

NOTICIAS TRIBUTAR-IAS

Septiembre 10 del año 2001

FLASH 041

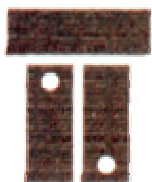
Redacción: J. Orlando Corredor Alejo

LOS DESCUENTOS COMERCIALES Y FINANCIEROS

Es muy frecuente encontrar descuentos como mecanismo por medio del cual se busca fortalecer las operaciones mercantiles. Estos descuentos, de acuerdo con las prácticas comerciales, pueden ser de dos clases: (a) descuentos comerciales o pie factura; y (b) descuentos condicionados, conocidos también como financieros o por pronto pago. Los primeros son los que se otorgan y se hacen efectivos en el mismo momento de la venta, y dependen de situaciones inmediatas tales como volumen, antigüedad, frecuencias de pedido, pago de contado, entre muchas otras. En cambio, los descuentos financieros se conceden en las ventas a crédito, y su concesión depende del pago antes del plazo fijado o de cualquier otra condición o hecho futuro e incierto.

Desde el punto de vista de la contabilidad, tal como lo ha acogido el Consejo Técnico de la Contaduría mediante concepto 039 de febrero de 1996, se han desarrollado dos métodos para el registro de estos descuentos: el método bruto y el método neto. Bajo el método bruto se registra el valor total de la venta y en el evento de ocurrirse el hecho que origina el descuento, dicho descuento se reconoce como un gasto financiero. El comprador, por su parte, registra la compra o el costo o gasto por el valor total pactado y en el evento de tomar el descuento, lo registra como un ingreso financiero.

Bajo el método neto, se reconoce la operación por el monto probable de recaudo, de tal manera que se asume que el descuento siempre será tomado por el cliente y, por ende, la venta se registra por el valor neto, es decir disminuido en el monto del descuento; si el hecho que origina el descuento no se ocurre, el vendedor registra ese hecho como un ingreso financiero, bajo el concepto "descuentos no tomados por los clientes". El comprador, bajo este método, registrará la compra por el valor neto y en el caso de no tomar el descuento lo contabiliza como un gasto financiero bajo el concepto "descuentos en compras no tomados". El sustento del método neto se encuentra, esencialmente, en la necesidad de que la contabilidad reconozca las políticas de la empresa, en el sentido de que si el ente utiliza la práctica de los descuentos por pronto pago, lo acertado es reconocer ese hecho desde el origen, de tal manera que lo que la contabilidad debe mostrar no son los descuentos tomados por los clientes (porque precisamente esa es la política), sino los descuentos que no se aprovechan por ellos (que es lo que se desvía de la política y hace que se genere realmente un ingreso adicional para el ente vendedor).



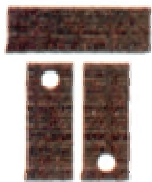
El decreto 2649 de 1993, establece en su artículo 103 que los descuentos condicionados se deben reconocer por separado de los ingresos brutos, pareciendo tener una inclinación hacia el método bruto. Sin embargo, al analizar el PUC, no existe la misma inclinación ya que las cuentas 421040 (ingreso financiero por descuentos comerciales condicionados) y 530535 (gasto financiero por descuentos comerciales condicionados) no distinguen claramente si la cuenta debe ser utilizada por los compradores o por los vendedores. La descripción de la cuenta 4210 indica, solamente, que se deben registrar allí los ingresos obtenidos por el ente por concepto de rendimientos de capital a través de actividades diferentes a las de su objeto social principal, rendimientos dentro de los que se encuentran los descuentos comerciales condicionados. Desde este punto de vista, si el registro se hace por el método neto, la cuenta deberá ser usada por el vendedor; pero si el registro se hace por el método bruto, la cuenta deberá ser utilizada por el comprador.

Nosotros somos del parecer que los dos métodos son viables y que no existe prohibición ni restricción en su uso. Acaso lo que debe tenerse en cuenta a los fines de la práctica contable es la política del ente económico en la forma como se ha advertido; si la empresa vende siempre con niveles de descuento condicionado, el método que mejor recoge esa política es el método neto. Por ello, el método bruto debería ser utilizado solo en aquellos casos en que la empresa vende a crédito pero no tiene por política conceder descuentos por pronto pago, de tal manera que si eventualmente concede uno, ese hecho económico infrecuente lo debe reconocer como un gasto financiero.

Ahora bien, nuestra ley tributaria recoge las mismas dos modalidades de descuento, y determina su incidencia tributaria, en la forma como comentamos enseguida:

El artículo 454 del estatuto indica que los descuentos efectivos que consten en la factura no forman parte de la base para el cobro del IVA, siempre y cuando no estén sujetos a ninguna condición y resulten normales según la costumbre comercial. El artículo 1º del decreto 2509 de 1995 establece que no forman parte de la base para aplicar retención en la fuente los descuentos efectivos no condicionados que consten en la respectiva factura. En esta forma, los descuentos comerciales o pie factura reducen la base del IVA y la base de retención; en cambio, los condicionados no están llamados a afectar la base del cobro del IVA ni de descuento de la retención en la fuente. Cuando hay descuentos condicionados, el IVA y la retención deben computarse sobre el valor "bruto" de la operación, independientemente de que el cliente se tome o no el descuento que pende de la condición.

Pero, ¿cuál es el manejo del descuento para vendedor y comprador? ¿Qué ocurre si el cliente se toma el descuento condicionado? Ante este interrogante la DIAN se ha pronunciado en diversos conceptos, pero



especialmente el 045942 de mayo de 2000 y 119954 de diciembre de 2000. En ellos sostiene que el descuento condicionado que no conste en la respectiva factura, es ingreso para el comprador, que debe someterse a descuento de retención en la fuente a la tarifa de retención sobre otros ingresos. Para el vendedor, el descuento depura el ingreso, en los términos del artículo 26 del E.T.

El concepto 119954 sostiene, en lo pertinente: *"En esta forma, si en la factura se consigna el valor de la operación y se condiciona a que el valor pactado se disminuye dados determinados presupuestos o condiciones, es de concluir que mientras los mismos no se cumplan el ingreso inicial es el valor de la operación; cosa que no ocurre con los descuentos efectivos, que figuran en la factura por cuanto implican un menor pago del valor pactado y un menor ingreso para el vendedor"*

(...) En efecto al momento de conceder un descuento que no se hace figurar por parte del vendedor en la factura, contablemente el comprador deberá llevar la totalidad del pago a gastos y una vez reintegrada la suma correspondiente por concepto del descuento concedido, deberá ingresarlo contablemente como un ingreso, sometido a retención en la fuente, por tener la facultad de enriquecer al beneficiario"

"Así las cosas, aunque al final del periodo fiscal la renta líquida se determina en la forma expuesta, y los descuentos condicionados depuran los ingresos del vendedor y repercuten en el costo para el comprador, lo cierto es que al momento de realizarse la operación el ingreso para el vendedor es el valor pactado".

En resumen, conforme a la tesis de la DIAN, el descuento condicionado siempre será ingreso para el comprador y menor valor de venta para el vendedor. Naturalmente, en la medida que se considere que el descuento es ingreso para el comprador, se someterá a retención en la fuente por otros ingresos, es decir, al 3.5%. Nosotros compartimos las conclusiones del criterio oficial, pero creemos que existe ingreso para el comprador sólo en cuanto se utilice el método bruto; es decir que si se adopta el método neto, no habrá ingreso para el comprador y por ende no puede aplicarse retención en la fuente por otros ingresos, por inexistencia de ingreso sometido. Cabe destacar que una cosa es obtener renta y otra es generar ingresos. En el método neto, seguramente se generará renta (por la vía del menor costo de adquisición) pero sin que haya ingreso.

***** Este informativo puede ser reproducido, siempre y cuando se cite su fuente: TRIBUTAR ASESORES LTDA.**