



NOTICIAS TRIBUTAR-IAS

Diciembre 04 del año 2002

FLASH 081

Redacción: J. Orlando Corredor Alejo

DESCUENTOS CONDICIONADOS QUEDAN SIN RETENCION: NUEVA TESIS DE LA DIAN

Mediante concepto oficial 75927 del pasado 23 de noviembre de 2002, la DIAN ha cambiado radicalmente su concepto acerca de la retención en la fuente que debe descontarse sobre el valor de los descuentos condicionados o por pronto pago. Hasta ahora, la DIAN había tenido como criterio que dicho descuento se sometía a la retención en la fuente por "otros ingresos" a la tarifa del 3.5% por configurar ingreso para el beneficiario del descuento. Así lo había sostenido reiteradamente, entre otros, en los conceptos 28394 de mayo 15 de 2002, 45942 de mayo 17 de 2001, 119954 de 2000.

TRIBUTAR ASESORES había comentado esta postura oficial a través del FLASH 041 de septiembre 10 de 2001, documento en el que, además, estuvimos de acuerdo con la posición oficial, tras considerar que, en efecto, existe ingreso para el beneficiario del descuento y en tales circunstancias debe darse aplicación a lo preceptuado por el decreto 1512 de 1985 que establece la retención por "otros ingresos".

Ahora bien, en el nuevo concepto, la DIAN fundamenta su cambio de postura en el entendimiento de que como el descuento debe ser contabilizado por el vendedor como un gasto, es decir implica un "cargo" directo al resultado, no existe ni pago ni abono en cuenta. Por esta razón, sostiene el concepto, no se configura el hecho generador de la retención, la que debe hacerse sobre el "pago o abono en cuenta". De esta manera, como en los descuentos condicionados no hay ni pago ni abono sino un cargo directo a resultados, no surge obligación de descontar la retención en la fuente sobre el mismo.

Expresa en lo pertinente el concepto oficial:

"Los descuentos financieros ó condicionados son los que se conceden supeditados a una condición o hecho futuro que puede suceder o no. Aunque se dan por otras circunstancias, básicamente operan por el pago antes del plazo concedido (pronto pago), de manera que si se cancela antes de la fecha acordada para tal fin se otorga el descuento; en caso contrario el pago debe hacerse por su valor total. Se trata fundamentalmente por tanto, de conceder un descuento sobre el valor pactado, con la condición de que se pague antes del plazo, caso en el cual su obtención no depende de la voluntad del vendedor sino del comprador que es el que decide si paga antes del plazo o al vencerse el mismo. Desde el punto de vista fiscal, los descuentos condicionados



constituyen ingresos para su beneficiario, dadas las preceptivas del artículo 26 del Estatuto Tributario, en concordancia con el artículo 17 del Decreto 187 de 1975, por lo cual deben ser declarados como tales en el periodo en que se perciban.

En efecto, el artículo 26 del Estatuto Tributario, al establecer la forma de determinar la renta líquida preceptúa. “La renta líquida gravable se determina así: de la suma de todos los ingresos ordinarios y extraordinarios realizados en el año o período gravable, que sean susceptibles de producir un incremento neto del patrimonio en el momento de su percepción, y que no hayan sido expresamente exceptuados, se restan las devoluciones, rebajas y descuentos, con lo cual se obtienen los ingresos netos”.

En materia contable de acuerdo con el Decreto 2650 de 1993 el registro de los descuentos condicionados en cabeza de quien los otorga se refleja como un cargo en las cuentas de resultado razón por la cual no existe pago o abono en cuenta.

En lo que respecta a la retención en la fuente, debe tenerse en cuenta que en el momento en que se causa la operación de venta, al vendedor se le practicó la retención en la fuente por el valor total de la transacción, tratándose de beneficiarios autorretenedores los mismos se autorretienen sobre la totalidad del ingreso.

Como se observa, si bien existe ingreso en cabeza del beneficiario del descuento condicionado, en la contabilidad de quien otorga el descuento, éste se refleja como un cargo en las cuentas resultado (cuenta 530535 descuentos comerciales condicionados), por lo cual no se configura el supuesto de hecho previsto en la ley como generador de la obligación de practicar o causar la retención en la fuente como lo es el pago o abono en cuenta, de lo cual se deriva que no hay lugar a practicar retención en la fuente en el momento en que se hagan efectivos “los descuentos comerciales condicionados”. Así mismo se reitera, que sobre el 100% de la transacción inicial, o lo que es lo mismo, antes de darse la condición para la procedencia del descuento, ya debió someterse a retención en la fuente la totalidad del ingreso en cabeza de quien realizó la venta de los bienes o servicios objeto de descuento...” (Subrayas no son del texto)

Como se observa, el cambio de postura se fundamenta en un solo aspecto: que no existe pago ni abono en cuenta. Admite el concepto que aunque existe ingreso para el beneficiario del descuento por pronto pago, como su reconocimiento se hace con cargo directo a la cuenta de gastos del vendedor, no se configura abono en cuenta ni tampoco hay pago.

Bien respetable la postura adoptada por el órgano oficial, aunque cuestionable su estructuración legal y contable. No obstante, con fundamento en el artículo 264 de la ley 223 de 1995 y habida cuenta de su favorabilidad y conveniencia,



recomendamos su adopción, es decir que resulta válido dejar de practicar retención en la fuente sobre los descuentos por pronto pago.

Pero aunque recomendamos su adopción de todos modos nos parece importante comentar y controvertir el criterio oficial, esencialmente en lo siguiente:

Si por **abono en cuenta** entendemos el reconocimiento de una obligación a cargo de un tercero, cierto es que en el descuento financiero no hay abono en cuenta porque la contabilidad no reconoce pasivo alguno por esta operación. Contablemente si hay un abono a la cuenta del cliente (que es precisamente la contrapartida del gasto) pero ese abono no implica reconocimiento de pasivo alguno. En esto, sin proponérselo, acierta el concepto oficial porque permite inferir el concepto de abono en cuenta.

Sin embargo, entender por esa misma vía que no hay “pago” cuando se reconoce el descuento, nos parece desacertado. Pagar, por definición, es entregar lo que se debe. Claro es que en una venta tanto el vendedor como el comprador pagan. El comprador “paga” el dinero que cuesta la mercancía y el vendedor “paga” mediante la entrega de la cosa que vende. Ahora bien, si el vendedor ofrece un descuento por pago anticipado, se está obligando, sujeto a esa condición, a “pagar” el monto del descuento ofrecido. Es que pagar no es sólo desembolsar. Pagar, legalmente, implica extinguir una obligación entregando lo prometido. Concretamente, en el descuento condicionado, cuando se hace efectivo el descuento, el vendedor “paga”, es decir, extingue su obligación de otorgar el descuento. Este es concretamente el punto que merece nuestro reparo.

*****Queda prohibida su reproducción total o parcial con fines comerciales.**