación, dejando pendientes la de los periodos más recientes.

El plazo de compensación se aplica de manera individualizada, de tal forma que una vez generada la base imponible negativa de un periodo, ésta podrá compensarse sólo en los períodos impositivos que concluyan en los cuatro años inmediatos y sucesivos.

La opción debe ejercitarse en oportunidad de la presentación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta. En caso que el contribuyente obligado se abstenga de elegir uno de los sistemas de compensación de pérdidas, la Administración aplicará el Sistema A.

La normativa permite a los contribuyentes optar entre uno y otro sistema, éstos deben comunicar este hecho a la SUNAT en la oportunidad de la presentación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta. La normativa establece que en

¹⁹³ Según se establece en el núm. 2 Art. 29° del RLIR: “... 2. De obtenerse pérdida en el ejercicio ésta se sumará a las pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores”.

tanto el contribuyente obligado se abstenga de elegir uno de los sistemas de compensación de pérdidas, la Administración aplicará el Sistema "A".

Efectuada la elección del sistema, los contribuyentes se encuentran impedidos de cambiar de sistema, esta restricción se mantiene en tanto el contribuyente no hubiera agotado las pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores

Una disposición interesante en nuestra legislación, es la contenida en el Art. 29°, parte final, del Reglamento que señala que los contribuyentes no pierden el derecho de compensar las pérdidas:

"aun cuando las pérdidas sean cubiertas por reservas legales, por la reducción del capital, por nuevos aportes de los socios o en cualquier otra forma".

El régimen del arrastre de las pérdidas obtenidas por las empresas intervinientes en una reorganización hasta el momento en que ésta surte efectos¹⁹⁴ considera que el

194 Disposición contenida en el Art. 106° de la Ley. En cuanto a la transferencia de la pérdida dentro de procesos de reorganización empresarial entre 1968 a 1981 no existía prevista la opción de transferencia de pérdidas en procesos de reorganización empresarial. Entre 1982 a 1984 el adquirente podría conservar el derecho de imputar las pérdidas tributarias del transferente por el resto del plazo.

Sin embargo esta opción tenía como requisitos que los titulares de la sociedad o empresa transferente deben tener más del 20% de las acciones, participaciones o derechos de la sociedad adquirente como resultado de la fusión. Adicionalmente se establecía que el adquirente debía mantener por un plazo contado desde la fecha de la escritura pública de la fusión.

Entre 1985 y 1991, no hubo opción de arrastre. A partir de 1992 y hasta el año 2000 se permitió nuevamente la opción con algunos cambios, así durante este lapso se exigía mantener por dos años la actividad económica que realiza el transferente, se exigía también que tanto el adquirente como el transferente deberían haber realizado actividades por más de 24 meses continuos anteriores a la entrada en vigencia de la reorganización, así mismo se exigía que los activos fijos del transferente no debían ser realizados por un año a partir del ejercicio siguiente a la entrada en vigencia de la reorganización, finalmente se establecía que no debía distribuirse la ganancia proveniente de la revaluación voluntaria sin efectos tributarios.

Nuevamente en 2001 el régimen cambió, así como regla general se impedía el derecho del adquirente a imputar las pérdidas tributarias del transferente en los procesos de reorganización de sociedades o empresas. Se establecía igualmente que el adquirente no podía imputar contra la renta neta de tercera categoría que se genere

adquirente no puede imputar las pérdidas del transferente, la aplicación de esta prohibición determina que desde el año 2001 no pueda arrastrarse el saldo de las pérdidas del transferente que habían sido transmitidas al adquirente.

Por otro lado, las pérdidas del adquirente no pueden ser imputadas contra la renta neta que obtenga con posterioridad a la reorganización en un monto superior al 100% de su activo fijo antes de la reorganización y sin tomar en cuenta la revaluación voluntaria.

La norma bajo comentario apunta a que las pérdidas del adquirente, anteriores a la reorganización, no puedan ser compensadas con las rentas que puedan obtenerse de la explotación de los activos o negocios que pertenecieron a la transferente.

Vale recalcar que la limitación a la compensación opera aún no se de en los hechos este supuesto. Esto es aún cuando el negocio o los activos en explotación en el ejercicio en que se generaron las rentas sean exclusivamente los que pertenecían al adquirente.

En cuanto a las pérdidas generadas por operaciones entre empresas vinculadas, el régimen vigente ha mejorado sustancialmente las regulaciones sobre aplicación de

con posterioridad a la reorganización, su pérdida por un monto superior al 100% del activo fijo, antes de la reorganización y sin tomar en cuenta la revaluación voluntaria.

Sin perjuicio de lo anterior, en los casos en los que haya habido un cambio de los titulares de la entidad no se ha establecido restricciones para la utilización de la pérdida.

:

valor de mercado que otorga una herramienta adecuada para evitar la manipulación de resultados cuando en una empresa de grupo existen pérdidas acumuladas.

Lo que ha buscado el legislador es que el contribuyente no utilice figuras elusivas a fin de transferir pérdidas reales o supuestas entre empresas de grupo, por ello, tal como se ha mencionado anteriormente el legislador ha introducido la metodología de precios de transferencia inclusive para las operaciones realizadas en el País con lo que este problema queda administrado al menos en teoría.

Así la norma otorga a la Administración la posibilidad de proteger al fisco cuando utiliza precios de transferencia para administrar el Impuesto a la Renta del grupo¹⁹⁵, o cuando por razones de ventaja fiscal el contribuyente intenta precipitar pérdidas vía la enajenación de bienes a un tercero (vinculado o no) y luego readquiriéndolos, a fin de obtener de esa operación una pérdida compensable.

Las entidades transparentes en el ordenamiento legal del Impuesto a la Renta se dividen entre las que llevan contabilidad independiente y que por ese hecho liquidan y tributan como contribuyentes plenos y los que no llevan contabilidad independiente y que por ende atribuyen los resultados a sus partes contratantes¹⁹⁶.

¹⁹⁵ Recordemos que en el Perú no está previsto la tributación consolidada de los grupos empresariales, por lo que aprovechando la diversidad de regímenes promocionales y beneficios sectoriales los grupos empresariales pueden aplicar precios de transferencia a fin de minimizar el pago del impuesto a la renta total, difiriendo el pago del impuesto o reduciendo la carga transfiriendo las utilidades a las empresas que tienen menor tasa del Impuesto a la Renta.

¹⁹⁶ El Inciso k) incorporado al Art. 14º por el artículo 2º de la Ley N° 27034, publicada el 30 de diciembre de 1998.d establece que son contribuyentes del impuesto : “*Las sociedades irregulares previstas en el Artículo 423º de la Ley General de Sociedades; la comunidad de bienes; joint ventures, consorcios y otros contratos de colaboración empresarial que lleven contabilidad independiente de la de sus socios o partes contratantes*”

A las primeras, les asisten los mismos derechos y tienen las mismas obligaciones que las que correspondan a cualquier otra empresa, para los segundas el operador del contrato es el responsable de atribuir ingresos y gastos a las partes contratantes.

Rigen para ambos tipo de entidad las mismas restricciones a la composición de la pérdida y compensación de las pérdidas en lo que fuera aplicable.

2.2.12.7 El tratamiento de las pérdidas en la República Bolivariana de Venezuela

El Artículo 4° de la LIR Venezolano considera:

“Son enriquecimientos netos los incrementos de patrimonio que resulten después de restar de los ingresos brutos, los costos y deducciones permitidos en esta Ley, sin perjuicio respecto del enriquecimiento neto de fuente territorial, del ajuste por inflación previsto en esta Ley.”

El artículo bajo comentario agrega en su siguiente párrafo:

“A los fines de la determinación del enriquecimiento neto de fuente extranjera se aplicarán las normas de la presente Ley, determinantes de los ingresos, costos y deducciones de los enriquecimientos de fuente territorial.”

Desde este momento el legislador ha definido un tratamiento diferenciado entre las rentas de fuente venezolana (territoriales en la terminología usada) de las otras, de las rentas de fuente extranjera.

Finalmente, con respecto a la determinación de la base imponible, el último párrafo del artículo bajo comentario considera:

“La determinación de la base imponible para el cálculo del impuesto será el resultado de sumar el enriquecimiento neto de fuente territorial al enriquecimiento neto de fuente extraterritorial. No se admitirá la imputación de pérdidas de fuente extraterritorial al enriquecimiento o pérdida de fuente territorial.”

De la redacción anterior se desprende la cedularización de las operaciones locales de las extranjeras, la imposibilidad de compensación de pérdidas de fuente extranjera con las utilidades de fuente venezolana, la posibilidad de compensar entre sí las diferentes rentas de fuente extranjera y traer el enriquecimiento neto a efectos de incrementar la base imponible afecta al impuesto o la reducción de la pérdida de fuente venezolana.

Con respecto al tratamiento de los resultados de entidades transparentes a efectos de la ley del impuesto a la renta, el Artículo 10 incluye la siguiente disposición en su tercer párrafo:

“Las personas jurídicas integrantes del consorcio y los comuneros integrantes de las comunidades a las que se refiere el literal c del artículo 7 de esta Ley, deberán designar un representante para efectos fiscales, el cual se encargará

de determinar los enriquecimientos o pérdidas del consorcio o comunidad....”

197

El Art. 27° de la LIR bajo el título “De las Deducciones y del Enriquecimiento Neto” dispone cuales son las reglas específicas a considerar a efectos de determinar el enriquecimiento neto global, la regla general establecida en esta disposición establece:

“Para obtener el enriquecimiento neto global se harán de la renta bruta las deducciones que se expresan a continuación, las cuales, salvo disposición en contrario, deberán corresponder a egresos causados no imputables al costo, normales y necesarios, hechos en el país con el objeto de producir el enriquecimiento.”

Dentro de la lista enumerativa de los gastos que se consideran deducibles encontramos las siguientes disposiciones específicas con respecto a algunos tipos de pérdida:

“6. Las pérdidas sufridas en los bienes destinados a la producción de la renta y no compensadas por seguros u otras indemnizaciones cuando dichas pérdidas no sean imputables al costo.”

...

“8. Las pérdidas por deudas incobrables”¹⁹⁸

Una disposición adicional que restringe la compensación de pérdidas la encontramos en el Artículo 33° que establece:

197 El Artículo 35° del reglamento considera lo siguiente: “Las participaciones en los enriquecimientos o pérdidas netas provenientes de las operaciones de cuentas en participación, o de las actividades de los consorcios, sociedades de personas y comunidades, deberán ser incluidas por los respectivo asociantes, asociados, consorcios, socios o comuneros, a los fines de la determinación del correspondiente ingreso bruto global.”

198 En tanto que cumplan con las siguientes condiciones: a). Que las deudas provengan de operaciones propias del negocio y, b). Que su monto se haya tomado en cuenta para computar la renta bruta declarada, salvo en los casos de pérdidas de capitales dados en préstamo por instituciones de crédito, o de pérdidas provenientes de préstamos concedidos por las empresas a sus trabajadores.

“Las pérdidas provenientes de la enajenación de acciones o cuotas de participación en el capital social y en los casos de liquidación o reducción de capital de compañías anónimas y contribuyentes asimilados a éstas, sólo serán admisibles cuando concurren las circunstancias siguientes:

- a. Que el costo de la adquisición de las acciones o cuotas de capital no haya sido superior al precio de cotización en la Bolsa de Valores o a una cantidad que guarde relación razonable con el valor según libros, en el caso de no existir precio de cotización.*
- b. Que el enajenante de las acciones o cuotas de capital haya sido propietario de tales bienes durante un lapso consecutivo no menor de dos (2) años para la fecha de la enajenación.*
- c. Que el enajenante demuestre a la Administración Tributaria que las empresas de cuyas acciones o cuotas de capital se trate, efectuaron una actividad económica con capacidad razonable durante los dos (2) últimos ejercicios anuales inmediatamente anteriores a aquel en que se efectuó la enajenación que produjo pérdidas.”*

La norma bajo comentario se convierte en una norma que restringe la compensación de quebrantos, reconocemos en la misma claramente una norma anti-elusión que busca evitar abusos por parte de los contribuyentes.

Con respecto a la posibilidad de deducción de algunos tipos de pérdidas, la normativa venezolana desarrolla en el Artículo 64° del reglamento, con respecto a los activos fijos considera:

“Las pérdidas sufridas en el ejercicio gravable en los bienes destinados a la producción del enriquecimiento gravable, tales como las ocurridas por destrucción, rotura, consunción, desuso y sustracción, serán deducibles cuando no hayan sido compensadas por seguros u otra indemnización¹⁹⁹ y no

199 Sin embargo, la decisión de legislador permite el reconocimiento inmediato de la pérdida aun cuando haya un reclamo a la compañía de seguros, así el Parágrafo Tercero del artículo analizado dispone: “Cuando la compensación o indemnización a que se refiere este artículo, no sea percibida en el ejercicio en que ocurrió la pérdida, ésta podrá ser deducida, pero la indemnización correspondiente deberá ser declarada como ingreso en el ejercicio tributario en que se reciba...”

se hayan imputado al costo de las mercancías vendidas o de los servicios prestados.”

El párrafo primero del artículo citado señala por su parte que:

“No podrán deducirse ni imputarse al costo, a los fines de la determinación del enriquecimiento gravable, las pérdidas sufridas en los bienes destinados a la producción de enriquecimientos exentos o exonerados.”, la disposición es una regla que busca hacer simétrico el impuesto, en tanto los activos estén destinados a actividades no alcanzadas con el impuesto, es correcto que las pérdidas que pudieran sufrirse en este tipo de operaciones no puedan ser compensadas con las rentas de las actividades gravadas por el impuesto.

Con respecto a las pérdidas obtenidas en la venta de otros activos, en este caso del tipo intangible, es interesante la disposición contenida en el Artículo 73 del Reglamento, que dispone:

“No serán deducibles ni imputables al costo, sin previa autorización del Ejecutivo Nacional, las pérdidas sufridas en la enajenación o renuncia de concesiones mineras, cuando dichas pérdidas provengan de concesiones adquiridas de comunidades o de personas distintas del Estado venezolano.”

Con lo que se estaría restringiendo la posibilidad de deducir las pérdidas asociadas a las operaciones bajo comentario, en tanto no exista autorización previa del estado, entendemos que esta disposición, en tanto los montos involucrados, requiere de una verificación previa para asegurarse de que no exista abuso por parte del contribuyente.

Con respecto a la compensación de las pérdidas, Venezuela ha establecido en su Art. 55° el tratamiento vigente establece:

“Se autoriza el traspaso de las pérdidas netas de explotación no compensadas hasta los tres (3) años subsiguientes al ejercicio en que se hubiesen sufrido.

El Reglamento establecerá las normas de procedimiento aplicables a los casos de pérdidas del ejercicio y de años anteriores.

Una disposición interesante de la normativa venezolana es la que se considera en el párrafo único del Art. 55°, que dispone lo siguiente:

“Las pérdidas provenientes de fuente extranjera sólo podrán compensarse con enriquecimientos de fuente extranjera, en los mismos términos previstos en el encabezamiento de este artículo.” De la redacción del artículo se desprender la posibilidad de arrastrar y compensar con utilidades futuras las pérdidas de fuente extranjera, una disposición que no es frecuente en el tratamiento de los países analizados.²⁰⁰

La normativa también considera un tratamiento especial a las ganancias de capital obtenida en la venta de instrumentos representativos de capital, así se tiene:

“Artículo 76: *Los ingresos obtenidos por las personas naturales, jurídicas o comunidades, por la enajenación de acciones, cuya oferta pública haya sido autorizada por la Comisión Nacional de Valores, en los términos previstos en la Ley de Mercado de Capitales, siempre y cuando dicha enajenación se haya efectuado a través de una Bolsa de Valores domiciliada en el país, estarán gravadas con un impuesto proporcional del uno por ciento (1%), aplicable al monto del ingreso bruto de la operación.*

200 El Artículo 206° al respecto confirma esta situación cuando dispone: “La imputación de los costos y gastos será procedente siempre que el contribuyente cumpla con las normas establecidas en los artículos 107 y 108 de la Ley, las de este Reglamento y las que dicte la Administración Tributaria al respecto.

La pérdida neta debidamente comprobada que se determine por aplicación del Título VII, Capítulo II de la Ley, sólo podrá imputarse con las rentas netas gravadas provenientes de las inversiones ubicadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal.”

Por otro lado el Parágrafo Segundo del Artículo 89° del RLIR establece que: “Las pérdidas netas provenientes de las citadas bases fijas o establecimientos permanentes, podrán compensarse con otras rentas extraterritoriales obtenidas por el indicado residente. Si de dicha compensación surgiera una pérdida, la misma sólo podrá imputarse contra enriquecimientos de fuente extranjera, dentro del plazo establecido en el artículo 55 de la Ley.”

Parágrafo Único: *En el supuesto de pérdidas que puedan producirse en la enajenación de dichas acciones, las pérdidas causadas no podrán ser deducidas de otros enriquecimientos del enajenante.”*

En tanto las ganancias de capital se afectan con una tasa reducida, es válido que el legislador haya introducido la restricción a la compensación de estas pérdidas con los resultados afectados a la tasa general.

En la misma línea el Art. 75° del RLIR establece la posibilidad que las pérdidas provenientes de la enajenación de acciones o cuotas de participación en el capital social, así como las derivadas de la liquidación o reducción del capital de compañías anónimas o contribuyentes asimilados a que se refiere el artículo 33 de la Ley, se aplicarán a los ejercicios de los accionistas o socios dentro de los cuales tales pérdidas se produzcan.

El Capítulo II de la LIR bajo el título: Del Régimen de Transparencia Fiscal Internacional, contiene disposiciones a ser observada por los contribuyentes que posean inversiones efectuadas de manera directa, indirecta o a través de interpuesta persona, en sucursales, personas jurídicas, bienes muebles o inmuebles, acciones, cuentas bancarias o de inversión, y cualquier forma de participación en entes con o sin personalidad jurídica, fideicomisos, asociaciones en participación, fondos de inversión, así como en cualquier otra figura jurídica similar, creada o constituida de acuerdo con el derecho extranjero, ubicadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal.

El Artículo 106°, de este título considera:

“Para determinar el enriquecimiento o pérdida fiscal de las inversiones a que se refiere este Capítulo, los contribuyentes podrán imputar, proporcionalmente a su participación directa o indirecta en las mismas, los costos y las deducciones que correspondan, siempre que mantengan a disposición de la Administración Tributaria la contabilidad y presenten, dentro del plazo correspondiente, la declaración informativa a que se refiere el artículo 107 de esta Ley.”

En Venezuela existe ajuste por inflación, la metodología considerada en el Artículo 178 establece:

“A los solos efectos tributarios, los contribuyentes a que se refiere el artículo 172 de esta Ley, una vez realizado el ajuste inicial, deberán reajustar al cierre de cada ejercicio gravable, sus activos y pasivos no monetarios, el patrimonio al inicio del ejercicio y los aumentos y disminuciones del patrimonio durante el ejercicio, distintos de las ganancias o las pérdidas, conforme al procedimiento que a continuación se señala. El mayor o menor valor que se genere al actualizar los activos y pasivos no monetarios, el patrimonio al inicio del ejercicio y los aumentos y disminuciones del patrimonio durante el ejercicio, distintos de las ganancias o las pérdidas, serán acumulados...”

Una disposición adicional tomar en cuenta es la contenida en el Artículo 183, el que dispone:

“Las pérdidas netas por inflación no compensadas, sólo serán trasladables por un ejercicio.”

2.3. Definiciones Conceptuales

- Administración Tributaria: **Entidad facultada por ley para administrar tributos de un país o nivel de gobierno según corresponda.**
- Análisis económico financiero: **Metodología que ofrece la información necesaria para conocer su situación real de un proyecto o negocio durante el período de tiempo que se seleccione y que sirve de base para ejecutar el proceso de planeación financiera.**
- Base gravable. **Determinación contable del monto monetario derivado del estado de ganancias y pérdidas sobre las utilidades antes del impuesto, el ingreso y riqueza o el precio de un bien sobre los que se gravará un impuesto**
- **Beneficios fiscales:** toda actividad desarrollada por el Estado para estimular o mejorar las condiciones económicas de personas o grupos en particular con el fin de favorecer algún sector productivo de intercambio de bienes o servicios.
- **Contribuyente:** aquel sujeto pasivo respecto del cual se verifica el hecho imponible. Dicha condición puede recaer en las personas naturales, personas jurídicas, demás entes colectivos a los cuales otras ramas jurídicas atribuyen

calidad de sujeto de derecho y entidades o colectividades que constituyan una unidad económica, dispongan de patrimonio y de autonomía funcional

- **Compensación de pérdidas: Mecanismo legal a través del cual los contribuyentes pueden compensar la pérdida neta total que registren en un ejercicio gravable, imputándola contra las rentas netas que obtengan.**
- **Costos de cumplimiento: Aquellos en los que incurre la sociedad en su conjunto (administración pública, contribuyentes o terceros) para hacer cumplir y cumplir con las obligaciones tributarias impuestas sobre ellos.**

Los costos de cumplimiento pueden ser –desde la perspectiva del contribuyente– tanto Implícitos (costo de cumplimiento de exigencias administrativas de cumplir con los impuestos, colaborar con la administración y soportar el control) como Explícitos (costo directo de los impuestos pagados incluyendo los costos financieros incurridos para el mismo).

- **Deducciones: Son los montos que se deducen o disminuyen del impuesto bruto para obtener el impuesto neto a pagar. Son otorgados mediante ley y tienen un valor determinado, muchas veces son porcentajes de valores y no montos fijos, concordante con el principio de uniformidad.**

- **Ejercicio gravable:** A los efectos de la Ley del Impuesto a la Renta, el Ejercicio Gravable comienza el 1 de enero de cada año y finaliza el 31 de diciembre, debiendo coincidir en todos los casos el ejercicio comercial con el ejercicio gravable, sin excepción.
- **Empresa:** Organización o persona que se dedica a una actividad de extracción, producción, comercio, servicio, industria y en general cualquier actividad lucrativa.
- **Fisco:** Erario o Tesoro Público. Hacienda Pública o Nacional. Por extensión constituye sinónimo de Estado o autoridad pública en materia económica
- **Ganancias:** Diferencia positiva entre los ingresos y los costos generados a raíz de una inversión.
- **Gasto por impuestos.** Es el importe de los impuestos cargados o acreditados al estado de ganancias y pérdidas, excluyendo el importe de los impuestos aplicables a partidas no comprendidas en dicho estado.
- **Gastos deducibles.** La gran mayoría de empresas están sujetas al pago de impuesto a la renta (IR). La palabra renta, tal como se usa en relación con el

citado impuesto, significa utilidad. Esto es, impuesto sobre la renta que equivale a impuestos sobre utilidades, concretamente, sobre utilidades fiscales.

- **Utilidad:** La utilidad de una empresa, en términos generales, proviene de deducir a los ingresos obtenidos, los costos y gastos incurridos en un determinado período
- **Impuesto a la Renta:** Impuesto del gobierno central que grava las utilidades de las empresas en un periodo tributario
- **Inversión:** La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo, consecuentemente puede entenderse como toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica.
- **Inversión Pública:** Conjunto de erogaciones públicas que afectan la cuenta de capital y se materializan en la formación bruta de capital (fijo y existencias) y en las transferencias de capital a otros sectores.

Estas erogaciones pueden ser realizadas por las dependencias del sector central, organismos descentralizados y empresas de participación estatal destinadas a la construcción, ampliación, mantenimiento y conservación de obras públicas y en general a todos aquellos gastos destinados a aumentar, conservar y mejorar el patrimonio nacional

- **Inversión Doméstica:** es aquella realizada por el sector privado nacional de un país en activos ubicados o utilizados económicamente en el país. Esta inversión proviene de los excedentes de las empresas, la reinversión de sus utilidades o los flujos superavitarios de las familias o el estado que se canaliza a las inversiones de los privados.
- **Inversión Extranjera:** es aquella realizada por no domiciliados con la finalidad de adquirir directa o indirectamente activos y/o negocios en un país. Este tipo de inversión tiene tres modalidades definidas: inversión directa, indirecta y de portafolio²⁰¹.

201 Se consideran como inversiones indirectas todos los actos o contratos por medio de los cuales el inversionista realiza un aporte tangible o intangible a una empresa sin llegar a tener participación accionaria en todo o en parte de ella, siempre y cuando las rentas que la inversión genere para su propietario dependan de las utilidades generadas por la empresa.

Se consideran como inversiones de portafolio, las inversiones en acciones y bonos obligatoriamente convertibles en acciones y otros valores negociables en bolsas de valores.

Se consideran como inversiones extranjeras directas los aportes provenientes del exterior, de propiedad de personas extranjeras, al capital de una empresa; y la adquisición, con ánimo de permanencia, de participaciones, acciones o cuotas en el mercado de valores.

- Patrimonio: **Diferencia entre el total del activo y pasivo de una empresa constituida por el capital pagado, el capital adicional, la participación del accionariado laboral a capitalizarse, el excedente de revaluación, las reservas y los resultados acumulados**
- **Pérdida:** El término *pérdida*, posee distintos significados según sea el contexto en el que se lo utiliza; para efectos jurídicos, el término es utilizado para referirse a: *Daño, mal, menoscabo. || Cantidad o suma que se pierde. || Déficit. || Saldo negativo en una actividad o negocio.*²⁰²
- Pérdidas de Inicio: **La pérdida obtenida cuando se está iniciando un negocio producto de su estrategia de penetración de mercado.**
- Pérdidas de final: **Pérdida obtenida al liquidar una inversión en una empresa.**
- Política Económica: **Conjunto de medidas que da un gobierno en el ámbito económico y que están dirigidas a cumplir sus funciones de acuerdo a su óptica y pensamiento. A pesar que la política económica comprende un conjunto significativo de medidas, éstas concuerdan entre sí y se orientan hacia el logro de determinadas finalidades.**

202 Cabanellas (1984). pp. 201 y ss.

- **Política Fiscal:** **Conjunto de orientaciones, pensamientos y decisiones que adopta el Gobierno de un Estado para conseguir sus objetivos económicos y sociales a través de medidas vinculadas al ingreso y gasto público.**
- **Política Tributaria:** **Decisiones de política económica y fiscal que se refieren a los impuestos, tasas, contribuciones, entre otros. Para captar recursos públicos. Abarcan acciones de gravamen, desgravamen, exoneración, selectividad, entre otros.**
- **Región Andina:** Para los efectos de la presente investigación se considera a los siguientes países de la Región Andina: Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela.
- **Régimen Tributario:** **Es aquel al cual se sujetan personas fiscales o jurídicas (empresas), a fin de declarar impuestos y situación fiscal. Puede ser completo o simplificado para pequeñas y microempresas.**
- **Renta.** **Todo ingreso que constituya utilidad o beneficio que rinda un bien o actividad y todos los beneficios, utilidades que se perciban o devenguen y los incrementos de patrimonio realizados, no justificados por el contribuyente, cualquiera que sea su naturaleza, origen o denominación.**

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

Los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables tienen efectos financieros que influyen en las decisiones de inversión a realizar en los países de la Región Andina.

2.4.2 Hipótesis específicas

Como hipótesis específicas, establecidas a fin de solucionar los problemas secundarios, se plantearon las siguientes:

- Existen mecanismos de compensación de pérdidas tributarias adoptados por países de la Región Andina que son más adecuados que los considerados por el país.
- Existen operaciones que generan pérdidas que no tienen un tratamiento tributario adecuado en la actual legislación peruana del Impuesto a la Renta de las empresas
- Es factible proponer tratamientos tributarios para la compensación de pérdidas generadas en operaciones no contempladas en la legislación del Impuesto a la Renta, que concilien las necesidades fiscales y las expectativas de los inversores.

CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1 Diseño Metodológico

El diseño metodológico de la presente tesis se plantea de la siguiente forma:

3.1.1 Método de Investigación

El método utilizado en el presente estudio es el método cuantitativo, cuantitativo y comparativo.

3.1.2 Tipo de Investigación

La investigación es descriptiva y explicativa no experimental, ya que a partir del modelo que se plantea desarrollar se va a evidenciar los efectos de los sistemas de compensación de pérdidas.

3.1.3 Dimensiones de la investigación

Por el tiempo y período de estudio, tendrá las siguientes dimensiones:

- Longitudinal: El período de estudio será entre Enero y Diciembre de 2011.
- Retrospectivo: porque se analizará el periodo de estudio señalado
- Espacial: Se realizará en el Departamento de Lima –Perú- sobre las normas referidas al tratamiento de las pérdidas en los países de la Región Andina.

3.2 Población y muestra

Dado que el estudio está referido a un grupo países y su legislación específica sobre el impuesto a la renta y en específico del tratamiento de las pérdidas empresariales, se recogerá información a través del análisis de su legislación y la opinión de expertos locales obtenida por medio de entrevistas..

3.3 Operacionalización de variables

Variable Independiente	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Tratamiento Tributario de las pérdidas empresariales	Opción de compensación	% de pérdidas a compensar	0% al 100%
		N° de años para compensar	De 0 a mas años

Variable dependiente	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Decisión de Inversión	Impacto en la inversión	% de variación del Capital de Trabajo	0% a 100%
		% de variación del VPN, % de Variación de la TIR	0% a 100%

3.4 Técnicas de recolección de datos

Descripción de los instrumentos:

a.- Se desarrollará un análisis documentario y un modelo de simulación a partir del cual se estudiará los efectos generados por los diferentes mecanismos de compensación de pérdidas y las restricciones que se suelen incluir.

b.- Se revisará documentariamente la doctrina y la técnica tributaria aplicable a la materia de estudio y se revisará la legislación aplicable sobre el impuesto a la renta de las empresas de los países en estudio a fin de realizar un *benchmarking*.

c.- Aplicación de una encuesta por cuestionario a expertos tributarios con preguntas dicotómicas y abiertas²⁰³.

3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

El procesamiento de la información se realizará presentando estadísticamente los resultados obtenidos en las simulaciones y en las encuestas, así como gráficos que expresen en porcentajes los resultados obtenidos.

3.6 Aspectos éticos

²⁰³ Ver Anexo N° 2: CUESTIONARIO DE ENTREVISTA TRATAMIENTO DE LAS PÉRDIDAS TRIBUTARIAS COMPENSABLES

Se considera que desde el punto de vista ético se deben establecer fundamentos que permitan el enriquecimiento de la legislación sobre la materia a fin de mejorar la neutralidad del tratamiento de las pérdidas en el país, y a partir de ello influenciar la transparencia y la equidad de nuestro sistema. Se consideran los siguientes principios éticos:

- El respeto por los derechos de propiedad intelectual, por el cual se han citado y referenciado adecuadamente todas las fuentes que han servido de base directa o indirectamente para el presente estudio.
- La autoría responsable de la investigación
- La transparencia, independencia y objetividad tanto en el desarrollo de los instrumentos de investigación, como en el análisis y presentación de los resultados. a fin de establecer comparaciones equilibradas y simétricas a los distintos intereses en juego (fisco-contribuyente) a fin de que los responsables de política fiscal puedan tomar sus decisiones,

El aporte que la tesis presenta permitirá la mejora de los instrumentos tributarios que se utilizan actualmente en el país y tendrá efectos en el mejor servicio a la sociedad en cuanto la mejor recaudación o mayor inversión.

En consecuencia, los resultados del presente análisis deben ser considerados en su relación con el mejoramiento de la calidad de la vida de la sociedad en su conjunto, en cuanto un sistema tributario más simétrico y equilibrado permite garantizar

recursos financieros al Estado que le permite redistribuir la riqueza y mejorar la prestación de servicios públicos.

CAPITULO IV: RESULTADOS

4.1 Efectos financieros del tratamiento tributario de las pérdidas empresariales

Como se señaló en el marco teórico, para iniciar el análisis de un proyecto de inversión se requiere de un conjunto de datos, cálculos y documentos explicativos²⁰⁴ que proporcionan los parámetros de: ¿Cómo va a ser?, ¿Cómo se va a realizar?, ¿Cuánto va a costar? y ¿Qué beneficios esperar del emprendimiento?

Estos datos sometidos a análisis y evaluación permitirán fundamentar la decisión de aceptación o rechazo. La decisión de inversión se apoya en el análisis de múltiples antecedentes, con la aplicación de una metodología lógica que tome en cuenta todos los factores que participan y afectan al proyecto.

Existen varios factores que pueden afectar los indicadores de rentabilidad de un proyecto, uno de los cuales, como ya se ha mencionado, es el impacto de los mecanismos de compensación de pérdidas y las restricciones a su compensación. Cualquier variación de estos factores implica una modificación positiva o negativa de los indicadores del proyecto.

²⁰⁴ Los que incluyen información relativa a mercado, aspectos técnicos, organizacionales, financieros entre otros.

La mayor o menor influencia de esas variaciones es lo que determina el riesgo del proyecto²⁰⁵, el mismo que se pueden estimar a partir de la introducción de los cambios que afectan los flujos de caja del proyecto.

Durante el diseño y en el proceso de aprobación de un proyecto uno de los puntos más relevantes a considerar por el tomador de las decisiones es el análisis financiero del proyecto, es decir, su rentabilidad y el retorno de la inversión.

A fin de facilitar este trabajo, una herramienta muy útil es el análisis de sensibilidad, el cual permite diseñar escenarios en los cuales podremos analizar los posibles resultados del proyecto, cambiando los valores de sus variables y restricciones financieras, determinando así cómo estas afectan el resultado final.

Turban (2001) señala que el análisis de sensibilidad intenta evaluar el impacto que los datos de entrada o de las restricciones especificadas a un modelo definido, en el resultado final o en las variables de salida del modelo, como se puede colegir esto es sumamente valioso en el proceso de diseño de productos o servicios y en su análisis de viabilidad financiera.

²⁰⁵ Como señalan Sainz y Magaña (2008): “Riesgo es la posibilidad de obtener un resultado desfavorable como resultado de la ocurrencia o exposición a un evento que bien puede provocarse, ser pronosticado o depender íntegramente del azar. Riesgo es el daño potencial que puede surgir por un proceso presente o evento futuro. Es posible plantear tres situaciones de riesgo, las cuales tienen que ver de una manera directa con el conocimiento o la información que se dispone, tal clasificación es:

- **Lo cierto como conocido:** cada factor es conocido y cuantificado, su comportamiento en el tiempo esta bien identificado. (Determinístico).
- **Incertidumbre medida:** las magnitudes obedecen a un comportamiento que presenta variantes, pero que se conoce en términos de su probabilidad de ocurrencia. (Probabilístico).
- **Incertidumbre total:** los factores y magnitudes pueden cambiar con un comportamiento fuera de lo que pueden considerar las probabilidades. (Aleatorio).”

El autor anteriormente citado señala que como herramienta de decisión, es posible utilizar el **análisis de sensibilidad**, en tanto que un análisis de sensibilidad intenta evaluar el impacto que los datos de entrada o de las restricciones especificadas a un modelo definido, en el resultado final o en las variables de salida del modelo

Si bien el análisis de sensibilidad, busca identificar principalmente las variaciones máximas permisibles de las magnitudes de factores tales como la inversión inicial, los flujos de caja o bien la tasa de interés en tanto que los cambios en estos u otros factores, como ya se ha acotado, pueden modificar los resultados de decisión, también se puede aplicar el análisis de sensibilidad para identificar otras variables que tienen efecto sobre los resultados de la evaluación

Esta metodología de evaluación, combinada con las tecnologías de información, constituye una herramienta muy poderosa para los tomadores de decisiones.

A fin de establecer cual es el impacto del tratamiento tributario de las pérdidas compensables en las decisiones de inversión se partió de un proyecto tipo (Ver definiciones en el Anexo N° 12), sobre el cual se aplicó un análisis de sensibilidad a fin de evaluar el impacto del tratamiento de las pérdidas.

Los datos obtenidos del proyecto tipo –sin restricciones- se han comparado con los resultados obtenidos al aplicar las restricciones generadas al introducir los mecanismos de compensación de pérdidas tributarias.

Los escenarios considerados para el análisis de sensibilidad fueron:

- Escenario 1 – Sin Compensación: Restricción total a la compensación de pérdidas, que suele ser el estándar para el caso de pérdidas obtenidas en otras jurisdicciones y en paraísos fiscales
- Escenario 2 – Sin Restricción: Compensación sin restricciones, en este escenario no existe límite ni cuantitativo ni cualitativo para la compensación de las pérdidas.
- Escenario 3 - Restricción 4 años: Compensación de pérdidas contra las utilidades obtenidas en los 4 años posteriores a la generación de la pérdida²⁰⁶.
- Escenario 4 – Restricción 50%: Compensación de pérdidas sin límite temporal pero restringido al 50% de las utilidades²⁰⁷.

A efectos de evaluar el impacto de las diferentes opciones, se plantea una ***inversión greenfield***. El negocio a emprender esta referido a una empresa financiera especializada en el sector agrario. Dado el tipo de mercado se prevé varios años en pérdida mientras consolida un mercado y una masa crítica.

²⁰⁶ Esta regla es la que corresponde al Sistema “A” del régimen peruano, que como hemos visto se repite en otros países bajo análisis con plazos mayores o menores

²⁰⁷ Escenario que corresponde al Sistema “B” del régimen peruano, que también es adoptado por otros países con variaciones en el porcentaje máximo.

Se plantea que la entidad a formar es capaz de captar depósitos del público, fondos de terceros de cualquier fuente y colocarlo principalmente en el financiamiento de campañas agrícolas y proyectos agropecuarios de corta duración.

El proyecto planteado es en sí mismo un modelo sencillo, en tanto que lo importante no es evaluar el proyecto por sí mismo, si no el impacto que en los indicadores del proyecto generan los diferentes tratamientos de las pérdidas tributarias compensables. Como tasa de descuento se ha establecido un WACC de 12%, las demás definiciones del proyecto, y los estados proyectados las encontramos en el Anexo N° 12.

Para los efectos de análisis, en cada escenario se han calculado: Los flujos de caja, el VAN, la TIR, la Razón Beneficio / Costo (B/C) y algunos ratios financieros. Asumiendo que todo lo demás se mantiene constante, al introducir el efecto del tratamiento de las pérdidas se obtiene los siguientes resultados:

4.1.1. Flujos del proyecto

Al establecer los flujos del proyecto, podemos observar el efecto de la incorporación de los mecanismos de compensación, en efecto, tal cual se aprecia cada opción de compensación de pérdidas arroja diferentes flujos de efectivo. Esto se explica en tanto que las necesidades de pagos del impuesto a la renta generan mayores exigencias de desembolsos.

Tal cual se aprecia en el Cuadro N° 3, que se presenta a continuación, en un horizonte de 10 años, es el Escenario N° 2, en el cual no existen restricciones a la compensación, el que muestra la mejor performance en cuanto a flujos de efectivo.

Si bien durante los primeros 4 años, no se aprecian diferencias en ninguna de las opciones, a partir del 5 año ya empieza a mostrarse que se generan diferentes flujos de efectivo.

Cuadro N°3: Flujos del proyecto al incorporar las restricciones a la compensación de pérdidas.

PERIODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RESTRICCION 50%											
Flujo	-2,500,000	735,000	249,100	319,021	371,721	454,484	535,138	626,027	717,876	796,557	829,274
Flujo Descontado	-2,500,000	656,250	198,581	227,073	236,235	257,887	271,118	283,183	289,938	287,246	267,004
SIN RESTRICCIONES											
Flujo	-2,500,000	735,000	249,100	319,021	371,721	456,663	550,806	654,986	736,245	748,272	842,196
Flujo Descontado	-2,500,000	656,250	198,581	227,073	236,235	259,123	279,056	296,282	297,357	269,834	271,165
RESTRICCION 4 AÑOS											
Flujo	-2,500,000	735,000	249,100	319,021	371,721	456,663	550,806	619,752	662,054	748,272	842,196
Flujo Descontado	-2,500,000	656,250	198,581	227,073	236,235	259,123	279,056	280,344	267,392	269,834	271,165
SIN COMPENSACION											
Flujo	-2,500,000	735,000	249,100	319,021	371,721	451,289	512,158	583,555	662,054	748,272	842,196
Flujo Descontado	-2,500,000	656,250	198,581	227,073	236,235	256,074	259,475	263,971	267,392	269,834	271,165

Fuente: Elaboración propia

4.1.2. VAN, TIR Y Relación Beneficio/Costo

A continuación se presentan los cálculos del VAN, TIR y la relación B/C y se analizan los resultados obtenidos de la simulación.

Tal cual se aprecia en el Cuadro N° 4, es el Escenario 2 el que muestra el mejor resultado, esta opción, en la que no se introduce ninguna restricción a la compensación de las pérdidas.

En orden decreciente en cuanto al Flujo de Caja Neto encontramos al escenario 4, seguido del escenario 3 y finalmente el escenario 1.

Cuadro N° 4: Comparativo del VAN

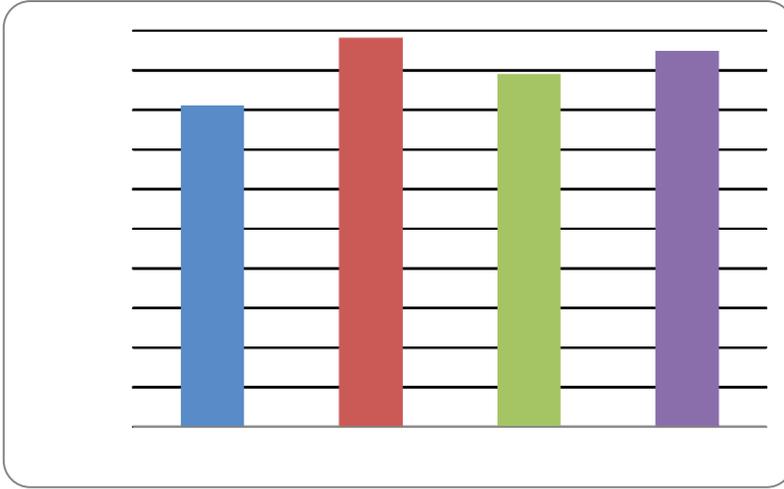
Escenarios	VAN
Escenario 1: Sin compensación	406,050
Escenario 2: Sin restricciones	490,956
Escenario 3: Restricción 4 años	445,053
Escenario 4: Restricción 50%	474,515

Fuente: Elaboración propia

Siendo el VAN un indicador relevante, hemos establecido cuanto mejor son los resultados de los diferentes escenarios, con respecto a los demás en el orden de importancia, tal cual se aprecia, el escenario N° 2, es el que muestre indiscutiblemente los mejores valores actuales netos, superiores a todas las opciones.

En efecto, al comparar los flujos obtenidos entre el escenario 2 y el escenario 1 (la opción con mayor VAN y la de menor VAN) vemos que ésta opción tiene un rendimiento 20,91% mayor, tal cual se confirma en el gráfico que se muestra a continuación.

Grafico N°1: VAN de los distintos escenarios



Fuente: Elaboración propia

El Cuadro N° 5 que muestra el ranking de preferencias permite establecer el siguiente orden: **escenario 2 > escenario 4 > escenario 3 > escenario 1.**

Cuadro N° 5: Ranking de Preferencias – VAN

Escenario	VAN
Escenario 2 / Escenario 1	120.91%
Escenario 2 / Escenario 3	110.31%
Escenario 2 / Escenario 4	103.46%
Escenario 4 / Escenario 1	116.86%
Escenario 4 / Escenario 3	106.62%
Escenario 3 / Escenario 1	109.61%

Fuente: Elaboración propia

A continuación se presenta el cálculo de la TIR. Tal cual podemos apreciar en el Cuadro N° 6, las diferentes restricciones tienen efectos similares en la TIR a los que

se observaron al determinar el VAN. La TIR obtenida en el escenario 2 -sin restricciones- es la mayor de todas.

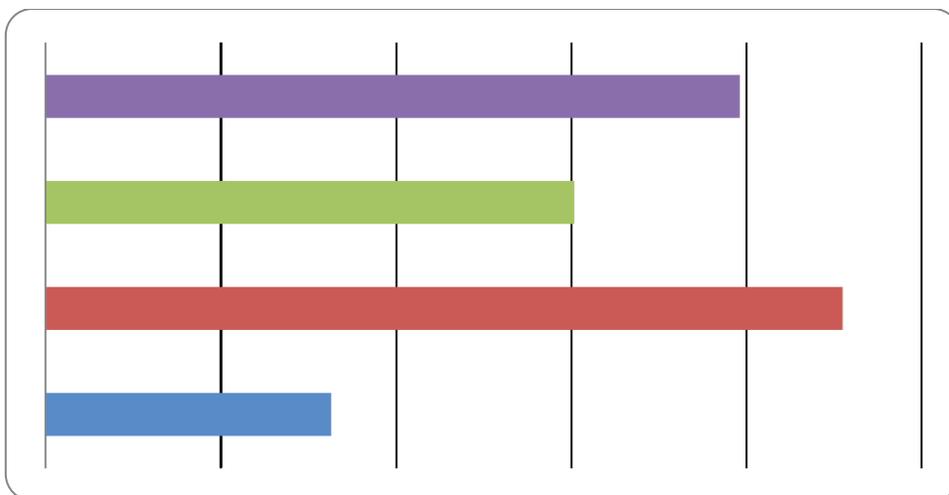
Cuadro N° 6: Comparativo de la TIR

Escenarios	TIR
Escenario 1: Sin compensación	3.13%
Escenario 2: Sin restricciones	3.71%
Escenario 3: Restricción 4 años	3.40%
Escenario 4: Restricción 50%	3.59%

Fuente: Elaboración propia

El Gráfico N° permite apreciar que, al igual que en el caso anterior, el orden de preferencias queda establecido de la siguiente manera: **escenario 2 > escenario 4 > escenario 3 > escenario 1**.

Gráfico N°2: TIR de los distintos escenarios



Fuente: Elaboración propia

Al igual que en el caso anterior se estableció el comparativo entre la TIR obtenida en cada uno de los escenarios con respecto a las demás. Tal cual se aprecia en el Cuadro N° 7, al comparar la TIR luego de introducir las restricciones, es el escenario 2 el que mejores resultados exhibe.

Cuadro N° 7: Ranking de preferencias de las TIR

Escenario	TIR
Escenario 2 / Escenario 1	118.69%
Escenario 2 / Escenario 3	109.02%
Escenario 2 / Escenario 4	103.28%
Escenario 4 / Escenario 1	114.93%
Escenario 4 / Escenario 3	105.56%
Escenario 3 / Escenario 1	108.87%

Fuente: Elaboración propia

De lo anterior se puede deducir que es preferible el escenario 2 sobre cualquier otra alternativa. De no ser posible su aplicación es el escenario 4 el que muestra mejores resultados, sigue en orden de preferencia el escenario 3 que se muestra a pesar de todo superior al escenario 1.

Al calcular la relación Beneficio-Costo de los diferentes escenarios, tal cual podemos observar en el Cuadro N° 8 que insertamos a continuación, encontramos que la tendencia establecida al calcular el VAN y la TIR se mantiene: es el escenario 2 el que muestra mejores resultados.

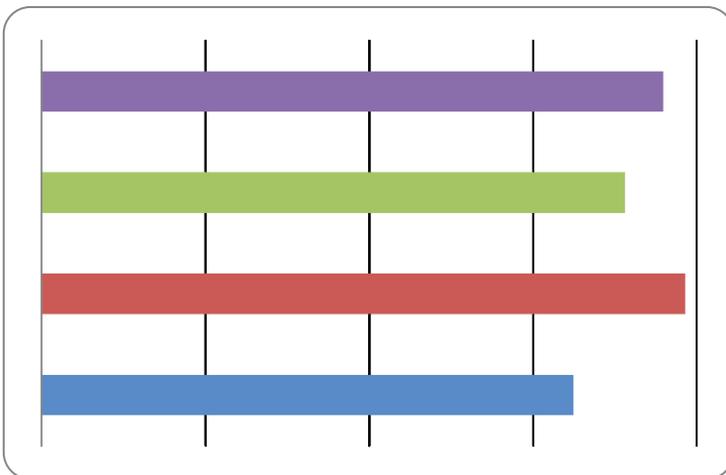
Cuadro N° 8: Comparativo de la Relación Beneficio Costo

Escenarios	B/C
Escenario 1: Sin compensación	16.24%
Escenario 2: Sin restricciones	19.64%
Escenario 3: Restricción 4 años	17.80%
Escenario 4: Restricción 50%	18.98%

Fuente: Elaboración propia

Igual sucede cuanto establecemos el ranking de preferencias, en donde se mantiene la misma relación de preferencia **escenario 2 > escenario 4 > escenario 3 > escenario 1**, como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

Grafico N° 3: Relación Beneficio/Costo de los distintos escenarios



Fuente: Elaboración propia

Tal cual se confirma de los datos que se consignan en el cuadro N° 9, el orden de preferencias se mantienen:

Cuadro N°9: Ranking de preferencias Razón Beneficio/Costo

Escenario	B/C
Escenario 2 / Escenario 1	120.91%
Escenario 2 / Escenario 3	110.31%
Escenario 2 / Escenario 4	103.46%
Escenario 4 / Escenario 1	116.86%
Escenario 4 / Escenario 3	106.62%
Escenario 3 / Escenario 1	109.61%

Fuente: Elaboración propia

4.1.3. Otros Indicadores

Se realizó también el cálculo del: *Capital de trabajo, Liquidez corriente, Apalancamiento financiero (pasivo/total activos), Solvencia patrimonial, Rendimiento sobre los Activos, Rendimiento sobre el Capital* con la finalidad de establecer si estos indicadores también se modificaban como consecuencia de las restricciones incorporadas, los resultados se muestran a continuación:

Capital de Trabajo: Al analizar el Capital de Trabajo resultante al introducir los efectos de las restricciones y los consiguientes pagos de impuesto, los estados financieros proyectados muestran igualmente - tal cual se consigna en el Cuadro N° 10, que el Capital de Trabajo, manteniendo todas las demás variables constantes, es mejor cuando estamos frente a la opción del Escenario 2.

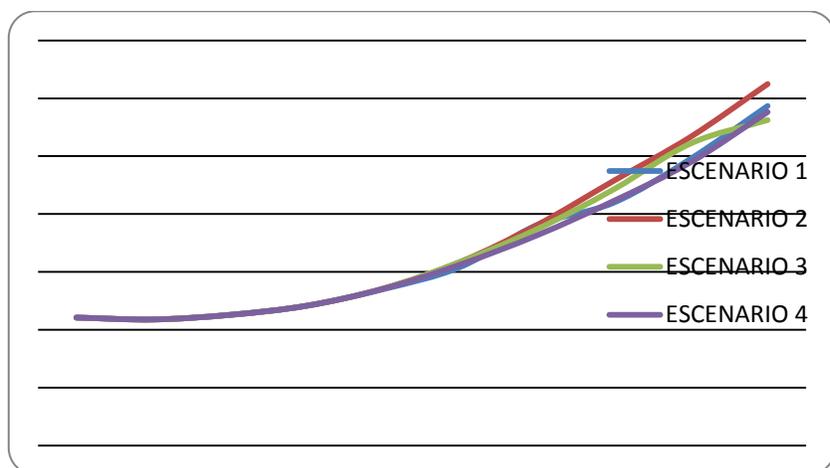
Cuadro N°10: Evolución del Capital de Trabajo en los distintos escenarios

CAPITAL DE TRABAJO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ESCENARIO 1: SIN COMPENSACIÓN	1,105,200	1,088,575	1,128,513	1,207,248	1,351,098	1,542,404	1,904,982	2,099,013	2,478,007	2,933,658
ESCENARIO 2: SIN RESTRICCIÓN	1,105,200	1,088,575	1,128,513	1,207,248	1,356,471	1,586,425	1,904,982	2,288,657	2,667,652	3,123,302
ESCENARIO 3: RESTRICCIÓN 4 AÑOS	1,105,200	1,088,575	1,128,513	1,207,248	1,356,471	1,586,425	1,869,747	2,214,465	2,609,995	2,812,151
ESCENARIO 4: RESTRICCIÓN 50%	1,105,200	1,088,575	1,128,513	1,207,248	1,354,293	1,563,495	1,816,535	2,114,271	2,447,763	2,881,161

Fuente: Elaboración propia

Las diferencias empiezan a apreciarse a partir del año 5, año en el cual es posible empezar a compensar las pérdidas y donde las mayores necesidades de afrontar el pago de los impuestos se empiezan a mostrar. El grafico que consignamos a continuación, permite apreciar lo afirmado.

Grafico N° 4: Capital de Trabajo



Fuente: Elaboración propia

Como ya se ha explicado, las pérdidas compensables recuperables son un activo, que permiten reducir el gasto/desembolso por concepto de Impuesto a la Renta, no es de extrañar por tanto, que las opciones que permiten el uso completo de las

pérdidas y obtener el mayor ahorro por impuesto a la renta la que requiere los menores desembolsos de caja, y por ende generan un mayor capital de trabajo.

Liquidez Corriente: Al calcular este indicador para cada uno de los diferentes escenarios, se aprecia en los resultados que se consignan en el Cuadro N° 11, apreciamos que este indicador no varía en la mayor parte de los años.

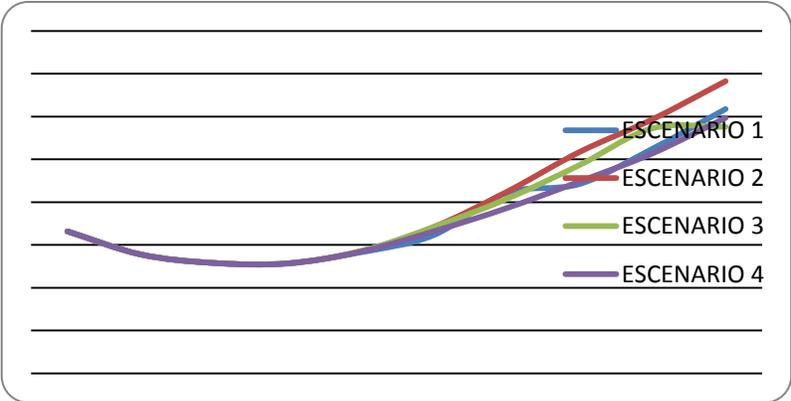
Cuadro N°11: Evolución de la Liquidez Corriente en los distintos escenarios

LIQUIDEZ CORRIENTE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ESCENARIO 1: SIN COMPENSACIÓN	1.063	1.058	1.056	1.056	1.058	1.062	1.072	1.074	1.082	1.092
ESCENARIO 2: SIN RESTRICCIÓN	1.063	1.058	1.056	1.056	1.058	1.064	1.072	1.082	1.089	1.098
ESCENARIO 3: RESTRICCIÓN 4 AÑOS	1.063	1.058	1.056	1.056	1.058	1.064	1.071	1.079	1.087	1.088
ESCENARIO 4: RESTRICCIÓN 50%	1.063	1.058	1.056	1.056	1.058	1.063	1.069	1.075	1.081	1.090

Fuente: Elaboración propia

Es recién a partir del año 5 en el que se empiezan a apreciar diferencias. Tal cual se observa, en el gráfico siguiente, es el escenario 2 el que muestra los mejores resultados.

Grafico N° 5: Liquidez Corriente



Fuente: Elaboración propia

Apalancamiento Financiero: Como una medida adicional se calculó este indicador a fin de apreciar cómo se comportaba al introducir las restricciones, los resultados plasmados en el Cuadro N° 12, permiten realizar una lectura similar, sigue siendo el Escenario 2, el que muestra mejor desempeño.

Cuadro N° 12: Evolución del Apalancamiento Financiero en los distintos escenarios

APALANCAMIENTO: PASIVO/TOTAL ACTIVO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ESCENARIO 1: SIN COMPENSACIÓN	88.40%	89.79%	90.82%	91.60%	92.07%	92.32%	91.99%	92.27%	91.97%	91.55%
ESCENARIO 2: SIN RESTRICCIÓN	88.40%	89.79%	90.82%	91.60%	92.05%	92.15%	91.97%	91.63%	91.39%	91.01%
ESCENARIO 3: RESTRICCIÓN 4 AÑOS	88.40%	89.79%	90.82%	91.60%	92.05%	92.15%	92.11%	91.90%	91.57%	91.90%
ESCENARIO 4: RESTRICCIÓN 50%	88.40%	89.79%	90.82%	91.60%	92.06%	92.24%	92.30%	92.22%	92.07%	91.72%

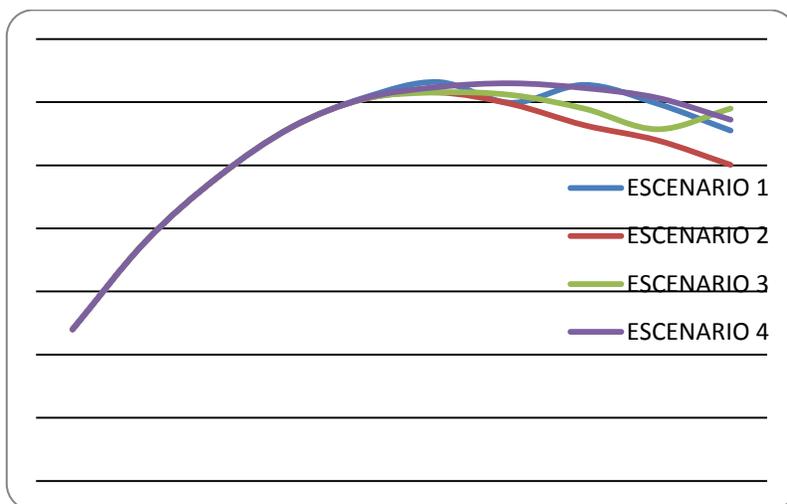
Fuente: Elaboración propia

En este indicador se aprecia diferencias menos marcadas, consecuencia de los mayores y/o menores pagos del impuesto que tiene que asumirse.

Vale recordar que la premisa de trabajo fue que el pasivo por Impuesto a la Renta quedaba pendiente de pago al 31 de diciembre del año de evaluación. Esta premisa explica el por qué en los escenarios en los que hay un mayor compromiso de pago del impuesto a la renta, poseen un relación de apalancamiento mayor, en tanto que el pasivo a esa fecha es mayor en los escenarios donde queda pendiente un mayor impuesto por pagar.

El gráfico siguiente muestra como el escenario 2 tiene mayor performance, en tanto que existe una recuperación plena de la pérdida y por consiguiente tiene una menor exigencia de pago de Impuestos.

Grafico N° 6: Apalancamiento Pasivo/Total Activo



Fuente: Elaboración propia

Solvencia patrimonial: La tendencia de este indicador es similar en cuanto a que escenario es mejor, permite apreciar que al igual que en los casos anteriores el escenario 2 muestra mejores resultados, conforme los datos que podemos apreciar en el Cuadro N° 13.

Cuadro N° 13: Evolución de la Solvencia Patrimonial en los distintos escenarios

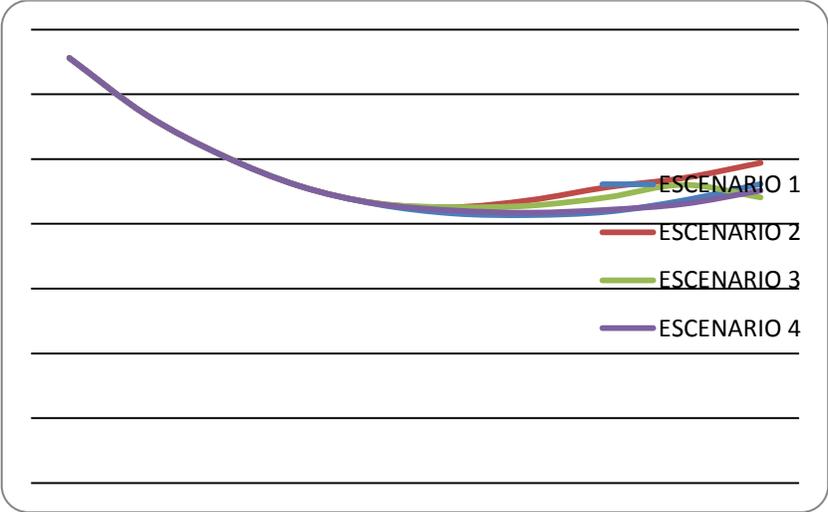
SOLVENCIA: PATRIMONIO/TOTAL PASIVO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ESCENARIO 1: SIN COMPENSACIÓN	0.131	0.114	0.101	0.092	0.086	0.083	0.083	0.084	0.087	0.092
ESCENARIO 2: SIN RESTRICCIÓN	0.131	0.114	0.101	0.092	0.086	0.085	0.087	0.091	0.094	0.099
ESCENARIO 3: RESTRICCIÓN 4 AÑOS	0.131	0.114	0.101	0.092	0.086	0.085	0.086	0.088	0.092	0.088
ESCENARIO 4: RESTRICCIÓN 50%	0.131	0.114	0.101	0.092	0.086	0.084	0.083	0.084	0.086	0.090

Fuente: Elaboración propia

Tanto éste indicador como el anterior (Apalancamiento Financiero) influyen significativamente en la valoración de riesgo de la empresa y afectan a las tasas de endeudamiento -consecuentemente al costo financiero de la deuda- por lo que se

considera que el Legislador debe evaluar también el efecto colateral que produce un tratamiento más restrictivo. El gráfico siguiente permite apreciar mejor lo señalado.

Grafico N° 7: Solvencia Patrimonial



Fuente: Elaboración propia

Rendimiento sobre los Activos: Al evaluar éste indicador, encontramos similares resultados en cuanto al escenario más preferido, la tendencia sigue marcando que es el Escenario 2 el que mejor performance implica. La tendencia empieza a marcarse a partir del año 5, siendo el año 8 el año en el cual se recupera –en la opción 2- las pérdidas acumuladas. Es a partir de este año en que la tendencia se vuelve inequívoca, tal cual se puede comprobar en el Cuadro N° 14. .

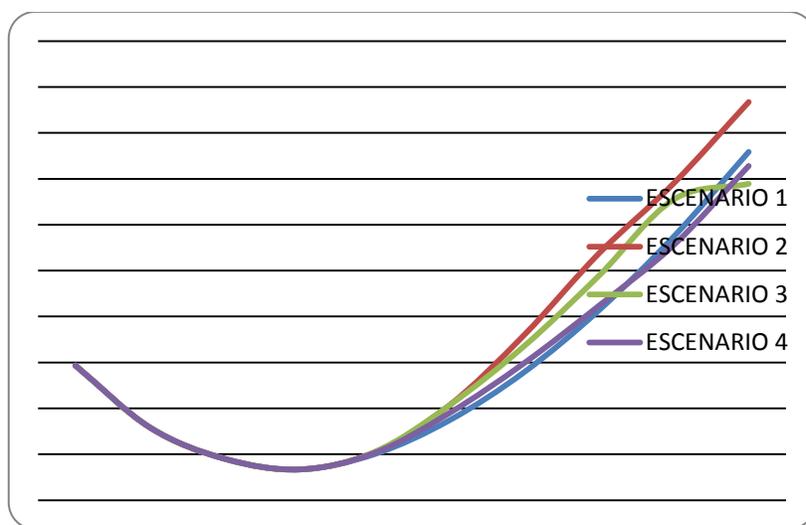
Cuadro N° 14: Evolución del rendimiento sobre los activos en los distintos escenarios

RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ESCENARIO 1: SIN COMPENSACIÓN	-1.03%	-1.71%	-2.05%	-2.17%	-2.00%	-1.63%	-1.11%	-0.43%	0.37%	1.29%
ESCENARIO 2: SIN RESTRICCIÓN	-1.03%	-1.71%	-2.05%	-2.17%	-1.98%	-1.47%	-0.70%	0.19%	0.95%	1.84%
ESCENARIO 3: RESTRICCIÓN 4 AÑOS	-1.03%	-1.71%	-2.05%	-2.17%	-1.98%	-1.47%	-0.82%	-0.05%	0.78%	0.95%
ESCENARIO 4: RESTRICCIÓN 50%	-1.03%	-1.71%	-2.05%	-2.17%	-1.99%	-1.55%	-1.01%	-0.38%	0.28%	1.14%

Fuente: Elaboración propia

En el año 10, sin embargo pareciera que es el escenario 1 el que muestra un mejor desempeño que los demás escenarios con excepción del escenario 2, la mejora sin embargo es aparente.

Grafico N° 8: Rendimiento sobre los activos



Fuente: Elaboración propia

Si consideramos los demás indicadores calculados y miramos la tendencia del indicador desde el año 5, la recuperación y la ventaja de los demás escenarios sobre el escenario 1, lo apreciamos de manera contundente a partir del año 9, sin dejar de

considerar que en los años previos, los demás escenarios arrojaron rendimientos comparativamente mejores.

Rendimiento sobre e Capital: A fin de evaluar el rendimiento desde la perspectiva del capital, se calculó éste indicador para todos los escenarios, los resultados consignados en el Cuadro N° 15, muestra la preferencia del escenario 2 sobre todos los demás.

Cuadro N° 15: Evolución del rendimiento sobre el capital en los distintos escenarios

RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ESCENARIO 1: SIN COMPENSACIÓN	-8.17%	-14.35%	-18.26%	-20.50%	-20.14%	-17.50%	-12.64%	-5.28%	4.86%	18.07%
ESCENARIO 2: SIN RESTRICCIÓN	-8.17%	-14.35%	-18.26%	-20.50%	-19.92%	-15.74%	-8.02%	2.31%	12.45%	25.65%
ESCENARIO 3: RESTRICCIÓN 4 AÑOS	-8.17%	-14.35%	-18.26%	-20.50%	-19.92%	-15.74%	-9.43%	-0.66%	10.14%	13.21%
ESCENARIO 4: RESTRICCIÓN 50%	-8.17%	-14.35%	-18.26%	-20.50%	-20.01%	-16.66%	-11.56%	-4.67%	3.65%	15.97%

Fuente: Elaboración propia

Al igual que en el caso anterior, este indicador, en el contexto de los datos de la simulación, el escenario 1 muestra en el año 10, una mejor performance que los demás escenarios a excepción del escenario 2. .

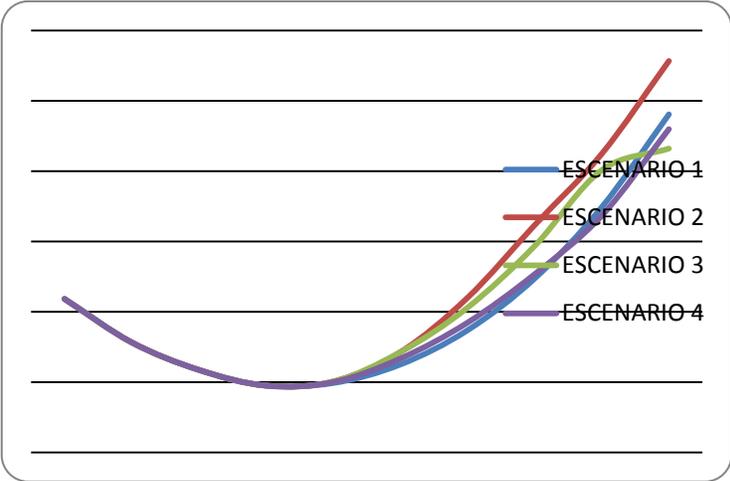
Al evaluar en contexto de los demás indicadores y al analizar con mayor detenimiento la serie podemos apreciar que desde el año 5 los demás escenarios muestran mejores resultados, y en el acumulado todos superan a los resultados generados en el escenario 1.

Tal cual hemos señalado en el análisis de los diferentes indicadores calculados, la tendencia observada nos permite apreciar que el orden de preferencia es el

siguiente: escenario 2 > escenario 4 > escenario 3 > escenario 1. El gráfico que se consigna a continuación refleja lo anteriormente señalado:

.

Grafico N° 9: Rendimiento sobre el capital



Fuente: Elaboración propia

Los datos, dentro del contexto del proyecto planteado, nos permite concluir que si un país no puede permitirse -por un tema coyuntural- un régimen de compensación sin restricciones temporales o cualitativas, debería preferir considerar restricciones que limiten la aplicación de las pérdidas a un 50% de las utilidades que obtenga las empresas.

En orden de preferencia seguiría optar por la restricción temporal de compensación a 4 años, y como última alternativa negar la compensación de las pérdidas.

4.2 Análisis comparativo de las pérdidas empresariales en los países de la Región Andina

Para comparar los diferentes tratamientos dispensados en los países bajo análisis, en tanto la legislación vigente en cada uno de los países de la Región Andina es diferente, se desarrolló un cuestionario²⁰⁸ que fue aplicado a expertos tributarios.

El cuestionario a través de preguntas dicotómicas y abiertas permitió confirmar los resultados del análisis comparativo de la legislación, a la par que permitió profundizar en el conocimiento de los mecanismos que se aplican en los distintos países de la Región Andina respecto al tratamiento de las pérdidas tributarias compensables.

En los cuadros que se presentan a continuación, mostraremos las similitudes y diferencias que se han detectado con respecto al tratamiento de las pérdidas tributarias compensables.

Tal cual se aprecia en el Cuadro N° 16, que se consigna a continuación, todos los países bajo análisis permiten la compensación de pérdidas y mantienen mecanismos de compensación del tipo carry-forward, es decir permiten el arrastre de las pérdidas hacia adelante. Ningún país analizado ha considerado una opción carry-back.

²⁰⁸ El cuestionario que se incluye en el Anexo 2

Cuadro N° 16: Métodos de compensación utilizados en la Región Andina

	<u>Argentina</u>	<u>Bolivia</u>	<u>Chile</u>	<u>Colombia</u>	<u>Ecuador</u>	<u>Peru</u>	<u>Venezuela</u>
Se permite la compensación	S	S	S	S	S	S	S
I.- Método de Compensación							
El sistema prevé una opción de carryforward	S	S	S	S	S	S	S
El sistema prevé una opción carryback	N	N	N	N	N	N	N
Se permite el ajuste de las pérdidas por inflación	S	N	S	N	N	N	S

Leyenda: S: Si N: No

Fuente: Elaboración Propia

Con respecto a la aplicación de algún mecanismo de actualización de las pérdidas por efectos de inflación, sólo Argentina, Chile y Venezuela permiten que se realice un ajuste por inflación de la pérdida, pudiendo ser el índice de ajuste el IPC o el IPM²⁰⁹.

En el Cuadro N° 17, que contiene el resumen de las restricciones a la composición de las pérdidas, se puede comparar las diferentes restricciones que se aplican en los países bajo estudio, encontramos que estos países han incorporado restricciones similares, con algunas particularidades propias de sus respectivas realidades.

²⁰⁹ IPC= índice de precios al consumidor, IPM= Índice de precios al por mayor

Cuadro N° 17: Restricciones a la composición de las pérdidas utilizados en la Región Andina

<u>A la composición</u>	<u>Argentina</u>	<u>Bolivia</u>	<u>Chile</u>	<u>Colombia</u>	<u>Ecuador</u>	<u>Peru</u>	<u>Venezuela</u>
Gastos Causales Limitados y/o condicionados	S	S	S	S	S	S	S
Gastos inherentes a rentas no gravadas	S	S	S	S	S	S	S
Gastos personales	S	S	S	S	S	S	S
Pérdidas por Delitos en perjuicio de la empresa	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C
Pérdidas provenientes de actividades ilícitas	S	S	N	S	N	N	N
Pérdidas Extraordinarias	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C	S/C
Pérdidas de Capital	S/C	S/C	X	S/C	N	S/C	S/C
Pérdidas en ventas de instrumentos representativos de capital	S/C	S/C	S/C	N	N	S/C	S

Leyenda: S: Si N: No S/C: Si bajo condiciones

Fuente: Elaboración Propia

Tal cual puede apreciarse, en cuanto a las restricciones a la composición, se observa que todos los países tienen restricciones a fin de restringir parcial o totalmente la deducción de gastos que, aun siendo causales, excedan los límites que el legislador ha considerado adecuados o que no cumplan ciertos requisitos para su deducción²¹⁰.

En los países de la Región Andina, se encuentra como constante que no se permite que la deducción de gastos inherentes a la generación de rentas no gravadas, rentas exoneradas o renta inafectas. Tampoco permiten que se deduzcan gastos personales de los accionistas o propietarios de las empresas.

La opción adecuada desde la perspectiva de política fiscal, busca evitar que se afecte al resultado gravable con gastos por los cuales la empresa –

²¹⁰ En nuestra legislación estos son los denominados *gastos sujetos a límite y los gastos condicionados*.

independientemente si son o no necesarios a la actividad de la empresa como un todo- no genera ingresos gravados.

Tambien se encontró que si bien se permite la deducción de las pérdidas extraordinarias originadas por causa fortuita o fuerza mayor, o por delitos contra la empresa así como las pérdidas de capital, las diferentes legislaciones requieren -a efectos de su deducción- que los contribuyentes acrediten debidamente su ocurrencia. Adicionalmente solo permiten la deducción del monto no cubierto por seguros u otros mecanismos que permitan a la empresa reducir sus pérdidas.

Es importante señalar que en el caso de Argentina, Bolivia y Colombia, existen normas expresas que impiden la deducción de las pérdidas originadas en la realización de actividades ilícitas. Si bien no observamos una restricción similar en las demás legislaciones bajo estudio, entendemos que en aplicación del **principio de causalidad**, éstas pérdidas tampoco serían deducibles en los demás países.

En cuanto a las pérdidas generadas por la venta de instrumentos representativos de capital de empresas, la mayor parte de los países permite la deducción bajo ciertas condiciones. Hemos encontrado que Colombia y Ecuador no tienen una referencia expresa sobre éste punto, entendemos por tanto que será la evaluación de las pérdidas bajo las reglas generales de causalidad la que les permitirá definir en cada caso concreto si es factible o no la deducción de las pérdidas.

El Cuadro N° 18, que se presente a continuación, muestra como los países de la Región Andina han abordado las restricciones temporales y cuantitativas a la aplicación de la pérdidas:

Cuadro N° 18: Restricciones temporales y cuantitativas a la composición de las pérdidas utilizados en la Región Andina

Temporales:	Argentina	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	Peru	Venezuela
Se ha previsto limitar el número de años contra los cuales compensar las pérdidas	S	S	N	N	S	S - A/ N-B	S
Cuantos años pueden compensarse	5	3	N	N	5	4	3
El inicio el computo del plazo de compensación se inicia a partir del año en que se generan utilidades	N	N	S	S	N	S - A/ N-B	N
El computo del plazo de compensación se inicia a partir del año siguiente sin considerar si se obtiene o no utilidades	S	S	N	N	S	S-A	S
Existen reglas para la aplicación de las pérdidas generadas	S	S	S	S	S	S	S
Cuantitativas:							
Se ha previsto limitar el monto de la pérdida a compensar	N	N	N	N	N	N	N
Que porcentaje se puede compensar contra las utilidades del año	N	N	N	N	S (25%)	S-B(50%)	N

Leyenda: S: Si, N: No, S-A: Si bajo el sistema A, N-B: No Bajo el sistema B

Fuente: Elaboración Propia

Tal cual se aprecia en el cuadro presentado anteriormente la mayor parte de los países limita el número de años a los cuales se puede aplicar la pérdida. Así observamos que Argentina y Ecuador han previsto que sean 5 años, Perú 4 años, Bolivia y Venezuela han considerado 3 años.

Ecuador adicionalmente incluye una restricción para que no más del 25% de las utilidades de los años en los cuales se pueda compensar la pérdida, puedan ser utilizada para compensar las pérdidas generadas por sus empresas.

Por su parte Perú tiene un tratamiento doble, ya que ha previsto dos sistemas de compensación, uno que limita la compensación a 4 años (que ya se señaló), y el otro que si bien no considera un tiempo máximo, solo permite compensar las pérdidas contra el 50% de las utilidades que se obtengan en los años posteriores.

Tanto Colombia como Chile a la fecha han retirado sus restricciones, a la fecha sus legislaciones no prevén ni de número máximo de años, ni montos máximos para compensar las pérdidas que pudieran generar las empresas que operen en sus jurisdicciones.

En los casos que los países han establecido un límite máximo de compensación de las pérdidas, se ha establecido uniformemente que las pérdidas deben compensarse de manera forzosa contra las utilidades (si las hubiera) que se obtengan en los ejercicios inmediatos siguientes al que se obtuvo las pérdidas.

En todos los casos existen reglas implícitas o explícitas que consideran que son las primeras pérdidas obtenidas las que primero deben compensarse contra las utilidades futuras.

En cuanto al tratamiento de las pérdidas en casos especiales, los países de la región Andina, a la fecha, mayoritariamente no han previsto mecanismos de alivio para situaciones excepcionales, tal cual se aprecia en el Cuadro N° 19:

Cuadro N° 19: Tratamiento de las pérdidas en casos especiales utilizados en la Región Andina

III.- Pérdidas en casos especiales	Argentina	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	Peru	Venezuela
Existen tratamientos especiales por pérdidas en casos de nuevos negocios	N	<u>S</u>	N	N	N	N	N
Existen tratamientos especiales por pérdidas en casos de ampliaciones del negocios	N	<u>N</u>	N	N	N	N	N
Existen tratamientos especiales para las pérdidas en casos de actividades especiales que requieran largos periodos de maduración	N	<u>N</u>	N	N	N	N - S/C	N
Existen tratamientos especiales por pérdidas en casos de cierre del negocio	N	<u>N</u>	N	N	S	N	N
Existen tratamientos especiales por pérdidas originadas por operaciones entre vinculados	N	<u>N</u>	N	N	N	N	N
Existen tratamientos especiales para la transferencia de pérdidas en procesos de reorganización empresarial	S/C	S/C	S/C	S/C	N	S/C	S

Leyenda: S: Si, N: No, S/C: Si con condiciones

Fuente: Elaboración Propia

Por ejemplo, encontramos que con excepción de Bolivia que tiene un tratamiento especial para inversiones nuevas y por montos mayores, la mayoría de los países de la Región no tiene un tratamiento especial para los nuevos negocios, para emprendimientos que requieren largos periodos de maduración o para negocios en marcha que emprenden un proceso de ampliación.

En el caso de Colombia y Chile, éstos tratamientos no tienen sentido en tanto que por su legislación general no se limita ni el numero de años ni el monto compensable de las pérdidas, sin embargo, en los demás países que si incluyen restricciones estan dejando de usar un mecanismo válido de reducir el impacto de las restricciones en la inversión.

Cabe señalar que en el caso peruano es factible, dentro del marco de la firma de convenios de estabilidad tributaria, que se consideren plazos mayores para proyectos de gran envergadura, inversiones importantes y que requieren largos períodos de maduración.

Por otro lado, ningún país bajo estudio ha establecido un tratamiento de pérdidas de final que permita algún resarcimiento. El tratamiento dispensado por Ecuador, en estricto solo permite aplicar el total de las pérdidas acumuladas no compensadas al resultado que pudiera obtenerse en el año de liquidación del negocio, ningún país tiene un tratamiento específico adicional.

No existe mención expresa con respecto a las pérdidas obtenidas como consecuencia de operaciones con empresas vinculadas, entenderíamos que la adopción por parte de la mayoría de los países de la metodología de precios de transferencia, se considera suficiente para evitar abusos.

Vale recalcar que en el caso peruano se ha establecido una restricción a fin de que no se puedan deducir las provisiones por malas cuentas o los castigos generados en transacciones con empresas vinculadas, esta sería en estricto una restricción a la composición de la pérdida.

En cuanto a las restricciones de transferencia de pérdidas en procesos de reorganización, la mayoría de los países considera restricciones a fin de evitar abusos y procesos de reorganización cuya única finalidad sea la obtención de

ahorros tributarios referidos a las pérdidas de las sociedades intervinientes en los procesos de reorganización.

Siguiendo con el análisis del tratamiento de las pérdidas en casos especiales, a continuación presentamos el Cuadro N° 20, en el que se muestra las semejanzas y diferencias con respecto al tratamiento en algunos casos especiales:

Cuadro N° 20: Otros tratamiento de las pérdidas en casos especiales utilizados en la Región Andina

III.- Pérdidas en casos especiales	Argentina	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	Peru	Venezuela
Existen tratamientos especiales para las pérdidas generadas por inversiones y/o actividades en otras jurisdicciones fiscales diferentes a paraísos fiscales y países con baja o nula tributación	S/C	N	N	N	N	S	S
Existen tratamientos especiales para las pérdidas generadas por inversiones y/o actividades en paraísos fiscales y países con baja o nula tributación	S/C	N	N	N	N	S	N
Pérdidas generadas por Instrumentos Financieros Derivados de cobertura	N	N	S	S	N	S	S
Pérdidas generadas por Instrumentos Financieros Derivados especulativos	S/C	N	N	N	N	N	N
Existen tratamientos especiales para las pérdidas de las entidades transparentes	S	N	N	N	N	S	S
Existen tratamientos especiales para las pérdidas con otros activos	N	N	N	N	N	N	N

Leyenda: S: Si, N: No, S/C: Si con condiciones

Fuente: Elaboración Propia

Del estudio hemos podido establecer que todos los países cedularizan las rentas de fuente extranjera e impiden la compensación de las pérdidas que pudieran haberse obtenido en el extranjero con las utilidades de fuente nacional. Esta disposición busca proteger la recaudación de los países.

La restricción tiene sentido, sin embargo lo cierto es que ésta opción -adecuada en un contexto de países importadores de capital y con una red pequeña de convenios con otros países que le permita validar las pérdidas que los contribuyentes obtienen en el extranjero- puede generar una restricción en el proceso de internacionalización de las empresas de la Región.

Hay que señalar que con respecto a las pérdidas obtenidas en un periodo en el extranjero, la mayor parte de los países de la Región no permite el arrastre de las pérdidas de fuente extranjera no compensadas con las ganancias de fuente extranjera, esta restricción –como ya hemos visto en el análisis de datos del proyecto- es la que mayor impacto negativo tiene.

Llama la atención el caso de Argentina, en éste país si se permite el arrastre de las pérdidas generadas en el exterior, las mismas que solo pueden ser compensadas contra las utilidades futuras de la misma fuente.

No hay referencia explícita en la mayoría de los países con respecto al tratamiento de las pérdidas generadas por operaciones en paraísos fiscales o países de baja o nula tributación, a excepción de Argentina que no permite su compensación con otras rentas de fuente extranjera pero que si permite el arrastre contra las utilidades que en esos países pudiera obtener la empresa.

En el caso peruano se tiene una disposición que impide la compensación de las pérdidas obtenidas en países de baja o nula tributación con las otras rentas de fuente extranjera que pudiera obtener el contribuyente.

En cuanto a los resultados obtenidos por operaciones con instrumentos financieros derivados, solo Argentina y Perú tienen mención expresa en sus legislaciones, los demás países no la tienen.

Con respecto a lo anterior, entenderíamos que en tanto se establezca que estas pérdidas no son causales, no se admitiría la deducción, situación que se daría con respecto a los instrumentos derivados especulativos.

Argentina y Perú, si bien no permiten la compensación de las pérdidas de IFD especulativos, si permiten que se cedularicen y se compensen con las utilidades de los años posteriores que se obtengan en estos instrumentos.

En cuanto a las pérdidas de entidades transparentes, si bien no se encuentra mención expresa en todas las legislaciones –a excepción de Argentina, Perú y Venezuela- entenderíamos que deben ser asignadas a los partícipes, y tienen el requisito de la comprobación por parte de la Administración Tributaria.

4.3 Determinación de oportunidades de mejora del tratamiento de las pérdidas tributarias compensables del país

Sobre la base de la información recogida durante la presente investigación y el análisis de los resultados de las simulaciones y los cuestionarios, consideramos que las opciones que presentamos a continuación, son factibles de ser evaluadas con la finalidad de seleccionar tratamientos más adecuados al que tenemos actualmente vigentes en el país.

4.3.1 La aplicación de otras rentas y/o ingresos a la reducción de las pérdidas tributarias compensables

Consideramos que debe revisarse la normativa actual mediante la cual en determinadas situaciones las *rentas exoneradas* y sobre todo las *rentas inafectas* y los *ingresos no gravables* no son utilizadas a fin de disminuir las pérdidas tributarias compensables del contribuyente.

Si nos remitimos a lo dispuesto por el Art. 29° inciso c) del reglamento²¹¹, encontramos que el Legislador, refiriéndose a las Rentas exoneradas ha dispuesto:

*Los contribuyentes que obtengan rentas exoneradas en el ejercicio deberán considerarlas a fin de reducir la pérdida del mismo ejercicio.
En caso que el contribuyente no arroje pérdidas por el ejercicio y solo cuente con pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores, las rentas exoneradas no afectarán estas últimas pérdidas.*

La pérdida neta compensable del ejercicio estará conformada por las pérdidas

²¹¹ Que reglamenta lo dispuesto en el Art. 50° de la LIR

del ejercicio reducidas por los importes señalados en el primer párrafo, en su caso, y las pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores, de existir

El segundo párrafo de la disposición bajo comentario, limita la aplicación de las rentas exoneradas generadas en un ejercicio únicamente a reducir las pérdidas tributarias del mismo ejercicio.

En cuanto a los demás temas, como ya se ha señalado, cuando evaluamos el tratamiento dispensado en la LIR peruana no existe una regla que obligue a los contribuyentes a reducir el monto de la pérdida compensable al aplicar los ingresos que califiquen como inafectos o que constituyan ingresos no gravables.

Más allá de las discusiones teóricas sobre si estos flujos deben o no ser gravados, el tema debe ser revisado a fin de evitar situaciones absurdas. Así por ejemplo podría darse el caso de empresas que para efectos tributarios arroje pérdidas y no tribute, y sin embargo para efectos financieros muestra boyantes utilidades.

Sin perjuicio de lo anterior, no existe mayor razón para que estas rentas, que por opción del Legislador han quedado fuera del ámbito de aplicación del impuesto, al menos se compensen con las pérdidas que obtengan las empresas.

Hemos identificado igualmente situaciones que generan ingresos inafectos o no gravados, que al igual que en el caso de las rentas exoneradas, deberían servir al menos para aplicarse contra las pérdidas tributarias a fin de establecer el monto compensable de las mismas.

- El caso de los montos que el Estado entrega a los exportadores como devolución de los aranceles que pago en la importación de insumos en la fabricación del bien exportado (drawback).
- El caso de los montos que el estado entrega a un tercero que opera una concesión a fin de garantizar la rentabilidad mínima del proyecto que se ha ejecutado.
- El caso de las condonaciones de deuda tributaria por la cual el contribuyente se libera de pagar al fisco.
- En el caso de la aplicación del crédito fiscal especial de la Ley de Amazonia.
- En el caso de los intereses pagados por el fisco como consecuencia de devolución de pagos indebidos y/o en exceso
- En el caso de los intereses pagados por el fisco por la devolución de los montos no aplicados del sistema de retenciones.

4.3.2 La compensación de bases imponibles en casos de empresas mineras:

La compensación de bases negativas presenta alguna peculiaridad en determinados regímenes especiales. En opinión de la SUNAT, las empresas mineras que hayan estabilizado mediante un convenio de estabilidad tributaria el Impuesto a la Renta de determinado petitorio no pueden compensar las pérdidas obtenidas en uno de los centros de producción con las utilidades generadas por los otros centros de producción que exploten.

Esto puede ocasionar, por ejemplo que las labores de cierre de una mina no puedan compensarse, o que en un año determinado se pague por los centros de producción que hayan obtenido utilidades y no por los que han obtenido pérdidas, esto no sucede, por ejemplo, en el caso del sector de hidrocarburos donde las normas vigentes no impiden esta compensación.

Si bien esta es una interpretación válida, la RTF N° 10190-1-1011 del 06.12.2011 – aunque sin carácter de observancia obligatoria- ha establecido lo siguiente:

“No existe norma alguna que disponga que el titular de la actividad minera se vea impedido de .compensar la pérdida tributaria de una unidad económica administrativa con la renta neta de otra, por lo que el contribuyente que efectuó la referida compensación actuó de acuerdo a ley...”

En este orden de ideas sería recomendable eliminar esta fuente de controversias entre la Administración y los Administrados con la modificación legal respectiva.

4.3.3 Las pérdidas generadas por las nuevas empresas o por ampliaciones de negocios, o por negocios que requieren largos periodos de maduración o grandes inversiones

La opción peruana no tiene actualmente un tratamiento especial para las *pérdidas de comienzo* es decir aquellas que se generan al inicio de las operaciones de una empresa o como resultado de ampliaciones de negocios, el derecho comparado muestra con bastante frecuencia que los *Legisladores* como un mecanismo de incentivo suelen establecer un plazo mayor al general.

Sin embargo, en el pasado existió un mecanismo de alivio que estuvo vigente hasta el año 2000 que disponía:

“... Los contribuyentes que desarrollen actividades económicas que por su naturaleza requieran inversiones apreciables y términos prolongados para consolidar su producción podrán compensar, en un plazo mayor, las pérdidas que registren, de acuerdo con las normas que establezca el Reglamento...”

Por su parte el reglamento al respecto disponía:

“...Para efecto de arrastrar pérdidas en plazos mayores al señalado en la Ley, se requiere presentar una solicitud a la SUNAT sustentada con un informe técnico que, a juicio de la SUNAT, sea suficiente para justificar el mayor plazo solicitado. Dicha solicitud podrá formularse a partir del ejercicio siguiente a aquél en que se obtenga utilidades. El mayor plazo se computará a partir del ejercicio en que se aprueba la solicitud.

El informe técnico deberá ser dictaminado por profesional competente y colegiado o por el organismo técnico competente”.

Esta norma fue eliminada a partir del ejercicio 2001 mediante la Ley 27356, pero mientras estuvo vigente suponía un mecanismo de alivio, en la exposición de motivos de la Ley que sustituyó el artículo bajo comentario se justificaba la eliminación de este mecanismo indicando que no era utilizado por los contribuyentes.

Si bien actualmente no existe un tratamiento especial para este tipo de negocios, en todo caso el Sistema “B” de arrastre de pérdidas se muestra como la alternativa más adecuada para éste tipo de negocios, sin embargo como hemos apreciado en las simulaciones, el sistema genera una restricción que puede tener un impacto en los resultados del negocio.

Consideramos, que en tanto a la fecha se vienen realizando una serie de proyectos de inversión de largo plazo tanto en nueva infraestructura como en la ampliación de la infraestructura vigente, sería adecuado retomar esta disposición.

Por los antecedentes anteriores, y en tanto existen países que han optado por eliminar la restricción de compensación, como hemos señalado, si se considera que no podemos permitirnos eliminar las restricciones temporales o cualitativas, incorporar en el Sistema “A” una opción excepcional que permita un plazo más largo de compensación en casos especiales sería una opción mucho más adecuada que la actual.

4.3.4. Las pérdidas no absorbidas en negocios liquidados (pérdidas de final)

No existe un tratamiento especial para las *pérdidas de final* generadas con ocasión del cierre de las operaciones del contribuyente, si bien es cierto algunos países reconocen la obligación del estado de devolver los impuestos que se hayan generado hasta el límite de las pérdidas que no puedan utilizarse derivadas del cierre, en la legislación peruana no se ha recogido ningún tratamiento para estos casos.

En el Sistema “B”, no se ha previsto que en el año de cierre último año, se aplique la totalidad de las pérdidas a las utilidades del último año, tal cual se ha visto se ha establecido en otras jurisdicciones analizadas, consideramos que esta opción es adecuada y debería evaluarse su aplicación en el país.

4.3.5. Las pérdidas generadas en procesos de reorganización empresarial:

Hasta antes de la modificación del ejercicio 2000 en los procesos de reorganización de sociedades, la empresa adquiriente tenía el derecho de imputar las pérdidas tributarias del transferente por el resto del plazo y en la forma establecida en el Art. 50° de la ley, con los límites y condiciones dispuestas en el Art. 74° del Reglamento del TUO de la LIR.

Dicho derecho ha sido eliminado con las modificaciones del Art.106° del TUO, de tal manera que, a partir del ejercicio 2001, el adquiriente no podrá imputar las Pérdidas Tributarias del transferente.

Finalmente, en esta materia se ha dispuesto que si el adquirente tuviera pérdidas tributarias no podrá imputar contra la renta de tercera categoría que se genere con posterioridad a la reorganización, un monto superior al 100% de su activo fijo antes de la reorganización y sin tomar en cuenta la revaluación voluntaria²¹².

La norma reglamentaria desarrolla una serie de restricciones y condiciones necesarias a fin de evitar abuso por parte del contribuyente y que buscan desincentivar las reorganizaciones empresariales que no tengan sustento económico y que únicamente persigan ventajas fiscales.

Sin embargo, el tema no está totalmente controlado, el Art. 44° de la LIR establece en el inciso l) lo siguiente:

²¹² Así lo ha dispuesto el Art. 106° que dispone: “...En la reorganización de sociedades o empresas, el adquirente no podrá imputar las Pérdidas Tributarias del transferente.

En caso que el adquirente tuviera Pérdidas Tributarias, no podrá imputar contra la renta de tercera categoría que se genere con posterioridad a la reorganización, un monto superior al 100% de su activo fijo, antes de la reorganización, y sin tomar en cuenta la revaluación voluntaria.” Por su parte la norma reglamentaria dispone:

- a. El adquirente conservará los plazos que le correspondían al transferente para el arrastre de pérdidas.*
- b. El adquirente podrá imputar las Pérdidas Tributarias del transferente cuando concurren los siguientes requisitos:*

- 1. El adquirente deberá mantener la actividad económica que realiza el transferente al momento de realizar la reorganización durante un período que no podrá ser inferior a dos (2) años calendarios contados a partir de la fecha de entrada en vigencia de la fusión o escisión o demás formas de reorganización de sociedades o empresas.*

- 2. A la fecha de entrada en vigencia de la fusión o escisión o demás formas de reorganización de sociedades o empresas, el transferente y el adquirente deberán encontrarse realizando actividades desde un período no inferior a veinticuatro (24) meses continuos. El referido plazo se computará a partir del mes en que se realice la primera transferencia de bienes o prestación de servicios a título oneroso.*

El plazo no se interrumpirá por la suspensión de actividades en forma continua o alternada por un lapso no mayor a diez (10) meses, salvo cuando dicha suspensión comprenda los seis (6) meses continuos anteriores a la entrada en vigencia de la reorganización.

- 3. El adquirente deberá mantener los activos fijos del transferente por un plazo no menor de doce (12) meses contados a partir del ejercicio siguiente al de la fecha de entrada en vigencia de la fusión o escisión o demás formas de reorganización de sociedades o empresas, salvo que se trate de caso fortuito o fuerza mayor.*

Lo dispuesto en el párrafo anterior no será de aplicación cuando el adquirente reemplace los activos fijos por otros que cumplan la misma finalidad que los reemplazados...”

“El monto de la depreciación correspondiente al mayor valor atribuido como consecuencia de revaluaciones voluntarias de los activos sean con motivo de una reorganización de empresas o sociedades o fuera de estos actos, salvo lo dispuesto en el numeral 1 del Artículo 104° de la ley, modificado por la presente norma.

Lo dispuesto en el párrafo anterior también resulta de aplicación a los bienes que hubieran sido revaluados como producto de una reorganización y que luego vuelvan a ser transferidos en reorganizaciones posteriores.”

Por su parte el Art. 104° núm. 1 referido establece:

“Tratándose de reorganización de sociedades o empresas, las partes intervinientes podrán optar, en forma excluyente, por cualquiera de los siguientes regímenes:

1. Si las sociedades o empresas acordaran la revaluación voluntaria de sus activos, la diferencia entre el mayor valor pactado y el costo computable determinado de acuerdo con el Decreto Legislativo N° 797 y normas reglamentarias estará gravado con el Impuesto a la Renta. En este caso, los bienes transferidos, así como los del adquirente, tendrán como costo computable el valor al que fueron revaluados.”

Esta disposición si bien dispone que para efectos de la alternativa señalada el mayor valor atribuido estará gravado, puede ser utilizado dentro de maniobras de ingeniería fiscal a fin de extender el plazo de compensación de la pérdida.

Así, estando por vencer el plazo de los 4 años y no habiéndose compensando el íntegro de las pérdidas, el contribuyente podría ingresar a un proceso de reorganización empresarial a fin de incrementar vía la reevaluación de los activos fijos que posea, agregar el mayor valor establecido como renta para efectos de la liquidación del impuesto, valor que sería absorbido por las pérdidas acumuladas y posteriormente vía la depreciación del mayor valor de los activos fijos utilizar el gasto

refrescado como una deducción de los años posteriores, burlando de esta forma el plazo máximo de compensación.

Si bien, la administración podría defender los intereses del Fisco invocando que la reorganización no tuvo sentido económico, la carga de la prueba de esta afirmación estaría trasladada al Fisco y los resultados del procedimiento contencioso que podría generarse no favorecerían al Fisco necesariamente.

4.3.6. Las pérdidas generadas por inversiones en otras jurisdicciones fiscales

El Artículo 51º de la Ley establece que los contribuyentes domiciliados en el país sumarán y compensarán entre sí los resultados que arrojen sus fuentes productoras de renta extranjera y, únicamente si de dichas operaciones resultara una renta neta, la misma se sumará a la renta neta de fuente peruana determinada de acuerdo a Ley.

En ningún caso se computará la pérdida neta total de fuente extranjera, la que no es compensable a fin de determinar el impuesto. Asimismo, en la compensación de los resultados que arrojen fuentes productoras de renta extranjera a la que se refiere el párrafo anterior, no se tomará en cuenta las pérdidas obtenidas en países o territorios de baja o nula imposición²¹³.

²¹³ Así el Artículo 51º dispone: “Los contribuyentes domiciliados en el país sumarán y compensarán entre sí los resultados que arrojen sus fuentes productoras de renta extranjera, y únicamente si de dichas operaciones resultara una renta neta, la misma se sumará a la renta neta de fuente peruana determinada de acuerdo con los Artículos 49º y 50º de esta ley. En ningún caso se computará la pérdida neta total de fuente extranjera, la que no es compensable a fin de determinar el impuesto.

Es evidente que en este caso el Legislador ha optado por no considerar los resultados negativos obtenidos por los contribuyentes en el exterior, mucho menos si son de lugares de baja o nula imposición tales como los paraísos fiscales. Lo que se busca con esta norma anti elusión es evitar el traslado de pérdidas de operaciones extranjeras al país con el fin de reducir la imposición²¹⁴.

Asimismo, debe considerarse que en la mayoría de los casos las pérdidas obtenidas en el extranjero, son compensables en el país que se dieron, por lo que no sería satisfactorio en términos recaudatorios que puedan volver a utilizarse en otro país o territorio.

La norma incluye una presunción que admite prueba en contrario por la que se presume que los gastos en que se haya incurrido en el exterior han sido ocasionados por rentas de fuente extranjera.

El reglamento desarrolla cual es la forma de acreditar el origen y el tratamiento que debe desarrollarse a fin de establecer los gastos que pueden ser deducidos.

En la compensación de los resultados que arrojen fuentes productoras de renta extranjera a la que se refiere el párrafo anterior, no se tomará en cuenta las pérdidas obtenidas en países o territorios de baja o nula imposición”.

²¹⁴ En el Art. 44° inc. m) se dispone que no son deducibles: “Los gastos, incluyendo la pérdida de capital, provenientes de operaciones efectuadas con sujetos que califiquen en alguno de los siguientes supuestos:

- 1) Sean residentes de países o territorios de baja o nula imposición;
- 2) Sean establecimientos permanentes situados o establecidos en países o territorios de baja o nula imposición; o,
- 3) Sin quedar comprendidos en los numerales anteriores, obtengan rentas, ingresos o ganancias a través de un país o territorio de baja o nula imposición.”

Si bien la norma cederiza los flujos provenientes de esta actividad a fin de solo afectar la renta/pérdida de fuente nacional únicamente con las utilidades y no con las pérdidas de fuente extranjera, no permite el arrastre de las pérdidas de renta de fuente extranjera.

La norma actual se convierte así en asimétrica, si bien es cierto la decisión del *Legislador* de impedir que se compensen con las demás rentas obtenidas por el negocio es correcta, consideramos que al igual que en el caso de la pérdida generada por actividades especulativas, la norma debería no solo cederizar la actividad si no que también debería permitir la compensación con rentas del mismo tipo en periodos posteriores dentro del marco del sistema “A” o “B” según corresponda a fin de proporcionar un mecanismo de alivio.²¹⁵

En esta línea la normativa Argentina, podría servir de base para desarrollar una opción más adecuada que la actual.

²¹⁵ El Art. 134° de la LIR Argentina es un referente adecuado al establecer en el segundo párrafo: “... Cuando la compensación dispuesta precedentemente diera como resultado una pérdida, ésta, actualizada en la forma establecida en el cuarto párrafo del artículo 19, podrá deducirse de las ganancias netas de fuente extranjera que se obtengan en los cinco (5) años inmediatos siguientes. Transcurrido el último de esos años, el quebranto que aún reste no podrá ser objeto de compensación alguna...”

CAPITULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

Ya dentro del análisis de las debilidades de nuestra legislación, se han encontrado vacíos y tratamientos que deben ser revisados. Por ejemplo, no es coherente que existan algunos ingresos obtenidos por las empresas por concepto *drawback* o *rentabilidad mínima garantizada a asociaciones público-privadas* que no sean consideradas a efectos de reducir las pérdidas compensables. Ésta situación configura un doble beneficio que no debería mantenerse.

Se observa que en los países de la Región Andina se ha optado por el sistema de compensación de pérdidas hacia adelante -opción *carry-forward*- como el sistema más adecuado. Entendemos que esta opción es la más adecuada en el contexto de la realidad de los países de la Región Andina.

En el presente trabajo se ha hallado que las restricciones a la compensación tienen efectos en los principales indicadores utilizados al evaluar proyectos de inversión. El análisis de sensibilidad realizado mostró qué opciones son más adecuadas que otras con respecto a la compensación de las pérdidas. No es de extrañar; sin embargo, que si un país desea minimizar el efecto de estas restricciones –si puede permitírselo- opte por no incluirlas.

Así por ejemplo, hemos encontrado que tanto Colombia como Chile, economías importantes que luchan por atraer inversión, han optado por no incluir restricciones cuantitativas y/o temporales con la finalidad de volver más neutral su sistema tributario²¹⁶ y no convertir las restricciones a la compensación de pérdidas en un factor que sea relevante al momento de optar por invertir.

Los países bajo estudio han introducido restricciones a fin de evitar la deducción de gastos relacionados a operaciones que generan rentas no gravadas, exoneradas y/o inafectas o corresponden a gastos personales de los accionistas o propietarios con la finalidad de mantener un tratamiento coherente del impuesto. En este acápite, la decisión del legislador es acorde con las mejores prácticas de política fiscal sobre el tema.

Un tema que debe resaltarse es que a excepción de Argentina, Bolivia y Colombia, los demás países bajo estudio no han incluido normas expresas que impiden la deducción de las pérdidas originadas en la realización de actividades ilícitas, generando como consecuencia que la Administración Tributaria no requiera invocar el principio de causalidad a fin de impedir esta inapropiada deducción.

En países como los nuestros donde los contribuyentes esperan que el sistema legal defina todo el marco de la relación estado-ciudadano y sea lo suficientemente claro,

²¹⁶ Como ya hemos señalado, no podemos considerar que una restricción es adecuada o inadecuado por la sola comparación con lo que otros países incluyen en sus propias legislaciones, y esto es así ya que desde la perspectiva de la política fiscal en un momento dado, las restricciones todas tienen sentido, sin embargo, consideramos que la revisión regular de las mismas se impone como una forma de evitar que se afecten mas allá de lo necesario las decisiones de inversión.

consideramos que no cerrar este tema con una norma expresa puede ser fuente de controversias innecesarias entre la administración y el administrado.

Un punto donde hay una tendencia mayoritaria²¹⁷ es la referida a las pérdidas generadas en la venta de instrumentos representativos de capital en la que la mayoría de los países introduce restricciones a la compensación de las pérdidas generadas en su enajenación.

A excepción de Colombia y Chile, que no han introducido restricciones temporales, los demás países bajo estudio han incluido restricciones temporales, el caso de Perú se propone una opción mixta.

El caso de Ecuador es más restrictivo, dado que además de tener una restricción temporal agrega una restricción cuantitativa, lo que impacta en mayor medida en los indicadores de cualquier proyecto.

Llama poderosamente la atención que a excepción de Bolivia, con respecto a las pérdidas obtenidas en situaciones especiales, ningún país ha desarrollado un tratamiento ad-hoc para inversiones nuevas y por montos mayores; tampoco se aprecia que ningún país ha desarrollado reglas que permitan a empresas inmersas en procesos de ampliaciones de negocios tener un tratamiento diferenciado, esto

²¹⁷ Colombia y Ecuador no tienen en su legislación referencias expresas sobre éste punto lo cual es una debilidad en sus sistemas.

debería ser revisado, como se refirió anteriormente, es válido desde el punto de vista de promoción de la Inversión (doméstica o extranjera) incluir tratamientos especiales.

Ningún país bajo estudio ha establecido un tratamiento de pérdidas de final que permita recuperar impuestos pagados antes de la obtención de pérdidas irre recuperables que lleven a la liquidación de los negocios, si bien el costo de control de un mecanismo así puede ser alto, un mecanismo de este tipo le agrega justicia y equidad al sistema, esto en tanto que la medición anual de los resultados solo se justifica en aspectos de recaudación.

Sin embargo, consideramos que como un mecanismo de alivio, en el actual Sistema “B” vigente en el país, debería permitirse que en el último año se aplique el íntegro de la pérdida no aplicada en años anteriores.

En relación a las pérdidas obtenidas al transar con empresas vinculadas, los países estudiados consideran que la metodología de precios de transferencia, es suficiente para evitar abusos, no compartimos esta aseveración implícita, pues moviéndose dentro de los parámetros de precios de transferencia aun hay opción de arbitraje. La opción peruana de restringir al menos la compensación de provisiones por malas cuentas o los castigos generados en transacciones con empresas vinculadas es una práctica que consideramos correcta.

En cuanto a la posibilidad de que empresas inmersas en procesos de reorganización puedan compensar las pérdidas de los participantes de la reorganización, la mayoría

de los países considera restricciones a fin de evitar abusos. La experiencia de la década del 90 en varios países de la región mostró que de no incluirse este tipo de restricciones motivaba procesos de reorganización sin sentido económico propio y cuya finalidad fuera únicamente la obtención de ahorros tributarios.

Hemos encontrado sin embargo que existe la opción de utilizar incorrectamente ésta opción en el caso que se considere el exceso de la revaluación como ingreso gravado, sin embargo ésta disposición se utiliza a la fecha como un instrumento de ingeniería fiscal destinada a vulnerar el Sistema "A", lo que se evidencia sobretodo en los casos en los que el mayor valor atribuido por la revaluación no tiene un verdadero sustento de mercado.

Siguiendo con el análisis del tratamiento de las pérdidas en casos especiales, tenemos que todos los países cedularizan en general las rentas de fuente extranjera e impiden su compensación con las utilidades de fuente nacional, sin embargo a excepción de Argentina, la mayor parte de los países no permite el arrastre de las pérdidas de fuente extranjera no compensadas con las ganancias de fuente extranjera, una regla de este tipo le agrega equidad y simetría al sistema por lo que consideramos que debería ser el estándar, consideramos que el país podría incluir una disposición en este sentido.

La mayor parte de los países de la región no tienen experiencia relevante en lidiar con los efectos de la internacionalización de las empresas en tanto que la mayor parte de los mismos son importadores de capital, sin embargo como parte del

proceso natural de crecimiento de las empresas cada vez mas empresas deciden internacionalizarse, esto obliga a la revisión del sistema, si bien puede haber espacio a abusos por parte de los contribuyentes, si las administraciones tributarias suscriben acuerdos de intercambio de información se puede minimizar los efectos del abuso.

Cabe señalar que Argentina, Chile y Venezuela permiten realizar ajustes por inflación, permitiendo por tanto la deducción de montos actualizados reales y no montos disminuidos por el efecto de la inflación. En el caso de Perú, con rangos de inflación relativamente bajos, esta opción no se aprecia como relevante.

Un punto que debería ser revisado, en tanto genera un cuestionamiento de violación del principio de legalidad, es el referido a la compensación de las pérdidas con las rentas exoneradas que obtienen los contribuyentes. Tal como ya habíamos mencionado anteriormente al evaluar el tratamiento tributario vigente en el país, según nuestra normativa, los contribuyentes en esta situación deberán considerarlas conjuntamente con la renta neta global, a fin de compensar la pérdida del ejercicio²¹⁸.

Ésta disposición no está incluida en el cuerpo de la LIR como correspondería en puridad, si no considerada en la norma reglamentaria. Ésto ha ocasionado múltiples críticas y cuestionamientos sobre la legalidad de la disposición reglamentaria.

²¹⁸ El Artículo 50º de la LIR establece: “... En ambos sistemas, los contribuyentes que obtengan rentas exoneradas deberán considerar entre los ingresos a dichas rentas a fin de determinar la pérdida neta compensable”. Por su parte el Reglamento de la LIR señala en el inciso c) referido a las Rentas exoneradas: “

Los contribuyentes que obtengan rentas exoneradas en el ejercicio deberán considerarlas a fin de reducir la pérdida del mismo ejercicio. En caso que el contribuyente no arroje pérdidas por el ejercicio y solo cuente con pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores, las rentas exoneradas no afectarán estas últimas pérdidas.”

Este es un error que debería ser recogido, si hacemos una revisión de la evolución de la norma en nuestro país, con respecto a éste tema, encontramos que ésta disposición no es nueva y ya había existido en las versiones anteriores de la LIR.

Se puede colegir entonces que la exclusión del D.Leg N° 945 fue involuntaria y que el Legislador quiso corregir la omisión incluyendo la disposición en la norma reglamentaria, sin embargo a fin de terminar con los cuestionamientos que se han suscitado, debe modificarse la norma.

5.2 Conclusiones:

- a) Los tratamientos tributarios de las pérdidas tributarias compensables impactan en los indicadores principales como TIR, VAN, Capital de Trabajo y afectan también a los otros indicadores calculados tales como: Liquidez Corriente, Rendimiento Sobre los Activos y Patrimonio, Solvencia Patrimonial, entre otros.

El análisis de sensibilidad permitió establecer que es preferible no introducir ninguna restricción. Sin embargo, si por alguna razón debe introducirse una, las que menor impacto tienen son la de restringir la compensación a un 50% de las utilidades, seguida por restringir la compensación a 4 años. La opción de no aceptar ninguna compensación tiene un mayor impacto desfavorable en el proyecto.

- b) Hemos encontrado algunos ingresos/rentas que podrían ser considerados a efectos de la determinación de las pérdidas tributarias compensables, y que a la fecha no son utilizados de ésta forma por las empresas en tanto la LIR no los considera. Consideramos que esta decisión debe ser revisada pues puede generar situaciones no deseadas.
- c) El estudio comparativo nos permite encontrar que algunos países de la Región Andina poseen tratamientos más adecuados al nuestro con respecto a: las pérdidas de nuevos negocios, ampliación de negocios o proyectos que requieren

largos períodos de maduración, consideramos que debería preverse en nuestra legislación un tratamiento para estos casos como ya lo tuvimos en el pasado.

- d) Se considera que es factible introducir el tratamiento observado en otros países por el cual las pérdidas no compensadas en el año de liquidación del negocio, pueden ser compensadas con los eventuales resultados del ejercicio de liquidación. La introducción de ésta opción podría servir para volver más justo el Sistema "B".

- e) Se encontró también que nuestro país no ha previsto mecanismos que permitan el arrastre de pérdidas generadas en operaciones en el extranjero. En tanto el país se encuentra en un proceso de apertura e internacionalización, prever una opción de este tipo se muestra como adecuada.

5.3 Recomendaciones:

- a) Debe revisarse las condiciones actuales del país a fin de determinar si aún son adecuadas las restricciones a la compensación de las pérdidas tributarias. En los casos en se considere que debe mantenerse una restricción, se debe optar por las opciones que menor impacto tendrán en las decisiones de inversión, y no por la opción que impide compensar.

- b) Modificar el tratamiento tributario que se otorga a las transferencias realizadas por el estado por concepto que actualmente no se encuentran afectados al Impuesto a la renta y que por lo menos deberían ser considerados a efectos de la reducción de las pérdidas compensables.

Hemos identificado entre los conceptos que pueden ser considerados al *drawback* otorgado por el estado a los exportadores, a los montos de *rentabilidad garantizada* en proyectos concesionados por el estado, a los ingresos por condonaciones de deuda tributaria, al crédito fiscal especial de la Ley de Amazonia, y a los intereses pagados por el fisco como consecuencia de devolución de pagos indebidos y/o en exceso o por la devolución de los montos no aplicados del sistema de retenciones, que podrían ser utilizados para este fin.

- c) Si se evalúa que no es conveniente eliminar las restricciones temporales o cuantitativas, debería considerarse una excepción con respecto a las pérdidas

generadas por nuevos negocios, ampliación de negocios o proyectos que requieren largos períodos de maduración.

d) Debe modificarse la norma peruana a fin de que si el contribuyente liquida su negocio y se hubiera acogido al Sistema b) puedan aplicar contra los resultados del último año de operación el integro de la pérdida que no hayan compensado en años anteriores. Un tratamiento en este sentido se muestra como una práctica más adecuada, por supuesto ésta opción debería estar supeditada a la previa comprobación por parte de la Administración Tributaria.

e) Debe evaluarse la modificación de nuestra legislación a fin de permitir el arrastre y compensación contra rentas de fuente extranjera de las pérdidas que pudieran generarse por operar en el extranjero. Debe cedularizarse las pérdidas obtenidas en inversiones en el extranjero, haciendo un grupo especial para las pérdidas obtenidas en paraísos fiscales y/o en países de baja o nula imposición, a fin de que sean compensables cada una de ellas con utilidades del mismo tipo obtenidas en el extranjero.

FUENTES DE INFORMACIÓN

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Besley, Scott y Eugene Brigham (2001) (12ª ed.) *Fundamentos de Administración Financiera*. México: McGraw–Hill.
- Brealey, Richard A. y Stewart C. Myers (2003) (7ª ed.) *Principios de Finanzas Corporativas*. México: McGraw–Hill.
- Burns, Lee y Krever, Richard (1988). *Chapter 16: Taxation of Income from Business and Investment. Tax Law Design and Drafting Volume 2*. International Monetary Fund.
- Bravo Cucci, Jorge (2003) (1ª ed.) *Fundamentos de Derecho Tributario. Primera edición*. Perú: Palestra Editores. 114.
- Cabanellas, Guillermo (1984) (18ª ed.) *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual*. TOMO VI (P-Q) Argentina: Editorial Heliasta S.R.L
- Carrasco Buleje, Luciano y Torres Cardenas, German (2011). *Manual del Sistema Tributario*. Perú: Centro de Investigación Jurídico Contable.

- Chua, Dale y otros (1995). *Tax policy handbook*. edited by Parthasarathi Shome. International Monetary Fund, Washington DC.
- Cruz, Ceron G. 1997. *Formulación y evaluación de Proyectos Agropecuarios y Agroindustriales*. Centro Editorial Universidad de Caldas. Manizales Colombia.
- De Arespacochaga, J (1996). *Planificación Fiscal Internacional*. España: Editorial Marcial Pons. p.92.
- Eco, Humberto (2001). *¿Cómo hacer una tesis: técnicas y procedimientos de estudio, investigación y escritura?* Barcelona: Gedisa.
- Esquivel, Gerardo; Larraín, Felipe (2007). *¿Cómo atraer inversión extranjera directa?* Venezuela: Corporación Andina de Fomento. p 13.
- Fontaine, E. (1997). *Project Evaluation Training and Public Investment in Chile*. American Economic Review.
- García Mullin, Roque (1980). *Impuesto sobre la Renta, Teoría y Técnicas del Impuesto*. República Dominicana: Secretaria del Estado de Finanzas del Instituto de Capacitación Tributaria.

- Gest, Guy y Tixier, Gilbert (1985). *Droit fiscal international*. Presse Universitaires de France”. Francia. p.66. Traducido y citado por Ronald Evans.
- Gonzales, Dario. (1997). *Estudio Comparado del Impuesto Sobre la renta de los Países Miembros de CIAT*. Panamá: Secretaría Ejecutiva del CIAT.
- Goytizolo, Rubén del Rosario (2000). *Pérdidas tributarias compensables*. Perú: Análisis Tributario. (150), pp. 14-17
- Holland David and Vann Richard J (1998). *Tax Law Design and Drafting*. Vol 2; International Monetary Fund. Victor Thuronyi, Ed.) Chapter 23, Income Tax Incentives for Investment
- Iglesias Ferrer, César (2000) (1ª ed.) *Derecho Tributario. Dogmática general de la tributación*. Perú: Gaceta Jurídica, p.251.
- Informativo Caballero Bustamante N° 519 (2003). *A partir del ejercicio 2001 es posible seguir imputando las pérdidas tributarias transferidas en virtud a una reorganización ocurrida en un ejercicio anterior*. Perú. pp. A1-A2
- Jarach, Dino (1983). *Finanzas Públicas y Derecho Tributario*. Argentina: Editorial Cangallo.

- Kohler, Eric L. (1979). *Diccionario para contadores*. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana SA de CV.
- Laule, Gerhard (1988). *Las consecuencias para una empresa o grupo de empresas con actividades internacionales de las pérdidas sufridas en un país sobre el impuesto de beneficios en otros países*. Perú: Cuadernos Tributarios N° 5, pp. 19-47
- Medidas Anti elusivas: *Modificaciones a la Ley del Impuesto a la Renta por Ley N° 27356 (parte segunda (2000))*. Perú: Análisis Tributario N° 155. pp. 9-11
- Medrano Cornejo, Humberto (1987). *Acerca del principio de legalidad en el Derecho Tributario Peruano*. Revista del Instituto Peruano de Derecho Tributario. Vol. N° 12. Junio. p. 3.
- Raimondi, Carlos A; Atchabahian, Adolfo (2000) (3ª ed.) *Impuesto a las Ganancias*. Argentina: Depalma
- Ramírez Padilla, D. N (1996) (4ª ed.) *Contabilidad Administrativa*. México: McGraw–Hill.

- Rivera-Camino, Jaime (2011) (1ª ed.) *Cómo escribir y publicar una tesis doctoral*. España: ESIC Editorial.
- Rojo Martínez, Pilar (2001). *Algunas reflexiones sobre el arrastre de pérdidas tributarias*. Perú: Análisis Tributario N°161, pp. 12-13
- Ruiz de Castilla, Francisco (2001). *Capacidad Contributiva y Capacidad de Pago. Ponencia en VII Tributa 2001*. Cusco-Perú
- Seminario Dapello, Arturo (1997). *Impuesto a la Renta, Teoría y Legislación*. Perú: Gaceta Jurídica.
- Sosa Flores, Miguel (ed); Ribet Cuadot, María de Jesús; Hernández Pérez, Flor Ángel (2007). *Fundamentos teórico-metodológicos para la evaluación económico-financiera de proyectos de inversión*. Argentina: El Cid Editor.
- Tanzi, Vito (2000). *Taxation in Latin America in the Last Decade*. Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Working Paper N° 76. Stanford University.
- *Tratamiento societario de las pérdidas al cierre del ejercicio económico 2001 (2001)*. Informativo Caballero Bustamante N°485. Perú. pp. H1-H2.
- Turban, E. y Aronson, J. (2001). *Decision Support Systems and Intelligent Systems*. EEUU: Prentice Halll.

- Tovillas, Jose María (1996). *Estudio del modelo de convenio sobre renta y patrimonio de la OCDE 1992*. Madrid: Ed. Marcial Pons. p. 91.
- Universidad de San Martín de Porres. Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. Sección de Postgrado (2009) *Guía para la elaboración, desarrollo y presentación del proyecto e informe de tesis para obtener el grado de maestro de contabilidad y finanzas o economía y/o doctor en Contabilidad y finanzas*. Lima: USMP.
- Van Horne, James (2002) (11^a ed.) *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Education.
- Velarde Aramayo, Maria Silvia (1997). *Beneficios y minoraciones en Derecho Tributario*. Madrid: Marcial Pons.
- Velásquez Calderón, Juan M. y Wilfredo Vargas Cancino (1997). *Derecho Tributario Moderno. Introducción al Sistema Tributario Peruano*. Perú: Editora Grijley Primera edición.

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- Castelletti, Barbara (2008). Impuestos en América Latina: ¿importan la riqueza y la desigualdad?. Extraído el 05 de mayo de 2011 desde <http://www.oecd.org/dataoecd/19/34/41562641.pdf>
- Doing Bussines 2011. Extraído el 04 de abril de 2011 desde <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2011/>
- Galván Sánchez, Inmaculada (2003). La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas. Extraído el 25 de marzo de 2012 desde: <http://www.eumed.net/tesis/igs/2.pdf>
- Giglio S, Nicolo (2007). Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Extraído el 04 de abril de 2011 desde <http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/1/29021/lcg2667e.pdf>
- Reuven S. Avi-Yonah (2001). Globalización y competencia tributaria: implicaciones para los países en desarrollo. Revista de la Cepal (74), pp. 61 y ss. Extraído el 01 de abril de 2011 desde http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/19304/lcg2135e_Avi.pdf

- Santos Santos, T. (2008). Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio. En Contribuciones a la Economía. Extraído el 05 de junio de 2012 desde: <http://www.eumed.net/ce/2008b//tss.htm>
- Valpy FitzGerald (2002). Cooperación tributaria internacional y movilidad del capital. Extraído el 10 de abril de 2011 desde: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/7/19347/lcg2180e_Fitzgerald.pdf

ANEXOS

ANEXO N° 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: Efectos financieros del tratamiento de las pérdidas tributarias compensables y su influencia en las decisiones de inversión en la Región Andina.

Formulación del Problema	Objetivos	Justificación	Hipótesis	Variables	Indicadores	Diseño Metodológico
<p>Problema General</p> <p>¿Tienen los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables efectos financieros que influyen en las decisiones de inversión en los países de la Región Andina?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Estudiar los efectos financieros de los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables y su influencia en las decisiones de inversión en los países de la Región Andina.</p>	<p>El mejoramiento de los sistemas de compensación de pérdidas tributarias.</p> <p>La identificación de los efectos financieros de los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables.</p> <p>El mejoramiento normativo de la legislación peruana a partir de proponer tratamientos adecuados a los vacíos identificados.</p>	<p>General</p> <p>Los tratamientos de las pérdidas tributarias compensables tienen efectos financieros que influyen en las decisiones de inversión en los países de la Región Andina.</p>	<p>Variable Independiente:</p> <p>Tratamiento de las pérdidas tributarias compensables.</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Opción de compensación.</p>	<p>Indicadores:</p> <p>% de pérdidas tributarias a compensar - Escala de Medición: 0% al 100%.</p> <p>N° de años para compensar las pérdidas tributarias - Escala de Medición: De 0 a más años.</p>	<p><u>Método de Investigación</u></p> <p>El método utilizado en el presente estudio es el método cuantitativo, y comparativo.</p> <p><u>Tipo de Investigación</u></p> <p>La investigación es descriptiva y explicativa no experimental, ya que a partir del modelo que se plantea desarrollar se va a evidenciar los efectos de los sistemas de compensación de pérdidas.</p> <p><u>Dimensiones de la investigación</u></p> <p>Por el tiempo y período de estudio, tendrá las siguientes</p>

						<p>dimensiones:</p> <p>Longitudinal: El período de estudio será entre Enero y Diciembre de 2011.</p> <p>Retrospectivo: porque se analizará el periodo de estudio señalado</p> <p>Espacial: Se realizará en el Departamento de Lima sobre las normas referidas al tratamiento de las pérdidas en los países de la Región Andina.</p>
<p><u>Problemas Específicos</u></p> <p>Problemas Específicos 1</p> <p>¿Debe considerarse en el diseño de los mecanismos de compensación de pérdidas tributarias del Perú los tratamientos utilizados por los demás países de la región Andina?</p>	<p><u>Objetivos Específicos</u></p> <p>Objetivo Específico 1</p> <p>Estudiar las prácticas utilizadas por los países de la Región Andina para el tratamiento de las pérdidas tributarias compensables.</p>		<p><u>Hipótesis Específica</u></p> <p>Hipótesis Específica 1</p> <p>Existen mecanismos de compensación de pérdidas tributarias adoptados por otros países de la Región Andina que son más adecuados que los considerados por el Perú.</p>	<p><u>Variable dependiente:</u></p> <p>Decisión de Inversión</p> <p><u>Dimensiones:</u></p> <p>Impacto en la inversión.</p>	<p><u>Indicadores:</u></p> <p>% de variación del Capital de Trabajo -</p> <p>% de variación del VPN, % de Variación de la TIR</p> <p>% de Variación de la Razón Beneficio/Costo</p> <p>% de Variación de la Liquidez Corriente</p>	<p><u>Población y muestra</u></p> <p>Dado que el estudio esta referido a un grupo países y su legislación específica sobre el impuesto a la renta y en específico del tratamiento de las pérdidas tributarias compensables se recogerá información a través del análisis de su legislación y la opinión de expertos locales obtenida a partir de un cuestionario</p>

					<p>% de Variación de la Apalancamiento Financiero</p> <p>% de Variación de la Solvencia Patrimonial</p> <p>% de Variación de la Rendimiento sobre los Activos</p> <p>% de Variación de la Rendimiento sobre el Capital</p> <p>Escala de Medición: 0% al 100%</p>	
--	--	--	--	--	--	--

<p>Problema Específico 2</p> <p>¿Existen operaciones que generan pérdidas que no cuentan con un tratamiento tributario adecuado en la legislación tributaria peruana?</p>	<p>Objetivo Específico 2</p> <p>Identificar operaciones que generen pérdidas tributarias compensables que no cuentan con un tratamiento tributario adecuado en la legislación peruana.</p>		<p>Hipótesis Específica 2</p> <p>Existen operaciones que no cuentan con un tratamiento tributario adecuado en la actual legislación peruana del Impuesto a Renta de las empresas.</p>		<p><u>Técnicas de recolección de datos</u></p> <p>Descripción de los instrumentos</p> <p>a.- Se desarrollara un análisis documentario y un modelo de simulación a partir del cual se estudiará los efectos generados por los diferentes mecanismos de compensación de pérdidas y las restricciones que se suelen incluir.</p> <p>b.- Se revisará documentariamente la doctrina y la técnica tributaria aplicable a la materia de estudio y se revisará la legislación aplicable sobre el impuesto a la renta de las empresas de los países en estudio a fin de realizar el <i>benchmark</i>.</p> <p>C.- Aplicación de una encuesta por cuestionario a expertos tributarios con preguntas dicotómicas y</p>
--	---	--	--	--	--

						<p>abiertas a través de sus observaciones.</p> <p><u>Técnicas para el procesamiento y análisis de la información</u></p> <p>El procesamiento de la información se realizará presentando estadísticamente los resultados obtenidos en las simulaciones y en las encuestas, así como gráficos que expresen los porcentajes los resultados obtenidos.</p>
<p>Problema Específico 2</p> <p>¿Existen operaciones que generan pérdidas que no han sido contempladas en la legislación tributaria del Perú?</p>	<p>Objetivo Específico 3</p> <p>Proponer alternativas adecuadas para el tratamiento tributario de operaciones que no han sido contempladas en la legislación tributaria del Perú.</p>		<p>Hipótesis Específica 3</p> <p>Es factible proponer tratamientos tributarios para la compensación de pérdidas generadas en operaciones no contempladas en la</p>			

			legislación del Impuesto a la Renta, que concilien las necesidades fiscales y las expectativas de los inversores			
--	--	--	---	--	--	--

Anexo N° 2

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

TRATAMIENTO DE LAS PÉRDIDAS TRIBUTARIAS COMPENSABLES

PAÍS: _____.

El presente cuestionario es de carácter anónimo, pero su colaboración a través de las respuestas, serán de suma importancia para los resultados de la presente investigación:

Efectos financieros del tratamiento tributario de las pérdidas empresariales y su influencia en las decisiones de inversión en la Región Andina.

Notas:

1. La respuesta a este cuestionario debe hacerse tomando en cuenta la legislación vigente en el ejercicio fiscal(tributario) 2011.
2. Cualquier observación sírvase hacerla en la columna de observaciones.

<u>Pregunta</u>	<u>Si</u>	<u>No</u>	<u>Observaciones</u>
¿En su país se permite la compensación de las pérdidas obtenidas por las empresas?			
<u>I.- Sobre los Métodos de Compensación</u>			
¿En su país se prevé una opción de carryforward – es decir aplicar las pérdidas contra las utilidades que se generen en el futuro?			
¿En su país se prevé una opción carryback – es decir aplicar las pérdidas contra las utilidades que se generaron en períodos anteriores?			
¿En su país se permite el ajuste de las pérdidas por inflación a efectos de la compensación contra utilidades futuras?			
<u>Respecto a las restricciones a la composición de las pérdidas</u>			
¿La norma del impuesto incluye restricciones a fin de deducir Gastos en aplicación del Principio de Causalidad?			
¿La norma del impuesto incluye restricciones a fin de deducir Gastos por decisiones de política fiscal que a pesar de ser causales se limitan y/o condicionan?			
¿Se permite la deducción de los gastos inherentes a rentas no gravadas de manera directa o aplicando proratas?			
¿Se permite la deducción de los gastos personales de los propietarios de la renta de la empresa?			
¿Se permite la deducción de las pérdidas por delitos cometidos en perjuicio de la empresa?			
¿Se permite la deducción de las pérdidas provenientes de actividades ilícitas?			
¿Se permite la deducción de las Pérdidas Extraordinarias generadas por hechos fortuitos o fuerza mayor?			

Pregunta	Si	No	Observaciones
¿Se permite la deducción de las Pérdidas de Capital – pérdidas generadas en bienes de capital?			
¿Se permite la deducción de las Pérdidas generadas en ventas de instrumentos representativos de capital?			
¿Se permite la deducción de Pérdidas generadas por Instrumentos Financieros Derivados de cobertura?			
¿Se permite la deducción de las Pérdidas generadas por Instrumentos Financieros Derivados adquiridos con fines especulativos?			
Respecto a las restricciones Temporales:			
¿Se ha previsto limitar el número de años contra los cuales compensar las pérdidas?			
De ser afirmativa la respuesta anterior ¿En Cuántos años pueden compensarse las pérdidas generadas por las empresas?			
¿El cómputo del plazo de compensación se inicia a partir del año en que se generan utilidades?			
¿El cómputo del plazo de compensación se inicia a partir del año siguiente sin considerar si se obtiene o no utilidades?			
¿Existe una regla de primeras pérdidas generadas primeras pérdidas compensadas que se aplique a efectos de la utilización de las pérdidas generadas por las empresas?			
Respecto a las restricciones Cuantitativas:			
¿La legislación de su país ha previsto limitar el monto de la pérdida a compensar contra utilidades?			
¿Qué porcentaje se puede compensar contra las utilidades? Indique el porcentaje en observaciones			
III.- Pérdidas en casos especiales			
¿Existen tratamientos especiales para las pérdidas obtenidas por los nuevos negocios?			

Pregunta	Si	No	Observaciones
¿Existen tratamientos especiales para las pérdidas obtenidas en caso de ampliaciones del negocio?			
¿Existen tratamientos especiales para las pérdidas en casos de actividades que requieran largos periodos de maduración? Ejemplo carreteras, hidroeléctricas, etc.			
¿Existen tratamientos especiales para las pérdidas en casos de cierre del negocio?			
¿Existen tratamientos especiales para las pérdidas originadas por operaciones entre empresas vinculadas?			
¿Existen tratamientos especiales para la transferencia/compensación de pérdidas en procesos de reorganización empresarial?			
¿Existen tratamientos especiales para las pérdidas generadas por inversiones y/o actividades en otras jurisdicciones fiscales?			
¿Existen tratamientos especiales para las pérdidas generadas por inversiones y/o actividades en paraísos fiscales o lugares de baja o nula imposición?			
¿Existen tratamientos especiales para las pérdidas obtenidas por entidades transparentes que limite o condicione la compensación por parte de los partícipes?			

Anexo N° 3

TABLA N° 3

**PÉRDIDAS ACUMULADAS AL 2002 SEGÚN TAMAÑO DE CONTRIBUYENTE 1/
(En Miles de Nuevos Soles)**

Tamaño	Contribuyentes		Pérdida	
	Cantidad	%	Monto	%
PRICO	4,718	6%	31,962,565	66%
MEPECO	73,543	94%	16,645,596	34%
TOTAL	78,261	100%	48,608,161	100%

1/ Pérdida declarada en la casilla 111 de la Declaración Jurada Anual de Impuesto a la Renta del Ejercicio 2002.

Fuente : SUNAT

Anexo N° 4

TABLA N° 4

**PÉRDIDAS ACUMULADAS AL 2002 SEGÚN TIPO DE CONTRIBUYENTE 1/
(En Miles de Nuevos Soles)**

Tamaño	Contribuyentes		Pérdida	
	Cantidad	%	Monto	%
Persona Natural	23,313	30%	360,732	1%
Persona Jurídica	54,948	70%	48,247,429	99%
TOTAL	78,261	100%	48,608,161	100%

1/ Pérdida declarada en la casilla 111 de la Declaración Jurada Anual de Impuesto a la Renta del Ejercicio 2002.

Fuente : SUNAT

Anexo N° 5

TABLA N° 5

**TIEMPO ESTIMADO PARA RECUPERAR LAS PERDIDAS, POR TAMAÑO DE CONTRIBUYENTES 1/
Cantidad de Contribuyentes y Porcentaje**

Tamaño	N° de años en recuperar todas las pérdidas		Total
	4 años	Más de 4 años	
Mepecos	3,384	3,681	7,065
%	48%	52%	100%
Pricos	538	409	947
%	57%	43%	100%
TOTAL	3,922	4,090	8,012
%	49%	51%	100%

1/ Sólo se trabajó con las personas jurídicas y entre éstos, aquellos que declararon renta neta positiva en el 2002 pero que tienen aún pérdidas pendientes por aplicar. El número de años necesarios para agotar las pérdidas se construyó en base al cociente entre las pérdidas arrastrables y la renta neta declarada en el 2002.

Fuente: SUNAT

Anexo N° 6

TABLA N° 6

PÉRDIDA TRIBUTARIA - STOCK ACUMULADO AL 2002 - PERSONAS JURÍDICAS EN FUNCIÓN AL PORCENTAJE ACUMULADO

(En Miles de Nuevos Soles y Cantidad)

PORCENTAJE ACUMULADO DE PÉRDIDAS	MÁXIMO	MÍNIMO	PROMEDIO	CONTRIBUYENTES		PERDIDA TRIBUTARIA TOTAL	
				CANTIDAD	%	MONTO	%
0% - 25%	3,151,799	1,840,319	2,311,255	5	0.01%	11,556,275	24.0%
25% - 50%	1,359,707	128,472	345,968	36	0.07%	12,454,866	49.8%
50% - 75%	128,237	24,108	52,836	230	0.49%	12,152,198	75.0%
75% - 90%	24,084	3,623	9,061	801	1.95%	7,258,014	90.0%
90% - 95%	3,620	835	1,680	1,436	4.56%	2,413,179	95.0%
95% - 97.5%	832	218	413	2,919	9.88%	1,206,503	97.5%
97.5% - 99%	218	59	112	6,439	21.59%	723,868	99.0%
99% - 99.5%	59	27	40	5,982	32.48%	241,277	99.5%
99.5 - 100%	27	0	7	37,100	100.00%	241,249	100.0%
TOTAL	3,151,799	0	302,375	54,948		48,247,429	

Elaborado con la información de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta de Tercera Categoría, formularios 180 y 680.

Fuente : SUNAT

Anexo N° 7

Cuadro No. 21 : Administraciones Tributarias y cobertura de contribuyentes

Administraciones Tributarias y cobertura de contribuyentes

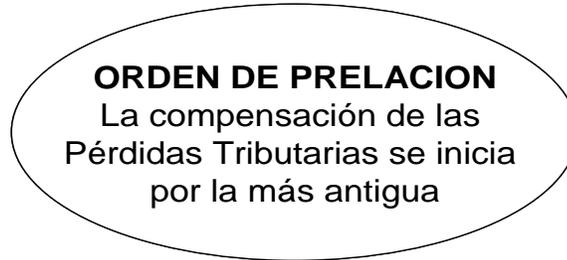
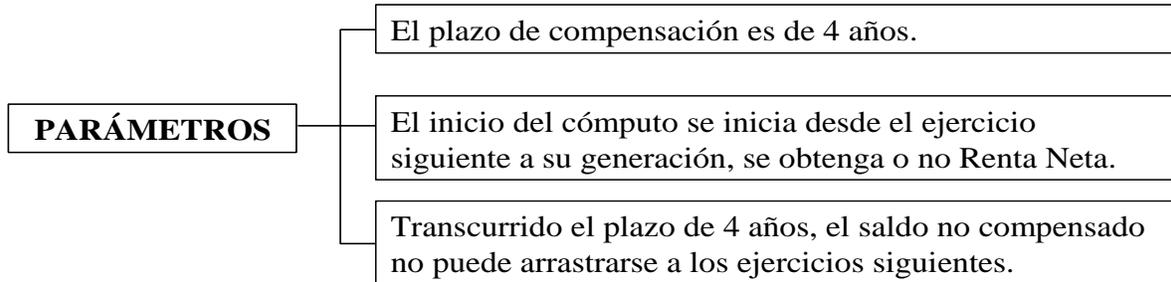
(en miles)

País	Trabajadores en Fiscalización	Trabajadores en Administración Tributaria	Participac. Fiscaliz/Adm. Tributaria	Población	N° contrib.	Contrib. por c/ fiscalizd.
Argentina	7.67	19.5	39%	36,260	5,759	751
México	10	34.1	29%	97,400	9,407	941
Chile	1.6	3.71	43%	15,000	2,669	1,668
Ecuador	0.51	1.7	30%	12,400	1,203	2,359
Perú	1.38	6.55	21%	26,748	3,264	2,365

Fuente: Memorias del Instituto de Estudios Fiscales (2005).

Anexo N° 8

RESUMEN DEL SISTEMA “A” DE COMPENSACIÓN DE PÉRDIDAS



Anexo N° 9

RESUMEN DEL SISTEMA “B” DE COMPENSACIÓN DE PÉRDIDAS

CONSIDERACIONES

La compensación se efectúa anualmente contra las Rentas Netas de Tercera Categoría.

La compensación se debe realizar sólo hasta el 50% de la Renta Neta anual obtenida.

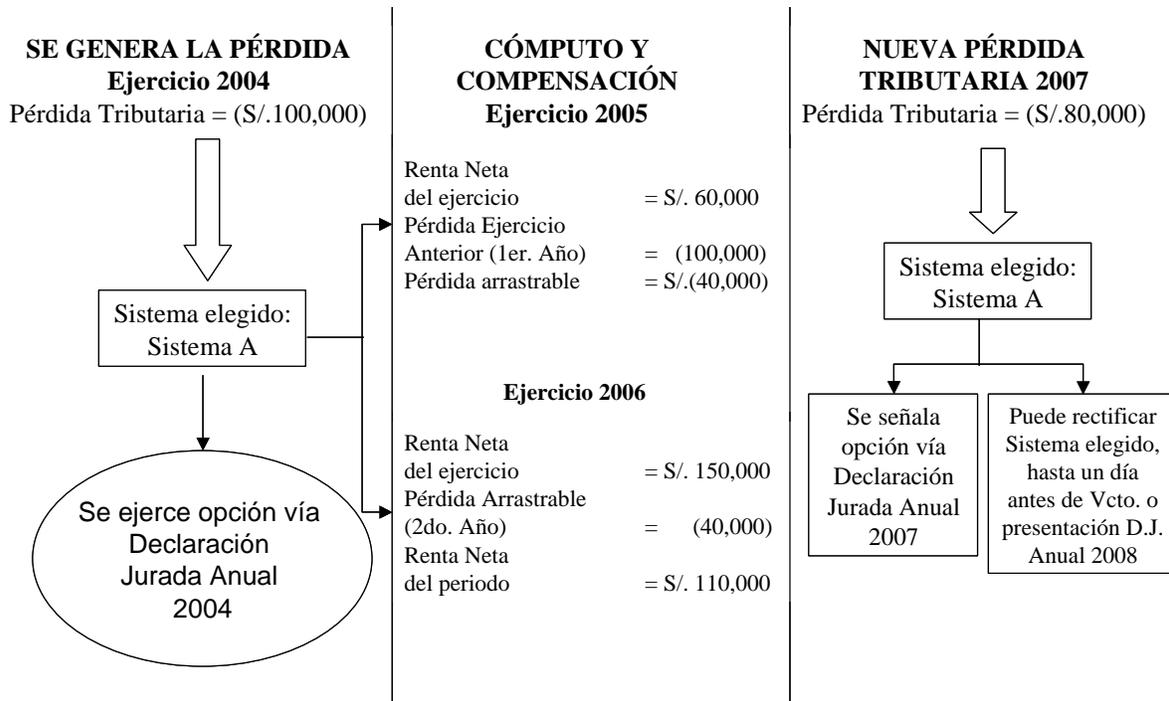
No existe plazo máximo para efectuar la compensación.

Saldos no compensados se consideran pérdida neta compensable del ejercicio arrastrable.

Pérdida Neta Compensable del ejercicio se suma a Pérdidas Netas Compensables de ejercicios anteriores.

Anexo N° 10

EJEMPLO DE COMPENSACION DE LAS PÉRDIDAS EMPRESARIALES EN EL SISTEMA "A"



DATOS:

- La empresa obtiene pérdidas en el ejercicio 2004 por S/. 100,000 nuevos soles
- La empresa arroja utilidades en los ejercicios 2005 y 2006 de S/. 60,000 nuevos soles y S/. 150,000 nuevos soles respectivamente
- La empresa obtiene nuevamente pérdidas en el ejercicio 2007 por S/. 80,000 nuevos soles.

Anexo N° 11

EJEMPLO DE COMPENSACION DE LAS PÉRDIDAS EMPRESARIALES EN EL SISTEMA "B"

Liquidación Año 20XX		
Resultado		60,000
Pérdida Ejercicio Anterior	-100,000	
Pérdida Compensable		-100,000
Límite máximo de pérdida a compensar		-30,000
Saldo Pérdida a Arrastrar	-70,000	
Renta Imponible del Ejercicio		30,000

Liquidación Año 20XX+1		
Resultado		150,000
Pérdida Ejercicio Anterior	-70,000	
Pérdida Compensable		-70,000
Límite máximo de pérdida a compensar		-75,000
Saldo Pérdida a Arrastrar		
Renta Imponible del Ejercicio		80,000

DATOS:

- La empresa inicia operaciones en el ejercicio 20XX-1 y obtiene pérdidas por S/. 100,000 nuevos soles
- La empresa arroja utilidades en los ejercicios 20XX y 20XX+1 de S/. 60,000 nuevos soles y S/. 150,000 nuevos soles respectivamente

ANEXO N° 12

DEFINICIONES DEL PROYECTO TIPO

- Tipo de Actividad: Entidad financiera de crédito directo al sector agropecuario
 - Tasa de crecimiento anual
 - Capital inicial: 2.5 MM aportado íntegramente
 - WACC: 12%
 - Política de reinversión: Se reinvierte el 100% de las utilidades generadas en el negocio
-
- Inversión en planta y equipo

INVERSIONES	
1.- Terrenos	10,000.00
2.- Edificios	1,250,000.00
3.- Muebles y enseres, Eq. de oficina y computación, equipos de comunicación y equipos varios	14,200.00
4.- Vehículos	50,000.00
TOTAL	1,314,200.00

- A partir del 4to año, los ítems 3 y 4 serán adquiridos en arrendamiento operativo.
- Inversión en equipos de cómputo: S/. 5,000 depreciables en 3 años
- Gastos de constitución y pre-operativos: S/. 4,000 amortizables en 5 años

PROYECCIÓN DE OPERACIONES

DATOS	
Monto de prestamo promedio hectarea	5,000.00
Tasa de Morosidad	2.00%
Gastos asociados a Morosidad/Incobrabilidad	1.20%
Tasa de Interes Anual a cobrar	18.00%
Número de Clientes Inicial	1,000.00
Incremento de créditos por Há	2.50%
Promedio de Hectareas por clientes	3.00
Tasa Crecimiento de Clientes	5.00%

PROYECCION DE COLOCACIONES, INGRESOS Y GASTOS

Años	# Clientes promedio	Hectareas promedio	Monto de Crédito por hectarea	Total Crédito por Cliente	Total Creditos Otorgados	Intereses Credito	Provisión Incobrables	Recupero de Gastos Cobranza Mora / incobrables
Año 1	1000	3	5,000.00	15,000.00	15,000,000.00	2,700,000.00	300,000.00	180,000.00
Año 2	1050	3	5,125.00	15,375.00	16,143,750.00	2,905,875.00	322,875.00	193,725.00
Año 3	1103	3	5,253.13	15,759.38	17,374,710.94	3,127,447.97	347,494.22	208,496.53
Año 4	1158	3	5,384.45	16,153.36	18,699,532.65	3,365,915.88	373,990.65	224,394.39
Año 5	1216	3	5,519.06	16,557.19	20,125,372.01	3,622,566.96	402,507.44	241,504.46
Año 6	1276	3	5,657.04	16,971.12	21,659,931.63	3,898,787.69	433,198.63	259,919.18
Año 7	1340	3	5,798.47	17,395.40	23,311,501.41	4,196,070.25	466,230.03	279,738.02
Año 8	1407	3	5,943.43	17,830.29	25,089,003.40	4,516,020.61	501,780.07	301,068.04
Año 9	1477	3	6,092.01	18,276.04	27,002,039.90	4,860,367.18	540,040.80	324,024.48
Año 10	1551	3	6,244.31	18,732.94	29,060,945.45	5,230,970.18	581,218.91	348,731.35
TOTALES					213,466,787.38	38,424,021.73	4,269,335.75	2,561,601.45

PROYECCION DE CAPTACION DE FONDOS

La empresa proyecta para los próximos diez público con un incremento anual				7.00%	
Intereses anuales pagados				5%	
Años	Depósitos	Tasa	Intereses	Incremento Depósitos	
Año 1	15,500,000.00	5%	775,000.00	16,275,000.00	0
Año 2	16,585,000.00	5%	829,250.00	17,414,250.00	1,085,000.00
Año 3	17,745,950.00	5%	887,297.50	18,633,247.50	1,160,950.00
Año 4	18,988,166.50	5%	949,408.33	19,937,574.83	1,242,216.50
Año 5	20,317,338.16	5%	1,015,866.91	21,333,205.06	1,329,171.66
Año 6	21,739,551.83	5%	1,086,977.59	22,826,529.42	1,422,213.67
Año 7	23,261,320.45	5%	1,163,066.02	24,424,386.48	1,521,768.63
Año 8	24,889,612.89	5%	1,244,480.64	26,134,093.53	1,628,292.43
Año 9	26,631,885.79	5%	1,331,594.29	27,963,480.08	1,742,272.90
Año 10	28,496,117.79	5%	1,424,805.89	29,920,923.68	1,864,232.01
TOTAL			6,250,924.44		12,996,117.79