

ISSN 1992-1896



Contabilidad y Negocios

Revista del Departamento Académico
de Ciencias Administrativas
volumen 4, número 7
julio 2009

- Tributación
- Banca y Finanzas
- Auditoría
- Administración



**FONDO
EDITORIAL**

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Sobre la causalidad de los gastos deducibles para efectos del impuesto a la renta. Un enfoque empresarial

Deductible expenses for effects of the income tax. A business approach

Juan Santiviáñez Guarniz

Pontificia Universidad Católica del Perú
Departamento Académico de Ciencias Administrativas

Resumen

Las normas tributarias del impuesto a la renta señalan que para que un gasto sea deducible de impuestos debe cumplirse con el principio de causalidad; además señalan dichas normas que los gastos deben ser necesarios para generar renta y cumplir con criterios de razonabilidad del gasto, generalidad, entre otros.

Mostrar que un gasto es necesario es una tarea compleja que en la mayoría de los casos obligará —a la persona que quiera determinar esa necesidad— a evaluar aspectos internos de las empresas, como estrategias empresariales, políticas internas, entre otros. Además de la complejidad analítica de esos temas, subsistirá siempre el aspecto subjetivo de parte del evaluador.

Este artículo propone precisamente esa dificultad en demostrar si un gasto es necesario o no, a través del análisis de un caso real donde la Administración Tributaria objeta los gastos de un contribuyente por no considerarlos necesarios para el giro del negocio.

Palabras clave: lujo, gasto, deducible, causalidad.

Abstract

The fiscal charges of the income tax state that if we want to consider an expense as deductible it must fulfill the causality principle, apart from that, they state rules that expenses are necessary to generate income and fulfill the criterion of reasonable expenses, majority among others.

Showing that an expense is a necessity is a complicated task that in many cases will force — the person to determine that necessity — to examine internal aspects of the company, as business strategies, internal policies, etc. Apart from the analytical complexity of these topics, there will be the subjective aspect from the point of view of the outside observer.

This article pretends to show the difficulty to decide if an expense is necessary or not, through the analysis of a real case where the tax system denies expenses of a taxpayer because they were not considered necessary for that kind of business.

Key words: luxury, expense, deductible, causality.

Por medio del análisis de un caso real, procederemos a demostrar que resulta impracticable para un tercero a una empresa demostrar si la cuantía de los gastos incurridos tiene relación con los ingresos obtenidos y si es posible calificar alguno de esos gastos como de lujo, por ende, calificarlos como innecesarios y, consecuentemente, no deducibles para efectos del impuesto a la renta.

Antecedentes del caso por analizar

Durante el año 2000, una empresa peruana, a la que llamaremos «la compañía», contaba con veinticinco vehículos a disposición de ciertos trabajadores para ser utilizados en las actividades asociadas al desempeño de sus funciones. Estos vehículos fueron adquiridos por la compañía mediante contratos de arrendamiento financiero con un banco local.

La gerencia de la compañía, sobre la base de las correspondientes normas internacionales de contabilidad, en particular la Norma Internacional de Contabilidad 17, reconoció estos vehículos, en sus estados financieros, como unidades de transporte y, consecuentemente, reconoció gastos por concepto de depreciación y otros gastos asociados, tales como seguros, mantenimiento, entre otros, durante el año 2000. Asimismo, basada en su interpretación sobre la legislación tributaria vigente aplicable, reconoció como gasto deducible para propósitos del impuesto a la renta las cuotas pagadas por los contratos de arrendamiento financiero, luego de efectuar una conciliación entre sus gastos contables (depreciación) y la normativa tributaria (cuotas de leasing).

La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), en su revisión del impuesto a la renta, declarado por la compañía por el año 2000, determinó que las cuotas pagadas por concepto de

arrendamiento financiero reconocidas como gasto tributario y otros gastos asociados no se encontraban dentro del marco de la legislación vigente a esa fecha y, en consecuencia, emitió una resolución de determinación de un impuesto a la renta calculado en defecto por, aproximadamente, S/.2.200.000 relacionado con este concepto (cifra actualizada con una resolución de intendencia emitida el 28 de febrero de 2007).

De la lectura de la mencionada resolución y resoluciones anteriores sobre el mismo caso, se entiende que los principales argumentos de la SUNAT se basan en la falta de causalidad entre los gastos reconocidos y los ingresos generados asociados con esos gastos al considerar que los vehículos que representan el gasto no están asociados con actividades necesarias para la compañía y, por lo tanto, no representan actividades que generen renta gravable para la misma. En consecuencia, no deben ser determinados como gasto deducible para propósitos del impuesto a la renta. Asimismo, en dichas resoluciones, se señaló que muchos de los vehículos eran de «lujo» y por un valor que excedería el necesario para llevar a cabo las operaciones.

A la fecha, la compañía efectúa las acciones legales correspondientes ante el Poder Judicial del Perú para que se emita una sentencia final sobre el tema.

En este contexto, vamos a efectuar un análisis de la situación y presentar conclusiones sobre la razonabilidad financiera y económica de las transacciones y gastos señalados en los párrafos anteriores; además, se tomará como referente el principio de causalidad.

Análisis. Aspectos cualitativos y de principios económicos y financieros

Determinar la relación de causalidad entre gastos e ingresos para establecer si los gastos fueron necesarios

o están asociados directa o indirectamente con los ingresos generados en un negocio es una tarea compleja y, en muchos casos, impracticable, más allá de un estimado razonable sobre esa causalidad. No existe principio contable, financiero o económico que regule esa determinación. En este sentido, cualquier reglamentación tributaria o de otra índole que pretenda considerar esa relación de causalidad debe, a nuestro entender, establecer reglas claras para su determinación y no solamente hacer referencia a la causalidad que debe existir entre ingresos y gastos. El análisis, en la práctica, es muy complejo y depende, en muchos casos, de características particulares de los negocios y va más allá de definiciones teóricas.

Con relación al principio de causalidad, el artículo 37 de la ley del impuesto a la renta señala: «A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté prohibida por esta ley [...]».

Como se puede apreciar, lo normado, con relación a si un gasto es deducible de impuestos o no, es bastante general, pues señala como deducibles a «los gastos necesarios para producir la renta y/o mantener la fuente».

En adición, de acuerdo con la resolución del Tribunal Fiscal 04807-1-2006, se precisa que «el principio de causalidad es la relación de necesidad que debe establecerse entre los gastos y la generación de renta o el mantenimiento de la fuente, noción que, en nuestra legislación, es de carácter amplio [...]».

Además, el Tribunal Fiscal, en su resolución 03942-5-2005, señala haciendo referencia al artículo 37 de la ley del impuesto a la renta que «[...] la norma expuesta recoge el denominado principio de causalidad según

el cual todo el gasto debe ser necesario y vinculado a la actividad que se desarrolla, debiendo apreciarse ello considerando los criterios de razonabilidad y proporcionalidad, así como el modus operandi del contribuyente [...]». La resolución del Tribunal Fiscal 03964-1-2006 afirma lo mismo.

Como se puede apreciar, la definición del principio de causalidad es bastante amplia y otorga diversos elementos para el análisis. Es importante precisar que, en adición a lo señalado por las normas tributarias, no existe principio contable, financiero o económico que regule la determinación de qué se considera lujo y qué se considera un gasto razonable o un gasto que no es de «lujo».

Asimismo, de acuerdo con lo señalado por el tributarista Jorge Luis Picón Gonzales (2007: 31) «[...] si la exigencia establecida en la norma es que un gasto para ser deducible debe ser necesario, es decir, indispensable para la generación de las rentas gravadas. Si es que la respuesta fuera afirmativa, estaríamos ante una situación complicada, debido a que una persona ajena a la empresa y, probablemente, sin ningún conocimiento del negocio, podría cuestionar si los gastos que realizó son verdaderamente necesarios».

Con relación a una definición contable sobre este tema, podemos tomar nota de lo señalado en el párrafo 95 del Marco Conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros, que señala que: «Los gastos se reconocen en el estado de resultados sobre la base de una asociación directa entre los costos incurridos y la obtención de partidas específicas de ingresos. Este proceso, al que se denomina comúnmente correlación de gastos con ingresos, implica el reconocimiento simultáneo o combinado de unos y otros, si surgen directa y conjuntamente de las mismas transacciones u otros sucesos». Nos damos

cuenta de que tampoco las normas internacionales de información financiera regulan en detalle la cuantía de los gastos.

Para continuar con el análisis, debemos mencionar que los ingresos que genera un negocio están asociados a una serie de actividades previas que se ejecutan en cada uno de los ciclos o procesos del negocio para, de ese modo, tener un producto o servicio disponible para su venta. Algunas de estas actividades requerirán del uso de ciertas herramientas o acciones específicas para un desenvolvimiento adecuado o, por lo menos, requerido por cada organización. La cuantía de las acciones o herramientas a utilizar dependerá de las decisiones particulares que se tomen en cada empresa, pues los objetivos y, en consecuencia, las acciones necesarias para su consecución variarán de una empresa a otra.

En este contexto, la SUNAT cuestiona que los gastos de las cuotas de arrendamiento de vehículos y otros asociados son necesarios para la ejecución de diversas actividades específicas de la compañía. Asimismo, está concluyendo que los vehículos en mención eran de «lujo» y, por lo tanto, no necesarios para las acciones de generación de ingresos.

Sobre estos puntos, es imprescindible plantear algunos cuestionamientos acerca de la complejidad de esa determinación:

- ¿Cómo se podría definir o reglamentar si un bien (vehículo) y sus gastos relacionados (gasolina, depreciación o cuotas de arrendamiento financiero de ser el caso) son de «lujo»?
- ¿Quién podría efectuar esa determinación sin que la misma se encuentre influida por análisis subjetivos y no puramente objetivos?

Para el caso que nos toca analizar, la SUNAT establece que los vehículos son de lujo y no necesarios para las actividades.

- ¿Cuáles son los argumentos objetivos que se utiliza para llegar a esa conclusión?
- ¿Se conoce la estrategia de la empresa, su posicionamiento en el mercado, sus planes a corto y largo plazo, su estrategia de relación interna con los trabajadores, etcétera como para señalar que un vehículo o un determinado gasto es de lujo o necesario?

Para enfocar lo mencionado en el párrafo anterior, desde otro punto de vista, se presenta el siguiente escenario:

- Se entiende que las remuneraciones de los trabajadores de una empresa son gastos de la misma que se asocian directa o indirectamente con la generación de ingresos. En este orden de ideas, una empresa cuenta con un gerente que es remunerado con la compensación promedio del mercado; otra empresa, sin embargo, contrata a otro gerente de las mismas características y experiencia que el primero para una posición similar, pero le paga el doble de la compensación promedio del mercado. ¿Es acaso este segundo gerente un «gerente de lujo»? ¿Cuánto de la remuneración de este segundo gerente es considerada como gasto necesario para el negocio? ¿Cuánto de su compensación sería considerada «de lujo» y, en consecuencia, no aceptada como gasto para propósitos del impuesto a la renta?

Por otro lado, un ejemplo claro de la complejidad que reviste el tema que se analiza se puede ilustrar con la publicidad que efectúan las empresas. ¿Cuánto de esta publicidad realmente permite la generación de ingresos? ¿Habrán campañas de publicidad que sean malas o no exitosas en las que se pueda medir que los ingresos

generados fueron menores a los gastos incurridos en la campaña publicitaria? ¿En esos casos se aceptaría como deducible todo el gasto para propósitos del impuesto a la renta? ¿Cómo haría el ente regulador para determinar la parte no deducible?

Con estos ejemplos, se pretende ilustrar que establecer, en forma exacta, la relación de causalidad entre ingresos y gastos y determinar si ciertos gastos son necesarios o no para un negocio es una tarea muy compleja y, en ningún caso, podría realizarse sin tomar en cuenta aspectos de estrategia de negocio, visión de corto y largo plazo, metas y objetivos, procesos internos y de relaciones con el personal, entre otros.

Para una empresa, puede no ser necesario el uso de vehículos por parte de su personal y le bastaría que los mismos se transporten por otros medios (taxi o bus, por ejemplo). Sin embargo, para otra empresa del mismo giro, envergadura e industria podría ser que invertir en vehículos para el personal tenga el objetivo de beneficiar a sus clientes y a su personal, todo ello para obtener mayores ingresos no solo en el corto, sino en el largo plazo y de acuerdo con sus decisiones estratégicas y objetivos. Puede ser que para esta segunda empresa los aspectos de imagen que proyecta su personal al mercado sea un factor crítico de éxito para cimentar relaciones con los clientes y obtener, así, mayores ingresos a futuro. Asimismo, puede ser que, al elegir esa opción, le brinde más confort a sus empleados, estos se sientan más a gusto y convertirlos en sujetos más productivos en sus actividades, lo que conlleva a mayor generación de ingresos.

- ¿Cómo podría un tercero determinar qué es necesario o no que gaste una empresa sin considerar al menos aspectos de negocio y plan empresarial?

Siguiendo con los ejemplos, una empresa puede decidir enviar de viaje por avión a uno de sus empleados

a una provincia para efectuar una venta, mientras otra podría decidir enviarlo por bus. ¿Estaría acaso la primera incurriendo en gastos de transporte «de lujo»? ¿Sería reparado parte de ese gasto por no considerarse necesario para la generación de ingresos? ¿No podría ser que la empresa que envía al empleado por avión lo haga principalmente por: a) para que sea un viaje más rápido y el empleado pueda volver antes para realizar mayores actividades generadoras de ingreso, b) evitar un viaje largo que pudiese agotar al personal, c) llegar simplemente antes que un competidor, entre otros?

Finalmente, como los ejemplos señalados en este artículo, podríamos listar otros en los que se establezca que los gastos en los que incurre o no un negocio se realizan de una manera y cuantía, a partir de lo que busca la empresa en cada fase determinada de su desarrollo. Así, establecer causalidades entre gasto incurrido e ingreso generado es muy difícil de determinar con exactitud y, mucho menos, por un tercero ajeno a la empresa, sin tomar en cuenta todos los aspectos de negocio que se manejan en un entorno cambiante.

Conclusiones

Dentro de la normativa internacional, no se conoce alguna norma contable, económica o financiera que regule qué gastos son necesarios o no para los negocios, salvo el principio de asociación que vincula el gasto relacionado con un ingreso (conocido como principio de causalidad). Es decir, no hay norma contable, económica o financiera que precise la cuantía de los gastos con relación a los ingresos generados.

La determinación, para efectos tributarios, con exactitud, de la causalidad entre ingresos y gastos es una tarea, en muchos casos, muy compleja y, a nuestro entender, deben tomarse en cuenta aspectos principales del negocio como plan estratégico, objetivos y metas

a corto y largo plazo, estrategias de posicionamiento, procesos internos y estrategias en relación con el personal con la finalidad de determinar, al menos en forma razonable, la mencionada causalidad.

Cuestionamos cualquier intento del legislador de aprobar leyes tributarias que pongan límites a determinados gastos, como por ejemplo, los gastos de representación, cuyo tope es del 0,5% de los ingresos gravables anuales.

No existe ninguna norma contable internacional ni algún criterio claro que defina lo que significa «de lujo»; por lo tanto, resulta casi imposible definir si lo que la SUNAT indica como tal, para efectos del presente artículo, sea cierto.

Referencias bibliográficas

PICÓN GONZALES, Jorge Luis

2007 *Deducciones del impuesto a la renta empresarial. ¿Quién se llevó mi gasto? La ley, la Sunat o lo perdí yo.* Lima: Dogma.

«Decreto Supremo 179-2004-EF. Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta». *El Peruano* [Lima], 8 de diciembre de 2004.

Resolución del Tribunal Fiscal [Perú] 03942-5-2005

Resolución del Tribunal Fiscal [Perú] 03964-1-2006

Resolución del Tribunal Fiscal [Perú] 04807-1-2006

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Fecha de recepción: 30 de octubre de 2008

Fecha de aceptación: 7 de marzo de 2009

Correspondencia: jsantivanez@pucp.edu.pe