

## **COMISION N° 2**

### **INSERCIÓN DEL CRITERIO DE “PERCIBIDO” EN EL RÉGIMEN FISCAL ARGENTINO**

Consideraciones previas: alcances del principio de equidad.  
Su consideración en los gravámenes nacionales y provinciales.  
Consecuencias fiscales producidas en el cambio de imputación  
(no devengado vs. Percibido) Evaluación.  
Registros en cabezas de los Contribuyentes.  
Administrabilidad fiscal.

#### Autoridades:

Presidente: Dr. Antonio Cotta Ramusino  
Relator: Dr. Santiago Sáenz Valiente  
Secretario: Dra. Karina A. Maguitman

#### **RESUMENES DE PANELISTAS**

**EL CRITERIO DE “PERCIBIDO”. SUS EFECTOS EN EL SISTEMA TRIBUTARIO ARGENTINO. CONSECUENCIAS DE LA EXTENSIÓN DE SU IMPLEMENTACIÓN.**

Dr. Israel Chalupowicz

- PERCEPCIÓN CONTABLE Y PERCEPCIÓN SOCIAL SUS EFECTOS SOBRE LA TRIBUTACIÓN.

Dr. Juan Oklander

- SU CONSIDERACIÓN EN LOS GRAVAMEN NACIONALES Y PROVINCIALES

Dr. Félix Rolando

# **EL CRITERIO DE “PERCIBIDO”. SUS EFECTOS EN EL SISTEMA TRIBUTARIO ARGENTINO. CONSECUENCIAS DE LA EXTENSION DE SU IMPLEMENTACION.**

**Dr. Israel Chalupowicz**

## **1. INTRODUCCION**

La posibilidad de insertar en nuestro sistema tributario un criterio de imputación conforme con el que se denomina como “percibido”, más allá de los casos en que ya es así admitido, ha atraído la atención de quienes se hallan vinculados a esta disciplina. Una atracción se presenta como fundamental, cual es poder disponer que para que es determinadas situaciones, (generales o particulares) se paguen los impuestos, siempre y cuando se hayan cobrado (o pagado) los hechos u operaciones que integran las bases imponibles respectivas.

Sería así una situación donde se aplicaría el antiguo precepto clásico de la tributación, remitido a Adam Smith, de “comodidad”: tener el deber de solventar el tributo, cuando el contribuyente se encuentre en situación de poseer la riqueza necesaria como producto natural de su actividad, y no antes. Adaptemos por supuesto este postulado a las múltiples facetas de las actividades económicas de hoy en día, pero el principio se advierte con claridad, en forma inversa: no aplicar ni percibir un gravamen, si el responsable no goza aún, o nunca, de la riqueza que fundamenta determinado impuesto.

Este análisis requiere remitirse a los conceptos de “devengado” y “percibido”, como una clásica alternativa de aplicación en materia fiscal, acerca de lo cual nuestro país presenta una rica experiencia. Las XXXIII Jornadas pueden someter a análisis y discusión el objetivo de la misma, *que, en opinión de quien escribe, no necesariamente debería resultar favorable a la inserción plena del criterio de “percibido”*.

## **2. LOS CONCEPTOS DE “DEVENGADO” Y PERCIBIDO”. LOS PRECEPTOS DE NUESTRA LENGUA.**

Para abordar este informe, es preferible recordar varios conceptos vinculados con las necesarias definiciones, producto de la experiencia legal, jurisprudencial y doctrinaria.

Repasemos brevemente qué dice nuestro Diccionario de la Lengua Española (Ed. Real Academia, vigésimo primera edición).

Percibir: ... recibir una cosa y encargarse de ella... percibir el dinero, la renta...

Recibir: ... Tomar uno lo que le dan o le envían...

Pagar: ... Dar uno a otro, o satisfacer lo que le debe...

Paga: ... Acción de pagar o satisfacer una cosa ... cantidad de dinero que se da en pago...

Devengar: ... Adquirir derecho a alguna percepción o retribución por razón de trabajo, servicio u otro título.

Considerando la autonomía del derecho tributario, las definiciones anteriores sirven básicamente para ilustrarnos acerca del alcance de las mismas, proporcionándonos un marco general, aún cuando importante, de los conceptos respectivos.

## **3. EL CODIGO CIVIL. LOS MEDIOS DE “PAGO”.**

En el orden positivo, más específicamente, las normas del Código Civil son ilustrativas del marco que en derecho corresponde aplicar a algunas de las acepciones citadas.

Así, el “pago” (o sea, pago por alguien, pero recibido o percibido por otro), se encuentra definido en el artículo 724 y siguientes del C.C. Cabe transcribir el breve enunciado del artículo 725: “El pago es el cumplimiento de la prestación que hace al objeto de la obligación, ya se trate de una obligación de hacer, ya de una obligación de dar”.

Cabe destacar la amplitud de los modos en que se pueden extinguir las obligaciones (Artículo 724), que en el orden que nos interesa, tienen en el marco del derecho la virtualidad de definir el “percibido” para quien ve satisfecha la obligación de la que es titular (acreedor), y que va más allá del pago en “dinero”, ya que las obligaciones se extinguirán entregando la cosa comprometida (inclusive dinero), o cualquier otro medio que, con la conformidad de los interesados, cancelen las aludidas obligaciones. Se puede inferir además, que todo pago debe estar condicionado al “devengamiento” previo o simultáneo en su caso de la obligación que se cancele.

Sin embargo, el constante avance de la legislación fiscal en directa interferencia a las normas del código de fondo (Código Civil), circunscribe los “medios de pago” conforme a determinadas limitaciones, ignorando el derecho a la libre acción de las partes como medio de liquidar sus relaciones. Así resulta cuando consideramos el régimen de la Ley 25.345, (“antievasión”) y sus normas complementarias, en particular la Resolución General (AFIP) 1547, y la reciente Resolución General (AFIP) 1575 (que implementa la factura “M”), que compulsivamente, en determinadas situaciones, exige la materialización de los “pagos” mediante depósito en las cuentas bancarias informadas (mediante la C.B.U.), y aceptadas y reconocidas por el organismo fiscal.

#### **4. LOS CONCEPTOS EN ANALISIS CONFORME CON AUTORIZADA DOCTRINA.**

Sin perjuicio de la que nos permitimos citar al final, podemos citar como antecedentes:

Hace más de medio siglo, *Enrique García Vázquez*, en “Normas impositivas sobre la imputación de ingresos y gastos en las empresas” (DF II, 172), analizaba breve pero enjundiosamente los conceptos de “percibido” y “devengado”. Para el primero destacaba que tal sistema “... no generaba mayores dificultades de interpretación, aun cuando pueda tenerlas de carácter práctico...” Para el segundo destacaba en cambio que presentaba mayores problemas de orden teórico “...debido a la dificultad de fijar con precisión la acepción dada por el legislador al verbo “devengar”...”. Mencionaba los requisitos que a su juicio se debían cumplir para que procediera la imputación de los ingresos y gastos (en el impuesto a los réditos). Indicaba así:

- que estén determinados en cuanto a su cantidad;
- que no estén sujetos al cumplimiento de ninguna condición
- que el plazo (para la percepción o pago) esté determinado de modo preciso.

También hace casi cuarenta años atrás, *Carlos A. Raimondi* y *Francisco G. González*, en “Las ganancias de inflación y los impuestos” (DF, XI, 497), se referían a la “percepción o pago”, mencionaban, sin citar la fuente, los criterios de la Dirección (General Impositiva), que interpretaba la percepción cuando media cualquiera de los hechos que jurídicamente o de acuerdo con las costumbres comerciales, produce efectos de pago. Agregaba que, por lo tanto el hecho de recibir un pagaré –o de firmarlo- no significa haber cobrado ni pagado ... puesto que el pagaré no es sino una mera promesa de

pago. Y añadía, que inclusive, aunque el poseedor de los documentos los negociare, ello no produce...ningún efecto... es decir, no podrá alegar como efectuado el pago, o deducible el gasto.

*Carlos A. Raimondi*, en “Imputación de réditos y gastos al año fiscal. Sistema de lo devengado” (DF XII, 193), trata con más amplitud el tema, formulando una definición para comprender e interpretar el principio de “devengado”, señalando los tres principios fundamentales:

- Principio de causalidad. Indica a tal efecto la necesidad de verificar varias circunstancias, la relación de causa a efecto, la vinculación jurídica con terceros: la exigibilidad.
- Principio de correlación (relación de los gastos a deducir con el rédito que los produjo).
- Principio de evaluación de réditos o gastos, considerando los que se someten a condiciones suspensivas o resolutorias; aplicación de estimaciones. El trabajo es consecuencia del análisis de la sentencia de la CSJN, “Pianello y Sanguinetti, Mármoles S.A.”.

*Enrique J. Reig*, en “La contabilidad fiscal y la contabilidad general. Métodos y normas para la imputación de los réditos y gastos” (DF, XIX, 1). Analiza enjundiosamente los preceptos propios de la imposición a la renta

Reproduciéndolos en las distintas ediciones de su “Impuesto a los réditos”, y luego “Impuesto a las Ganancias”. Para el criterio de “percibido” indica tres situaciones (que lo definen):

- Percepción real (que puede ser en efectivo o en especie);
- Percepción presunta, que ocurre cuando el rédito es acreditado en cuenta, reinvertido, etc., donde se supone el acceso a su goce (del rédito):
- Percepción indirecta, que se verifica cuando un tercero dispone del rédito por cuenta del beneficiario.

Para el criterio de “devengado” señala las siguientes características:

- Que se hayan producido los hechos sustanciales generadores del rédito o gasto;
- Que el derecho al ingreso o compromiso no esté sujeto a condición que pueda hacerlo inexistente;
- No se requiere la exigibilidad o determinación o fijación en término preciso para el pago, ya que puede ser obligación a plazo o de monto no determinado.

## **5. ALGUNOS PRECEPTOS BASICOS A TENER EN CUENTA EN MATERIA FISCAL .**

Tales son los que surgen de nuestra Constitución Nacional, que marca en su primera parte, Declaraciones Derechos y Garantías, diversas pautas, de las que podemos destacar las del artículo cuarto, cuando trata de los recursos de la Nación, “... de las demás contribuciones que equitativa y proporcionalmente a la población imponga el Congreso General...”

Acerca del concepto de “equidad”, destacamos la importancia de este principio. Para su alcance citamos:

“Si bien la expresión equidad es de uso corriente, distintas acepciones le han sido asignadas... mientras que para algunos representa un principio de interpretación jurídica, para otros importa un criterio de justicia. Esta última acepción, enfocada desde la perspectiva de la ciencia financiera, significa que los componentes de la sociedad deben contribuir al sostenimiento de las cargas públicas sobre la base de una proporción justa. ... De acuerdo al criterio expuesto en algunos decisorios, la garantía de equidad tributaria sería una especie de principio no independiente, en tanto su cumplimiento o violación estarían dados esencialmente en relación a otros principios constitucionales, principalmente los de generalidad e igualdad.” (Rosembuj, Tulio, Celdeiro E., CNCiv. Sala C, 28.11.79, “Barrenechea, Cándido Suc.”.) (Principios Constitucionales en materia tributaria. Errepar 2002).

Sin perjuicio de las citas precedentes, podemos afirmar que en materia tributaria el principio de equidad es fundamental para justificar moralmente la imposición, y se remite como antecedente a otro de los denominados “principios clásicos” en la tributación (Adam Smith). Ahora bien, tal principio debe plasmarse en forma efectiva, por lo que entre diversas teorías y presupuestos, se recurre y cabe aplicar el precepto de “capacidad contributiva” como elemento de juicio que permite respetar el anterior principio de “equidad”.

En qué medida, la inserción de un concepto de “percibido” respetaría los anteriores principios”. El concepto de “devengado” es suficiente o insuficiente para considerar esas pautas? En qué impuestos? Cómo?

## **6. ARGUMENTOS A CONSIDERAR PARA LA PROCEDENCIA DE UN CAMBIO EN LA IMPUTACIÓN DE LOS HECHOS IMPONIBLES. SU ANALISIS, VENTAJAS Y DESVENTAJAS.**

El sistema tributario argentino es abundante en cantidad de tributos, (sus reformas, correcciones, complementos, etc., y sus normas adicionales de aplicación), muchas en constante evolución (como demostración que estamos en presencia de un cuerpo con “vida propia”) y permanente transformación.

No se pretende aquí abarcar todas las posibilidades, pero una simple *clasificación* nos enfocaría hacia la médula del análisis, con la intención de provocar los pronunciamientos propios de estas Jornadas:

Impuestos directos o indirectos.

Impuestos instantáneos o de ejercicio.

Impuestos sobre la riqueza, el ingreso o el consumo.

Impuestos reales o personales

Esta clasificación nos permite advertir la necesidad de obtener mayor precisión en nuestro análisis. Algunos aspectos de esa clasificación pueden verse incididos en mayor o menor medida por la aplicación de los métodos que analizamos de los impuestos de que se trate. Así los impuestos sobre la riqueza, el ingreso o los consumos, conforman el marco general de las posibilidades que justifican la imposición.

Los impuestos reales o personales a su vez no presentan características diferenciales que permitan apreciar diferencias motivadas por alguno de ambos métodos de imputación de los hechos imponibles que analizamos.

Los impuestos instantáneos y de ejercicio, sí son vulnerables a la incidencia que señalamos anteriormente. Veamos pues las alternativas que se presentan.

### El Impuesto a las Ganancias.

En materia del Impuesto a las Ganancias, frente a un típico impuesto de ejercicio, la adopción de uno u otro sistema (percibido o devengado) puede tener importantes consecuencias, fundamentales, en la determinación de la materia imponible. Ya la doctrina citada brevemente más arriba ha enfatizado en la

severidad del problema y la necesidad de relacionar el concepto de equidad con el de claridad y certeza en la metodología aplicable y las normas fiscales respectivas.

La Ley vigente contiene en su artículo 18 un párrafo que pretende definir el criterio de percepción, a cuyo texto nos remitimos. Cabe advertir como precepto que se considera esencial, que tal percepción no debe alcanzar a los casos en que un “pago” conforme con la normativa del Código Civil, pudiera significar la transformación de un crédito en otro que signifique la demora en el “goce” de la renta así instrumentada. La enunciación es pues restrictiva, y debería considerarse exclusivamente como los casos en que un reclamo contra un tercero (crédito proveniente del suministro de bienes, locaciones, servicios, explotación de derechos, o de la abstención de ejercer determinadas actividades, en su caso) es materializado (extinguida la obligación) con la obtención de otro medio (generalmente sería en dinero), que le permita “gozar” del mismo.

Así, una “novación” no debería considerarse como haber “percibido” el crédito original. De igual modo, recibir “pagarés” o cualquier otro instrumento título de crédito deberían recibir similar consideración y tratamiento. Ya lo ha señalado la doctrina citada más arriba. Es que estas modalidades no permiten sostener que se “goza” de la renta, que se goza del flujo de ingresos respectivo. “Percibir” debe pues relacionarse con la “realización” de la ganancia, en la medida que se verifique a favor del beneficiario la disposición financiera suficiente para el pago del tributo.

Ciertamente el citado artículo 18 posee una “ultraactividad” al ostentar en nuestro sistema tributario, la definición “madre” del criterio de “percibido” a todos los efectos fiscales, salvo tratamiento expreso diferente en una norma fiscal específica.

La actual estructura del impuesto nos ofrece estas características:

Las ganancias de la  *categoría primera*  se determinan conforme al criterio de “devengado”.

Este criterio podría mantenerse en épocas de cierta normalidad económica. Sin embargo la experiencia ha demostrado que aferrarse totalmente a este criterio constituye una severa lesión al principio de equidad, en la medida que la mora en la percepción de arrendamientos coloque al contribuyente ante una coyuntura difícil de explicarle. Es que la transformación de su renta en un activo especial (créditos contra el locatario), de percepción muchas veces incierta, genera una grave resistencia a la tributación. Más aún la existencia de determinadas garantías propias de las locaciones inmobiliarias, en modo alguno debería alterar una proposición de insertar de una vez y permanentemente, el criterio puro de “percibido” en la materia. El hecho de poseer un crédito contra el tercero locatario, y contra los garantes en su caso, en modo alguno significan el “goce” o “disposición” de la renta, muchas veces concluida en un quebranto por la desaparición del locatario o una sentencia cuyas materialización, suele demorarse en el tiempo e inclusive verse drásticamente reducida ante posible insolvencia de los terceros obligados.

Constituye pues esta una materia sometida a discusión en el ámbito de estas Jornadas. Desde ya el “goce” se irá devengando, pero en muchos casos, el mismo desaparece, y la imposición se transforma en una carga injusta.

Para la  *categoría segunda* , el principio es la imputación por el criterio de “percibido”. Determinadas rentas requieren su imputación considerando su “puesta a disposición”. Tal circunstancia no enerva la precisión de la solución adoptada.

La  *categoría cuarta*  se ajusta asimismo al criterio de “percibido”, aplicándose naturalmente el artículo 18. Pero la metodología dispuesta para las retribuciones a directores, socios administradores, etc., de

fijar como “momento” de realización de la ganancia, la de la asignación (individual), merece los mismos reparos que los mencionados para la primera categoría. Ello es así en tanto que la “asignación” no puede asimilarse a “percepción” ya que se refiere al establecimiento o reconocimiento de un derecho, mas no a su materialización. La simetría que el legislador ha pretendido establecer en cuanto a la deducción de tales asignaciones (por parte del sujeto comprendido en la categoría tercera) con la correlativa imputación de una renta para el beneficiario, significa en este último caso un apartamiento de clarísimas razones de equidad.

Otro elemento que revela la lesión al principio de “percibido” para las ganancias es omitir considerar que dicho criterio es fijado para ajustarse al “principio de comodidad”, por lo que la simple percepción –como el caso de retribuciones anticipadas- sin haber prestado o cumplido con las tareas o servicios, no puede significar la materialización de la ganancia. Se trata pues de un desvío indebido en la aplicación del criterio (Dictamen 87/98, DAT, 29.5.98). No puede considerarse pues que se haya configurado la ganancia con la percepción, si previa o simultáneamente no se hubiera devengado. (Jarach, Imp. a las Ganancias, 1980, 195). Cabe pues analizar este excesivo “desvío” del método de “percibido”, en función de su aplicación puramente fiscalista.

Las ganancias de la *categoría tercera* se imputan conforme con el criterio de “devengado”. Ello ha significado abandonar la opinión contenida en la ley vigente hasta la reforma por Ley 23260 (1985).

Dejemos de lado una referencia al criterio de “devengado exigible”, una especie de atenuación del criterio estricto de “devengado”, que no altera los análisis a que sometemos este aspecto.

El avance que significó la implementación obligatoria del citado criterio, aparenta someterlo a discusión para posibilitar el retorno al criterio de “percibido”.

Cabe aquí destacar que las normas contables, más los usos y costumbres en la materia, se apoyan en la formulación de los estados consiguientes, con el sistema destacado (“devengado). De allí deriva el hecho de analizar la relación de la contabilidad privada o tradicional, con la contabilidad fiscal, en la medida que en determinadas circunstancias ésta se remite al método adoptado por el contribuyente, a los fines de la formulación de sus resultados.

De utilizarse el procedimiento de determinación de la ganancia conforme al criterio de “percibido”, sostenemos que ello debería acotarse exclusivamente a determinado sector de pequeños contribuyentes, para los cuales un sistema de “caja” resulta más adecuado para medir, tanto su capacidad contributiva, como para formular sus declaraciones fiscales. Sin embargo ello está en oposición con un sistema diferente para el impuesto al valor agregado, de manera tal que o se ensamblan ambos en un mismo criterio, o resultará complejo e inaplicable el sistema.

Advertimos además los siguientes aspectos:

- En el caso de *empresas en expansión*, sus erogaciones superarán a los ingresos provenientes de sus actividades productivas. (Se supone que el excedente no cubierto por ingresos genuinos se origina en aportes de capital o financiación de terceros).

- Si se tratare de *empresas en crisis, fallidas o concursadas* inclusive, se supone que habrán poseído ingresos genuinos, pero estarán en mora o imposibilitadas de atender sus compromisos, cayendo en insolvencia o cesación de pagos. Poseerán entonces, ingresos gravados (percibidos), superiores a sus costos o gastos pagados? Inclusive en un período post concursal, o durante la sustanciación del

concurso, obtendrán pérdidas por el mero hecho de postergar pagos a sus acreedores, afrontando en cambio, sin duda, sus erogaciones por compras de bienes y servicios al contado”?

- Todo el esquema de apoyar el criterio de “percibido” parte de la suposición de que estaremos ante *un flujo coherente de “caja”* donde los ingresos superan exactamente las erogaciones, en una medida que representa fielmente la “ganancia” (o “quebranto” en su caso).

- Las empresas que *incrementen sus pasivos comerciales*, tendrán por ello supuestamente un resultado diferente de aquellas que incrementen sus créditos a clientes.

- Determinadas erogaciones corresponden posiblemente a *inversiones fijas o similares*. Se deberán prorratear igualmente en determinado plazo temporal? Los cobros anticipados, serán admitidos a los efectos de considerar el concepto de “utilidades a realizar” en ejercicios futuros”?

- El sistema de *anticipos y retenciones*, en la medida que combinan promiscuamente aspectos devengados con percepciones (o pagos), reflejan otros problemas apartados de los criterios que analizamos, y que no deben alterar el debido debate derivado de la posible proposición de implementar el sistema de “percibido”.

- El régimen de “*malos créditos*” se vería eliminado como cuestión conflictiva, en tanto al no generarse la percepción, no habría ingreso a computar. Este aspecto resolvería la actual restricción reglamentaria en cuanto a la amplitud y prueba idónea que permitiera deducir dichos “malos créditos”. Correlativamente al “mal crédito” el “mal pagador” no podría computar como gasto o deducción, el concepto que estuviere en mora. Ver lo vinculado con empresas en cesación de pagos, concursadas, etc.

- Para el caso de *rentas presuntas, psíquicas o fictas*, según cada caso, el sistema de “percibido” cómo funcionaría?

Cuando se tratare de enriquecimientos no derivados de operaciones con terceros, (riqueza auténtica, que permiten gozarla y disponer de ella si así lo deseara el contribuyente, que constituye una especie de “devengamiento” ), como es el caso del crecimiento de plantaciones, o de hacienda, cómo se aplicaría el criterio mencionado?

Otro aspecto con notorias derivaciones sobre los criterios que analizamos, resulta del análisis de aspectos habituales de las actividades comerciales e industriales. En el caso de *compra-venta de “cosas”*, el acuerdo de voluntades se cierra con el consentimiento. Sin embargo, en forma coherente con lo previsto por el artículo 3 LIG para el caso de enajenación de inmuebles, en el caso de existir boleto de compra venta (promesa de venta), la operación queda perfeccionada fiscalmente con la entrega material de la “cosa” (entrega real o simbólica). Dicha entrega se suele constatar mediante un “remito”, “acta de recepción”, etc., conformada por la parte receptora.

La aplicación de un criterio de “percibido” daría lugar a considerar gravados, cobros aún anteriores a la entrega material, o sea, una especie de “*devengado exigible*” invertido.

Asimismo en materia de impuesto a las ganancias, para el caso de imputación por el sistema de “devengado”, es conforme la doctrina en aceptar como elemento de configuración de la ganancia o renta, la exigibilidad jurídica, cierta, incondicional. Pues bien, cabe remitirse a una sentencia (causa “Laboratorios Motter S.R.L.” T.F.N., 28.11.2000), vinculada con la formulación de cargos a obras sociales resultantes de prestaciones efectuadas por bioquímicos, y el modo de imputar al año fiscal las

prestaciones respectivas. Allí, si bien se define el criterio de “devengado” en forma casi coincidente con lo que surge de la doctrina en la materia, al estar las prácticas sujetas a auditorías especiales, el tribunal consideró que ello no alteraba el hecho que la prestación ya estaba cumplida y debía ser imputada al año fiscal de su cumplimiento original, por más que las susodichas auditorías corrigieran los montos facturados., dado que, en la óptica del Tribunal, eran simples cuestiones de verificación técnico-administrativa. Queda pues abierta la polémica sobre la precisión del momento del devengamiento. El tema es asimilable a las tareas empresas constructoras, en cuyo caso, los “certificados de obra” deben ser verificados y aceptados por el “director de obra”. Antes, no hay “entrega de obra”. Se refiere pues todo ello a la asimilación de un “remito” a los casos de obras y servicios, para verificar cuándo se configura el nacimiento de un crédito sujeto o no a condición y la incidencia de ello en la imputación para el impuesto a las ganancias.

En síntesis, la inserción plena del criterio de “percibido” daría lugar a un apartamiento de las técnicas de determinación de resultados mundialmente aceptadas y aplicadas, creando nuevas asimetrías no pensadas en materia de formulación de ingresos y gastos.

### El Impuesto al Valor Agregado.

Se trata de un impuesto indirecto, de carácter “instantáneo”, al cual le caben gran parte de los comentarios y advertencias formulados para el Impuesto a las Ganancias, son válidos para el Impuesto al Valor Agregado.

Los momentos de imputación del gravamen han sufrido tantas transformaciones en los años de vigencia del impuesto, que actualmente poseemos un impuesto al valor agregado aplicable a las percepciones”. En primer lugar ello deriva de un simple análisis de artículo 5°, en muchos casos, donde el momento “percepción” define el perfeccionamiento del hecho imponible.

Por otra parte, el último párrafo del mencionado artículo 5° al tratar las “*señas y anticipos que congelen precios*”, ha convertido el IVA en un “impuesto al recibo”, o sea, la perfección máxima del sistema de “percibido” en la materia, pero que significa determinar un débito fiscal, aún antes de haber concretado el objeto del impuesto. O sea, totalmente reprochable, aún cuando haya sido dispuesto por la ley misma. Esta extralimitación significó una reacción ante el permanente y continuado proceso inflacionario que en muchos casos “licuaba” la base imponible. Esta circunstancia además, sin que tenga una relación manifiesta con el impuesto a las ganancias, ha impulsado la reforma del mismo en las operaciones de exportación de determinados productos primarios, cuando se ha dissociado el momento del “acuerdo de voluntades” (pero que “cierra el precio” del exportador), con el momento del efectivo embarque.

Quienes proponen la implementación del criterio de “percibido” en este impuesto, debieran meditar que directamente nos apartaríamos de un gravamen tipo “valor agregado” para pasar a *un impuesto al excedente de Caja*, asimilándolo a un impuesto a determinadas ganancias.

Adviértase además la norma del artículo 14 de la ley, en cuanto subordina el cómputo del crédito fiscal no solamente al pago, *sinó a su instrumentación*, no solamente no ayuda supuestamente a las Pymes - presuntamente beneficiadas de tal medida- y que significa directamente un capricho del legislador que ha creído que con tal medida, afianzaba la cobranza en tiempo y forma de las cuentas comerciales, entre otras.

En materia de imputación destacamos además la norma del artículo 5° inciso b) apartado 8, sobre *locaciones de inmuebles*, a la cual caben idénticas afirmaciones que las expuestas para el Impuesto a las Ganancias, categoría primera. Contrasta ello con la absoluta permisividad que fluye del artículo 23, cuando admite para quienes exploten obras mediante concesión, a considerar la percepción. Esto no sería reprochable sino en la medida que evidencia una irritante desigualdad respecto de otros hechos imponibles.

La gran ventaja de la admisión del criterio de “percibido” en la materia, está dada (conforme con las afirmaciones de sus defensores), por el hecho de no liquidar el impuesto, en tanto no se cobre el valor de los HI, en tanto que igualmente, para los créditos fiscales, regiría el sistema inverso, o sea, no admitir el cómputo de los mismos, si no han sido pagados. (Descartamos la instrumentación de los importes pendientes de pago, según el mencionado artículo 14).

Además, se eliminaría el impedimento de poder computar los “*créditos incobrables*”, restricción aplicable desde la ley original, 20631. Ello en modo alguno puede imputarse al método aplicable, sinó a la negativa del legislador a adoptar tal posibilidad, independientemente del método de imputación de las operaciones.

De igual modo es reprochable a la estructura del *régimen de retenciones y percepciones*, en cuanto no advierte situaciones derivadas de la desvinculación temporal de los HI con los momentos de “pago” que generan la obligación de retener, o en su caso, cuando se aplican percepciones, cuando aún no hay importe percibido. Nuevamente cabe advertir que el problema es independiente de la aplicación del sistema de “percibido” o “devengado”.

El sistema de “percibido” fue propuesto en oportunidad de dictarse la ley 25453, (B. Of 31.7.01) que en una clara delegación de facultades, indebida, facultó al Poder Ejecutivo a introducir este criterio. Su vida fue efímera, ya que tal delegación e intención fue derogada mediante la ley 25717 (B. Oficial 10.1.03). Sin duda, la finalidad original fue la de posibilitar evitar la profundización del colapso económico ya conocido, pero indudables razones de recaudación, impulsaron su derogación.

En resumen, pasaríamos a un “*impuesto al recibo*” claramente tipificado como tal. No puede postergarse el debate, y son estas Jornadas las que deben desmenuzar esta alternativa y sus consecuencias. Desde ya se anticipa la opinión nuestra adversa a la implementación indiscriminada de este sistema.

### Otros impuestos.

En los impuestos patrimoniales, directos, el esquema parecería no presentar problemas. Sin embargo si el sistema fuere coherente, no deberían admitirse activos y/o pasivos computables, a menos que hayan sido cobrados o pagados. De aplicación claramente imposible.

### Impuestos locales.

En este caso, y con referencia particular a los impuestos sobre los ingresos brutos (e inclusive a las tasas municipales que se vinculan con el fluír de ingresos), caben las mismas consideraciones que las antes expuestas. Sin embargo, su aplicación (el sistema de “percibido”) sería más fácil cuando se trata de tales impuestos indirectos y en cascada. Queda pues planteada la cuestión.

## **7. ASPECTOS INSTRUMENTALES.**

Estos aspectos parecieran de menor importancia, pero deben ser clara y profundamente analizados.

En particular para el Impuesto al Valor Agregado, la “factura o documento equivalente”, perdería su virtualidad. El “documento” base sería un “recibo”. (Recibo de dinero, cheques, títulos de crédito, de especies, etc. etc.?) Sin duda daría lugar a los fines fiscales una doble registración especial. Fiscalización difícil, con efectos sobre la propia administración fiscal. Además, en oposición indudable a los métodos adoptados, reconocidos y aplicados en materia de formulación de estados contables.

Además ello se liga a una posible consecuencia, predilecta para la política fiscal en la materia, cual es la total y absoluta bancarización de las operaciones. Y quien no pueda operar con “bancos” locales (los del exterior estarán de parabienes), quedaría claramente marginado de la actividad económica, con directa incitación al incumplimiento fiscal.

El régimen de instrumentos de pago limitados y exclusivamente admitidos a efectos fiscales (pese a configurar ello una derogación tácita de las normas del C.C.) da lugar a la afectación del libre ejercicio de actividades económicas. Tendrán sin duda total vinculación con la implementación de un mecanismo de imputación por el criterio de “percibido”. La denominada “Ley antievasión” (25.345, su modificatoria y normas complementarias) encontraría así su total identidad con la transformación de los principales impuestos en un esquema apoyado en los medios y comprobantes tratados.

Además, se reitera, la identidad de método, acercaría totalmente los impuestos a las ganancias y al valor agregado.

## **8. CONCLUSION**

Cabe advertir la necesidad de incorpora el criterio de “percibido”, para determinadas situaciones, muy precisas, en materia de los dos principales gravámenes, a las ganancias y al valor agregado, pero no alterando la sustancia básica que fundamenta ambos impuestos. Debería perseverarse en afianzar el principio de equidad, apoyado en la adecuada consideración de la capacidad contributiva, subordinando a ésta la legislación fiscal, y no las actividades de los contribuyentes a medidas que atenten o interfieran contra un adecuado flujo productivo deseable y eficaz.

En la medida que una reforma fiscal (una más) se pueda concretar, la consideración de los temas aquí tratados podrán apoyar la adopción o recomendación de medidas y decisiones que afiancen los principios rectores en materia tributaria.

## **9. BIBLIOGRAFIA ADICIONAL.**

Sin agotar todo el nutrido aporte de la doctrina, en esta materia, se puede citar:

Impuesto a las Ganancias. De Enrique J. Reig. Ed. Macchi 8ª edición 1991, pág., 286 y siguientes.

Impuesto a la Renta. De Carlos M. Giuliani Fonrouge. Dpalma, 1973. Pág. 157 y siguientes.

El sistema de lo percibido en la determinación del resultado impositivo y su incidencia en el ajuste por inflación. Por Cecilia E. Goldemberg, Oscar E. Rovito. DF, XXXIV. Pág. 881.

El percibido como sistema de imputación y el ajuste por inflación. De Fernando D. García, Oscar Giordano. DTE, I, 114.

Renta y devengamiento en el impuesto a las ganancias. Tratamiento de las percepciones anticipadas. De Pedro Callea y Jorge Paolillo. DTE. II, 306.

El método de lo percibido como sistema de imputación y el ajuste impositivo por inflación. De Sergio Bliajer, Luis Fleichman, César Litvin y Noemí Zajdman. La Información. L, 42.

Algunos aspectos de la adquisición de disponibilidad jurídica y económica como hecho generador del impuesto sobre la renta. Por Vicente O. Díaz. Impuestos XLI-A, pág. 975.

XII Jornadas Tributarias. CGCE. 1982. Comisión 2. El percibido y el ajuste por inflación.

III. Simposio sobre legislación tributaria Argentina. CPCECABA. 2001. Comisión 1. Criterio de devengado. Criterios de imputación de gastos diferidos.

## **PERCEPCIÓN CONTABLE Y PERCEPCIÓN SOCIAL SUS EFECTOS SOBRE LA**

### **TRIBUTACIÓN**

**Juan Oklander**

#### *Introducción*

El vocablo “percepción” tiene dos acepciones muy distintas, que están referidas, por un lado a la materia contable, y por el otro a la materia social.

Obviamente, la “percepción” desde el punto de vista social constituye una materia infinitamente más rica y compleja en su análisis y derivaciones de todo orden que el concepto del “percibido” limitado simplemente a identificar un método de imputación contable.

A continuación, habida cuenta que el tema que nos reúne parecería tener mucho más que ver con esto último, ya que se trata de examinar la conveniencia de aplicar el método de “lo percibido” como pauta generadora de la obligación tributaria, comenzaremos por ocuparnos de la “percepción” en su acepción contable, toda vez que la adopción en materia fiscal del método de “lo percibido” como opuesto al de “lo devengado” tienen su origen en los criterios utilizados en la contabilidad para imputar las operaciones y sus resultados.

Sin embargo, porque nos parece mucho más significativo, no dejaremos mencionar algunas de las ventajas que ese cambio traería aparejadas, no sólo para los contribuyentes sino, lo que es más importante, para la propia Administración y para la sociedad en su conjunto. Ello así porque el tema trasciende de lo meramente fiscal para afectar al sistema socio-político y, más aún, en el plano moral, al sistema de valores, o sea de la materia propia de la axiología, con lo cual nos adentramos, aunque puedan parecer fuera de lugar, en consideraciones de tipo filosófico.

#### *la percepción como criterio de imputación*

Nos parece prudente, que antes de ocuparnos de las ventajas que derivarían de la aplicación del IVA por “lo percibido”, comencemos por hacer referencia a los inconvenientes y dificultades que podría generar el cambio, cuya exageración ha sido la causa indudable de la demora en su adopción.

Procuramos con ello despejar la explicable preocupación de quienes tienen a su cargo la gestión de las finanzas públicas en cuanto a que el cambio pueda, a partir de su implementación, producir una demora significativa en la recaudación, y la de quienes, desde el ámbito de la administración fiscal y de las funciones de fiscalización, o desde las propias empresas, crean que liquidar el IVA por lo percibido puede resultar demasiado complicado.

## EL “BACHE FISCAL”

Es muy común suponer que la adopción del IVA por “lo percibido” provocaría una significativa caída en la recaudación que se haría sentir, con su máxima intensidad, en el primer mes a partir del cual se aplique el cambio.

Este efecto ha sido denominado “bache fiscal”. Se produciría porque durante el lapso que media entre el momento de la facturación o entrega de los bienes que se venden a crédito, y el momento en que se perciben sus precios, no se generaría impuesto. De ahí la creencia generalizada según la cual el Fisco se vería privado de su principal fuente de ingresos tributarios durante el plazo que media entre las entregas de las cosas vendidas o la terminación de los servicios prestados y sus respectivas cobranzas.

A este respecto, lo que debe tenerse en cuenta es:

- que si bien es cierto que en el IVA por “lo percibido”, tratándose de ventas a crédito, el débito fiscal para el vendedor se demora durante el plazo otorgado para el pago, también es cierto que el cómputo del crédito fiscal habrá de diferirse del mismo modo;
- que en las operaciones al contado o con plazos de financiación breves, la modificación no habrá de producir ningún efecto práctico; y
- que existe una gran cantidad de operaciones –casi todos los “servicios” gravados y también tratándose de venta de cosas muebles– cuando los pagos anticipados congelan precio, para las cuales el método de “lo percibido” ya viene aplicándose desde siempre sin ningún inconveniente.

A lo anterior cabe agregar que para neutralizar o minimizar el “bache fiscal” que podrían producir las operaciones a plazo por venta de cosas muebles resulte suficiente poner el cuidado necesario en la forma de organizar la transición. Si así se hace, se impedirá que el cambio en el método de imputación haga posible que se repitan –o que se omitan– indebidamente los cálculos, tanto de los débitos como de los créditos fiscales.

Así, por ejemplo, en el primer mes de implantación del sistema, los vendedores de cosas muebles:

- al computar sus *débitos fiscales* del IVA generado en función de sus cobranzas deberán restar el IVA contenido en las mismas que hubiera sido ya liquidado por las ventas facturadas en meses anteriores <sup>(1)</sup>, y

---

(1) Véase el artículo 10 del Reglamento del IVA.

- al computar sus *créditos fiscales*, deberán no solamente limitarlos al IVA correspondiente a los pagos que efectúen a sus proveedores de bienes y servicios, sin poder computar el que durante ese mes le sea facturado y no se haya pagado, sino que, además, deberán reintegrar al Fisco el IVA computado durante los meses anteriores, contenido en la totalidad de las facturas impagas hasta la finalización de dicho mes.
- 

(<sup>1</sup>) Adicionalmente podrá optarse por permitir el reintegro del débito fiscal del IVA contenido en el stock de cuentas por cobrar, o si se quiere minimizar el “bache fiscal” diferir ese reintegro hasta el momento de la efectiva percepción.

El cambio, en lo que hace a la transición, significará restablecer la equidad ya que vendrá a representar una forma de compensar un muy ventajoso privilegio disfrutado hasta el presente por quienes tenían la ventaja de no pagar el IVA al Fisco aún cuando tampoco lo hubieran pagado a sus proveedores.

## LAS SUPUESTAS COMPLICACIONES CONTABLES

Suele suponerse que el cambio obligaría a llevar una doble contabilidad, o bien a complicar excesivamente el sistema de registraciones, al obligar, no solamente a contar con la información sobre VENTAS y sobre COMPRAS sino también con respecto a los COBROS y a los PAGOS.

En la realidad, se trata ésta de una confusión muy difundida, que podría ser explicable por parte de quienes no conocen qué es ni cómo funciona la contabilidad.

Lo cierto es que la técnica de la “partida doble”, de aplicación universal, permite registrar y llevar el adecuado control de todas las fases de las operaciones, sin duplicaciones ni complicaciones, sino por lo contrario, permitiendo una mejor información y control sobre los efectos patrimoniales y financieros generados por las mismas operaciones a medida que se realizan.

En este aspecto, prácticamente desde siempre, se consideró indispensable tomar nota en las operaciones a plazo, no sólo de la entrega o facturación, sino también de su pago, como única manera de contar con la información básica indispensable, tanto para las empresas organizadas, como en las más humildes actividades individuales. Si así no se hiciera resultaría imposible llevar el control de las cuentas por cobrar y por pagar, problema que obviamente no existe cuando la cobranza del precio es simultánea a la realización de cada operación, es decir cuando se opera exclusivamente al contado.

En otras palabras: siempre fue necesario registrar las operaciones a plazo en el momento de la venta y de la compra, y además registrar los cobros y los pagos. En cualquier actividad, por más modesta que sea –salvo que absolutamente la totalidad de sus operaciones se realicen al contado- es indispensable anotar lo que se cobra y lo que se paga, y no solamente lo que se vende y lo que se compra.

De ahí que atribuir a la aplicación del IVA por lo percibido la causa de una exagerada complicación contable, o peor aún, que signifique la necesidad de llevar una doble contabilidad, resulte total y absolutamente falso.

En el ANEXO de este resumen se expone en forma elemental el modo de organizar los asientos en un sistema contable a fin de contar con la información, no solamente de las operaciones “devengadas”, sino al mismo tiempo de “lo percibido”.

## ALGUNAS PRECAUCIONES TÉCNICAS

No puede negarse que la aplicación del IVA por “lo percibido” tiene sus dificultades. Pero no es menos cierto que el actual método, que suele impropriamente denominarse por “lo devengado”, también tiene las suyas, y ciertamente, mucho más graves y de más dificultosa solución.

Para que el sistema por “lo percibido” funcione adecuadamente, deben establecerse, entre otras, normas especiales que contemplen, específicamente, la aplicación del IVA en operaciones tales como:

aquéllas que no tienen una contraprestación dineraria, como son las permutas, las daciones en pago y los canjes, los aportes a sociedades y las adjudicaciones de bienes por su disolución, etc.;

aquéllas en que la financiación se instrumenta mediante títulos circulatorios; y

aquéllas que no aparecen pagadas dentro de un plazo razonable cuando por sus características puede presumirse que la demora obedece a un subterfugio enderezado a eludir o postergar exageradamente el tributo.

Del mismo modo que en la ley actual, deben introducirse en su texto las presunciones y ficciones legales necesarias e indispensables para asegurar el adecuado funcionamiento del gravamen y prevenir los abusos.

### LA PERCEPCION SOCIAL

Queremos ahora referirnos a la “percepción social” en cuanto hace a la opinión pública y su efecto como fenómeno político con respecto a la valoración que hace la Sociedad del sistema tributario en general, y del IVA en particular.

Más convincente que toda la argumentación técnica a favor de la modificación en el método que se aplique para liquidar el IVA, habrá de ser la distinta forma en que el conjunto de la población “perciba” el comportamiento de quienes deben pagar ese gravamen y no lo pagan.

La enorme importancia del cambio radica en la seriedad con la que la opinión pública toda, y en especial los propios responsables, habrán de “percibir” las consecuencias que deberían derivar por los incumplimientos en que incurran quienes violen sus obligaciones frente a los impuestos que, como el IVA, se supone que son cobrados a los consumidores para ser destinado a cubrir servicios esenciales – salud, seguridad, educación- que el Estado debe asegurar imperiosamente.

Indudablemente el consenso social en contra de quienes, en lugar de ingresarlos al Fisco, demoran su pago o directamente se los apropian, se verá enormemente reforzado en la medida en que, a través de la adopción del método de lo percibido, se evidencie que la falta de pago no tiene justificación.

Resultará prácticamente imposible encontrar excusas que liberen o mitiguen el necesario rigor en la aplicación del régimen sancionatorio en los casos de incumplimiento, con lo cual se coadyuvará a combatir la tan difundida impunidad en materia de delitos fiscales. Máxime si se tiene en cuenta que la impunidad generalizada y en todos los órdenes –la tributación no es la excepción- es, seguramente y desde hace muchísimo tiempo, el más grave de los flagelos que atenta contra la paz social en la República Argentina, y causa principalísima de su decadencia.

En lo que hace al funcionamiento del sistema tributario, el no pago del IVA se verá más nítidamente como una conducta definitivamente antisocial, lo cual significará una importantísima ayuda para la Administración, una menor dificultad en la aplicación de la ley para los jueces, y un significativo mejoramiento no sólo para el funcionamiento de la economía en su conjunto, sino que constituirá un elemento coadyuvante al restablecimiento de una adecuada escala de valores que tanta falta hace en nuestra Sociedad.

### EL SINCERAMIENTO DEL IVA

Es oportuno recordar la definición dada sobre dicho gravamen por los encargados de redactar el texto original de la ley que lo estableció, en el sentido de que *“es un Impuesto que, recayendo sobre el consumidor final, que es quien en definitiva lo paga a través de sus consumos, ha de ser ingresado al fisco por cada una de las etapas del proceso económico de producción, distribución y comercialización, en proporción al valor que cada una de ellas incorpora al producto”*<sup>(2)</sup>.

---

<sup>(2)</sup> María A. Allegreli de Salgado en “El Impuesto al Valor Agregado en la Republica Argentina” Boletín de la DGI 249 pág. 264.

Esto sería cierto si en cada una de las etapas del mencionado proceso económico cada uno de los respectivos responsables se vieran en la ineludible necesidad de ingresar la proporción del gravamen que le corresponde. Sin embargo ello no es así. Tratándose de operaciones a plazo, en la medida en que alguno de ellos tenga la posibilidad de postergar el pago a su respectivo proveedor, el sistema, tal como se encuentra implementado, le permite descontar el IVA que le vino discriminado en la factura, con lo cual no lo habrá pagado, ni a su proveedor ni tampoco al Fisco, incluso indefinidamente.

Recíprocamente, ese proveedor en otros casos se ve obligado a desembolsar un impuesto que, según el modelo económico del gravamen, debería haberle sido pagado por su cliente. En este aspecto, corresponde reiterar que imponer al vendedor la obligación de pagar un impuesto como el IVA, antes de haberlo cobrando, siendo que se trata de un gravamen concebido para que sea pagado por el consumidor, es, en sí mismo un contrasentido.

Semejante situación ha llevado a denunciar no sólo la grave desigualdad provocada por la normativa del gravamen, sino las prácticas de un mercado que, en el caso de las grandes comercializadoras de bienes, les brinda la posibilidad de obtener sus cobranzas en forma inmediata, mientras que obligan a sus proveedores de bienes a aceptar largos e inciertos plazos de pago que les ocasionan graves –a veces insolubles- dificultades financieras para cancelar su obligación frente al IVA.

Mientras para éstos, el IVA se convierte muchas veces en una obligación de cumplimiento imposible, para aquéllos representa una fuente laxa de financiamiento gratuito. De ahí que se haya llegado a afirmar que se trata de un método “perverso” <sup>(3)</sup>.

El colmo de la inequidad se da en los casos en los que la operación termina siendo incobrable para el vendedor, quien de acuerdo con el régimen vigente, debe resignarse al despropósito de pagar definitivamente un impuesto que le es ajeno según su concepción económica, por corresponder a su cliente.

Obviamente el cuadro descripto no solamente perjudica a los particulares, sino también y muy gravemente al propio Fisco, ya que, en muchos casos, habrá de dejar de cobrar el IVA a los operadores que directamente no lo pueden pagar, mientras que por el otro, debe admitir que haya quienes se aprovechan de la ventaja que representa deducir de la propias obligación de tributar el IVA por ventas realizadas y cobradas, los créditos fiscales que surgen de facturas de compras aunque las mismas no hayan sido pagadas, ni a sus respectivos proveedores, ni tampoco al Fisco el impuesto ya ingresado en sus privilegiadas arcas privadas.

Un problema adicional que actualmente existe y que se solucionaría automáticamente está dado por la imputación de las retenciones y percepciones cuando las mismas, por efectuarse en oportunidad de los pagos, corresponden a operaciones facturadas con anterioridad. Esta anomalía produce frecuentemente, con el actual sistema, saldos a favor de los contribuyentes que se eternizan en el tiempo, y que generan inútiles e interminables trámites de devolución, acreditación o transferencia que complican tanto a los particulares como a la Administración.

## LOS EFECTOS PRÁCTICOS

Lo hasta aquí dicho permite pronosticar que la adopción del método de “lo percibido” mejorará el nivel de cumplimiento por parte de los contribuyentes y de control por parte de la administración, ya que la

---

<sup>(3)</sup> Rubén Marchevsky en “Cambiar al IVA percibido provoca la necesidad de profundizar la reforma” Ambito Financiero 25/6/2001.

simplificación será notable. Habrá una menor propensión a evadir el pago en la medida en que los responsables cuenten efectivamente con los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones.

Se ganará en comodidad por parte de los contribuyentes al armonizar los tiempos en que deben desembolsar el impuesto con los momentos en que lo perciben efectivamente.

Al personal afectado a la fiscalización le resultará mucho más sencillo verificar eficazmente los movimientos de fondos que los movimientos físicos o las prestaciones inmateriales cuyo seguimiento suele ser mucho más dificultoso, máxime tratándose mayoritariamente de contadores públicos, con una formación profesional orientada al control de las cuentas que reflejan pagos y cobros, y con menor aptitud para la verificación de los desplazamientos físicos de las cosas, o peor aún, de lo que es prácticamente inasible, como la detección de los bienes inmateriales y de los servicios que se resuelven en puras prestaciones de hacer.

En este aspecto se reconoce que *“el IVA por percibido es más fácil de controlar, dado que resulta más simple seguir los movimientos de dinero que verificar el movimiento de todos los bienes que circulan por el país”* <sup>(4)</sup>. Piénsese cuánto más fácil resultaría monitorear el cumplimiento dado a las obligaciones correspondientes al IVA si las mismas se basaran en las acreditaciones efectuadas en las cuentas recaudadoras, que es el destino natural de las cobranzas de las empresas.

Es sabido que el control sobre los movimientos de fondos ha sido, desde siempre, dentro de los métodos utilizados por la Dirección General Impositiva para fiscalizar a los contribuyentes, el de mayor eficacia. En la actualidad, toda la normativa tendiente a combatir, no sólo la evasión impositiva, sino otros delitos gravísimos como lo son el narcotráfico, el comercio ilegal de armamentos, el terrorismo u otras formas de la criminalidad organizada, apunta a la exteriorización que esas actividades revelan por los movimiento de fondos que generan. De ahí que se dicten normas tendientes a detectar el “lavado de dinero”, precisamente porque esos movimientos de fondos son los que, al no justificarse en operaciones lícitas, facilita la lucha contra esos flagelos.

Como es bien sabido, lo mismo sucede en el resto del mundo, y es así como las normas “antilavado” que se aplican internacionalmente desde hace pocos años, se basan en los movimientos de fondos. Desde siempre se recurrió a controlar, precisamente, los movimientos de fondos en las administraciones fiscales de los países más adelantados, como la forma más sencilla, eficaz y directa para combatir la evasión.

¿Porqué no hacer, entonces, que los cobros y los pagos que corresponden a las operaciones gravadas sean los que constituyan el eje que asegure el mejor funcionamiento del IVA en primer lugar, y luego y hasta donde ello sea posible, del resto del sistema tributario?

---

<sup>(4)</sup> Jorge Tisocco y Juan Narbaitz en “Sistema de percibido estimula los negocios” *Ambito Financiero* 16/7/2001.

## ANEXO

A continuación desarrollaremos un ejemplo elemental, que consiste en la secuencia de una compra de mercadería cuyo "precio neto gravado" es de \$ 70.- más \$ 8,40 de IVA, que es revendida por nuestro sujeto a un "precio neto gravado" de \$ 100.- más \$ 21.- de IVA.

Mostraremos cómo funcionaría el IVA según tres distintas alternativas posibles que dependen del momento en que tienen lugar los pagos y cobros.

Para simplificar al máximo el ejemplo supondremos:

- que no existen pagos ni cobros parciales, y
- que el sujeto del ejemplo es un *responsable inscripto* en el IVA:
  - ◆ que realiza una única operación de compra y una única operación de venta durante el período,
  - ◆ que la mercadería vendida es la misma mercadería comprada (no hay variación del stock),
  - ◆ que la actividad es de simple reventa de lo que se compra,
  - ◆ que no existen gastos ni ingresos de ningún otro tipo, y
  - ◆ que al inicio de las operaciones se parte del siguiente estado de situación patrimonial:

| ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL |        |             |
|---------------------------------|--------|-------------|
| ACTIVO                          | ACTIVO | PASIVO Y PN |
| CAJA                            | 200,00 |             |
| MERCADERIA DE REVENTA           | 300,00 |             |
| PATRIMONIO NETO                 |        | 500,00      |
|                                 | 500,00 | 500,00      |

ALTERNATIVA 1: EL SUJETO COBRA Y PAGA ASIENTOS DE

**MÉTODO ACTUAL**

Al comprarse la mercadería y recibirse la factura se suele contabilizar lo siguiente:

|                              |  |       |       |
|------------------------------|--|-------|-------|
| 1/9/2003                     |  |       |       |
| COMPRAS                      |  | 70,00 |       |
| IVA-CRÉDITO FISCAL           |  | 14,70 |       |
| a    PROVEEDOR               |  |       | 84,70 |
| Por la compra de mercaderías |  |       |       |

Al entregarse y facturarse la mercadería se suele contabilizar lo siguiente:

|                             |  |        |        |
|-----------------------------|--|--------|--------|
| 10/9/2003                   |  |        |        |
| DEUDOR                      |  | 121,00 |        |
| a    IVA-DÉBITO FISCAL      |  |        | 21,00  |
| a    VENTAS                 |  |        | 100,00 |
| Por la venta de mercaderías |  |        |        |

Al recibirse la cobranza se suele contabilizar lo siguiente:

|                 |  |        |        |
|-----------------|--|--------|--------|
| 20/9/2003       |  |        |        |
| CAJA            |  | 121,00 |        |
| a    DEUDOR     |  |        | 121,00 |
| Por la cobranza |  |        |        |

Al efectuarse el pago se suele contabilizar lo siguiente:

|               |  |       |       |
|---------------|--|-------|-------|
| 20/9/2003     |  |       |       |
| PROVEEDOR     |  | 84,70 |       |
| a    CAJA     |  |       | 84,70 |
| Por lo pagado |  |       |       |

Al completarse el período fiscal y liquidarse el IVA se suele contabilizar lo siguiente:

|                                        |  |       |       |
|----------------------------------------|--|-------|-------|
| 30/9/2003                              |  |       |       |
| IVA-DÉBITO FISCAL                      |  | 21,00 |       |
| a    IVA-CRÉDITO FISCAL                |  |       | 14,70 |
| a    IVA-IMPUESTO A PAGAR              |  |       | 6,30  |
| Por la liquidación del IVA del período |  |       |       |

**MÉTODO NUEVO**

Al comprarse la mercadería y recibirse la factura se contabiliza lo siguiente:

|                                |  |       |       |
|--------------------------------|--|-------|-------|
| 1/9/2003                       |  |       |       |
| COMPRAS                        |  | 70,00 |       |
| IVA-CRÉDITO FISCAL EN SUSPENSO |  | 14,70 |       |
| a    PROVEEDOR                 |  |       | 84,70 |
| Por la compra de mercaderías   |  |       |       |

Al entregarse y facturarse la mercadería se contabiliza lo siguiente:

|                                    |  |        |        |
|------------------------------------|--|--------|--------|
| 10/9/2003                          |  |        |        |
| DEUDOR                             |  | 121,00 |        |
| a    IVA-DÉBITO FISCAL EN SUSPENSO |  |        | 21,00  |
| a    VENTAS                        |  |        | 100,00 |
| Por la venta de mercaderías        |  |        |        |

Al recibirse la cobranza se contabiliza lo siguiente:

|                                            |  |        |        |
|--------------------------------------------|--|--------|--------|
| 20/9/2003                                  |  |        |        |
| CAJA                                       |  | 121,00 |        |
| a    DEUDOR                                |  |        | 121,00 |
| Por la cobranza                            |  |        |        |
| IVA-DÉBITO FISCAL EN SUSPENSO              |  | 21,00  |        |
| a    IVA-DÉBITO FISCAL                     |  |        | 21,00  |
| Por el perfeccionamiento del débito fiscal |  |        |        |

Al efectuarse el pago se contabiliza lo siguiente:

|                                             |  |       |       |
|---------------------------------------------|--|-------|-------|
| 20/9/2003                                   |  |       |       |
| PROVEEDOR                                   |  | 84,70 |       |
| a    CAJA                                   |  |       | 84,70 |
| Por lo pagado                               |  |       |       |
| IVA-CRÉDITO FISCAL                          |  | 14,70 |       |
| a    IVA-CRÉDITO FISCAL EN SUSPENSO         |  |       | 14,70 |
| Por el perfeccionamiento del crédito fiscal |  |       |       |

Al completarse el período fiscal y liquidarse el IVA se contabiliza lo siguiente:

|                                        |  |       |       |
|----------------------------------------|--|-------|-------|
| 30/9/2003                              |  |       |       |
| IVA-DÉBITO FISCAL                      |  | 21,00 |       |
| a    IVA-CRÉDITO FISCAL                |  |       | 14,70 |
| a    IVA-IMPUESTO A PAGAR              |  |       | 6,30  |
| Por la liquidación del IVA del período |  |       |       |

Seguidamente se muestra cómo esa situación se exterioriza en las cuentas de Mayor.

**ALTERNATIVA 1: EL SUJETO COBRA Y PAGA  
CUENTAS DE MAYOR**

**ALTERNATIVA 1 – METODO USUAL**

| <b>ESTADO DE CUENTAS DE MAYOR</b>   |               |                    |                   |
|-------------------------------------|---------------|--------------------|-------------------|
|                                     | <b>ACTIVO</b> | <b>PASIVO Y PN</b> | <b>RESULTADOS</b> |
| Caja                                | 236,30        |                    |                   |
| Deudores                            | 0,00          |                    |                   |
| Mercadería de reventa (existencias) | 300,00        |                    | 0,00              |
| Proveedores                         |               | 0,00               |                   |
| Iva-Débito Fiscal                   |               | 0,00               |                   |
| Iva-Crédito Fiscal                  |               | 0,00               |                   |
| Iva-Impuesto a Pagar                |               | 6,30               |                   |
| Patrimonio Neto                     |               | 500,00             |                   |
| Ventas                              |               |                    | 100,00            |
| Compras                             |               |                    | -70,00            |
| <b>SUMAS</b>                        | <b>530,00</b> | <b>506,30</b>      | <b>30,00</b>      |
| <b>RESULTADO</b>                    |               | <b>30,00</b>       | <b>30,00</b>      |

**ALTERNATIVA 1 – METODO NUEVO**

| <b>ESTADO DE CUENTAS DE MAYOR</b>   |               |                    |                   |
|-------------------------------------|---------------|--------------------|-------------------|
|                                     | <b>ACTIVO</b> | <b>PASIVO Y PN</b> | <b>RESULTADOS</b> |
| Caja                                | 236,30        |                    |                   |
| Deudores                            | 0,00          |                    |                   |
| Mercadería de reventa (existencias) | 300,00        |                    | 0,00              |
| Proveedores                         |               | 0,00               |                   |
| Iva-Débito Fiscal en Suspenso       |               | 0,00               |                   |
| Iva-Crédito Fiscal en Suspenso      |               | 0,00               |                   |
| Iva-Débito Fiscal                   |               | 0,00               |                   |
| Iva-Crédito Fiscal                  |               | 0,00               |                   |
| Iva-Impuesto a Pagar                |               | 6,30               |                   |
| Patrimonio Neto                     |               | 500,00             |                   |
| Ventas                              |               |                    | 100,00            |
| Compras                             |               |                    | -70,00            |
| <b>SUMAS</b>                        | <b>536,30</b> | <b>506,30</b>      | <b>30,00</b>      |
| <b>RESULTADO</b>                    |               | <b>30,00</b>       | <b>30,00</b>      |

Como puede observarse, en la medida en que las compras y las ventas coinciden con lo cobrado y lo pagado, la obligación de pago del IVA es idéntica, cualquiera sean los métodos legales de imputación.

**ALTERNATIVA 2: EL SUJETO COBRA Y NO PAGA  
ASIENTOS DE DIARIO**

**MÉTODO ACTUAL**

Al comprarse la mercadería y recibirse la factura se suele contabilizar lo siguiente:

|          |                              |       |       |
|----------|------------------------------|-------|-------|
| 1/9/2003 | COMPRAS                      | 70,00 |       |
|          | IVA-CRÉDITO FISCAL           | 14,70 |       |
|          | a    PROVEEDOR               |       | 84,70 |
|          | Por la compra de mercaderías |       |       |

Al entregarse y facturarse la mercadería se suele contabilizar lo siguiente:

|           |                             |        |        |
|-----------|-----------------------------|--------|--------|
| 10/9/2003 | DEUDOR                      | 121,00 |        |
|           | a    IVA-DÉBITO FISCAL      |        | 21,00  |
|           | a    VENTAS                 |        | 100,00 |
|           | Por la venta de mercaderías |        |        |

Al recibirse la cobranza se suele contabilizar lo siguiente:

|           |                 |        |        |
|-----------|-----------------|--------|--------|
| 20/9/2003 | CAJA            | 121,00 |        |
|           | a    DEUDOR     |        | 121,00 |
|           | Por la cobranza |        |        |

Al completarse el período fiscal y liquidarse el IVA se suele contabilizar lo siguiente:

|           |                                        |       |       |
|-----------|----------------------------------------|-------|-------|
| 30/9/2003 | IVA-DÉBITO FISCAL                      | 21,00 |       |
|           | a    IVA-CRÉDITO FISCAL                |       | 14,70 |
|           | a    IVA-IMPUESTO A PAGAR              |       | 6,30  |
|           | Por la liquidación del IVA del período |       |       |

**MÉTODO NUEVO**

Al comprarse la mercadería y recibirse la factura se contabiliza lo siguiente:

|          |                                |       |       |
|----------|--------------------------------|-------|-------|
| 1/9/2003 | COMPRAS                        | 70,00 |       |
|          | IVA-CRÉDITO FISCAL EN SUSPENSO | 14,70 |       |
|          | a    PROVEEDOR                 |       | 84,70 |
|          | Por la compra de mercaderías   |       |       |

Al entregarse y facturarse la mercadería se contabiliza lo siguiente:

|           |                                    |        |        |
|-----------|------------------------------------|--------|--------|
| 10/9/2003 | DEUDOR                             | 121,00 |        |
|           | a    IVA-DÉBITO FISCAL EN SUSPENSO |        | 21,00  |
|           | a    VENTAS                        |        | 100,00 |
|           | Por la venta de mercaderías        |        |        |

Al recibirse la cobranza se contabiliza lo siguiente:

|           |                                            |        |        |
|-----------|--------------------------------------------|--------|--------|
| 20/9/2003 | CAJA                                       | 121,00 |        |
|           | a    DEUDOR                                |        | 121,00 |
|           | Por la cobranza                            |        |        |
|           | IVA-DÉBITO FISCAL EN SUSPENSO              | 21,00  |        |
|           | a    IVA-DÉBITO FISCAL                     |        | 21,00  |
|           | Por el perfeccionamiento del débito fiscal |        |        |

Al completarse el período fiscal y liquidarse el IVA se contabiliza lo siguiente:

|           |                                        |       |       |
|-----------|----------------------------------------|-------|-------|
| 30/9/2003 | IVA-DÉBITO FISCAL                      | 21,00 |       |
|           | a    IVA-IMPUESTO A PAGAR              |       | 21,00 |
|           | Por la liquidación del IVA del período |       |       |

Seguidamente se muestra cómo esa situación se exterioriza en las cuentas de Mayor.

**ALTERNATIVA 2 EL SUJETO COBRA Y NO PAGA  
CUENTAS DE MAYOR**

**ALTERNATIVA 2 – METODO USUAL**

| <b>ESTADO DE CUENTAS DE MAYOR</b>   |               |                    |                   |
|-------------------------------------|---------------|--------------------|-------------------|
|                                     | <b>ACTIVO</b> | <b>PASIVO Y PN</b> | <b>RESULTADOS</b> |
| Caja                                | 321,00        |                    |                   |
| Deudores                            | 0,00          |                    |                   |
| Mercadería de reventa (existencias) | 300,00        |                    | 0,00              |
| Proveedores                         |               | 84,70              |                   |
| Iva-Débito Fiscal                   |               | 0,00               |                   |
| Iva-Crédito Fiscal                  |               | 0,00               |                   |
| Iva-Impuesto a Pagar                |               | 6,30               |                   |
| Patrimonio Neto                     |               | 500,00             |                   |
| Ventas                              |               |                    | 100,00            |
| Compras                             |               |                    | -70,00            |
| <b>SUMAS</b>                        | <b>621,00</b> | <b>591,00</b>      | <b>30,00</b>      |
| <b>RESULTADO</b>                    |               | <b>30,00</b>       | <b>30,00</b>      |

**ALTERNATIVA 2 – METODO NUEVO**

| <b>ESTADO DE CUENTAS DE MAYOR</b>   |               |                    |                   |
|-------------------------------------|---------------|--------------------|-------------------|
|                                     | <b>ACTIVO</b> | <b>PASIVO Y PN</b> | <b>RESULTADOS</b> |
| Caja                                | 321,00        |                    |                   |
| Deudores                            | 0,00          |                    |                   |
| Mercadería de reventa (existencias) | 300,00        |                    | 0,00              |
| Proveedores                         |               | 84,70              |                   |
| Iva-Débito Fiscal en Suspenso       |               | 0,00               |                   |
| Iva-Crédito Fiscal en Suspenso      | 14,70         |                    |                   |
| Iva-Débito Fiscal                   |               | 0,00               |                   |
| Iva-Crédito Fiscal                  |               | 0,00               |                   |
| Iva-Impuesto a Pagar                |               | 21,00              |                   |
| Patrimonio Neto                     |               | 500,00             |                   |
| Ventas                              |               |                    | 100,00            |
| Compras                             |               |                    | -70,00            |
| <b>SUMAS</b>                        | <b>635,70</b> | <b>605,70</b>      | <b>30,00</b>      |
| <b>RESULTADO</b>                    |               | <b>30,00</b>       | <b>30,00</b>      |

En la medida en que el sujeto “se demora” en pagar a su proveedor, reteniendo el IVA percibido al cobrar de su cliente, la obligación de pago del IVA reconoce esa situación, obligándolo a ingresar la diferencia, con lo cual se neutraliza el privilegio espurio de quien se financia a costa de sus proveedores y del Fisco.

**ALTERNATIVA 3: EL SUJETO PAGA A PESAR DE NO COBRAR  
ASIENTOS DE DIARIO**

**MÉTODO ACTUAL**

Al comprarse la mercadería y recibirse la factura se suele contabilizar lo siguiente:

|          |                              |       |       |
|----------|------------------------------|-------|-------|
| 1/9/2003 | COMPRAS                      | 70,00 |       |
|          | IVA-CRÉDITO FISCAL           | 14,70 |       |
|          | A    PROVEEDOR               |       | 84,70 |
|          | Por la compra de mercaderías |       |       |

Al entregarse y facturarse la mercadería se suele contabilizar lo siguiente:

|           |                             |        |        |
|-----------|-----------------------------|--------|--------|
| 10/9/2003 | DEUDOR                      | 121,00 |        |
|           | a    IVA-DÉBITO FISCAL      |        | 21,00  |
|           | a    VENTAS                 |        | 100,00 |
|           | Por la venta de mercaderías |        |        |

Al efectuarse el pago se suele contabilizar lo siguiente:

|           |               |       |       |
|-----------|---------------|-------|-------|
| 20/9/2003 | PROVEEDOR     | 84,70 |       |
|           | a    CAJA     |       | 84,70 |
|           | Por lo pagado |       |       |

Al completarse el período fiscal y liquidarse el IVA se suele contabilizar lo siguiente:

|           |                                        |       |       |
|-----------|----------------------------------------|-------|-------|
| 30/9/2003 | IVA-DÉBITO FISCAL                      | 21,00 |       |
|           | a    IVA-CRÉDITO FISCAL                |       | 14,70 |
|           | a    IVA-IMPUESTO A PAGAR              |       | 6,30  |
|           | Por la liquidación del IVA del período |       |       |

**MÉTODO NUEVO**

Al comprarse la mercadería y recibirse la factura se contabiliza lo siguiente:

|          |                                |       |       |
|----------|--------------------------------|-------|-------|
| 1/9/2003 | COMPRAS                        | 70,00 |       |
|          | IVA-CRÉDITO FISCAL EN SUSPENSO | 14,70 |       |
|          | a    PROVEEDOR                 |       | 84,70 |
|          | Por la compra de mercaderías   |       |       |

Al entregarse y facturarse la mercadería se contabiliza lo siguiente:

|           |                                    |        |        |
|-----------|------------------------------------|--------|--------|
| 10/9/2003 | DEUDOR                             | 121,00 |        |
|           | a    IVA-DÉBITO FISCAL EN SUSPENSO |        | 21,00  |
|           | a    VENTAS                        |        | 100,00 |
|           | Por la venta de mercaderías        |        |        |

Al efectuarse el pago se contabiliza lo siguiente:

|           |                                             |       |       |
|-----------|---------------------------------------------|-------|-------|
| 20/9/2003 | PROVEEDOR                                   | 84,70 |       |
|           | a    CAJA                                   |       | 84,70 |
|           | Por lo pagado                               |       |       |
|           | IVA-CRÉDITO FISCAL                          | 14,70 |       |
|           | a    IVA-CRÉDITO FISCAL EN SUSPENSO         |       | 14,70 |
|           | Por el perfeccionamiento del crédito fiscal |       |       |

Al completarse el período fiscal y liquidarse el IVA se contabiliza lo siguiente:

|           |                                        |       |       |
|-----------|----------------------------------------|-------|-------|
| 30/9/2003 | IVA-SALDO TÉCNICO A FAVOR              | 14,70 |       |
|           | a    IVA-CRÉDITO FISCAL                |       | 14,70 |
|           | Por la liquidación del IVA del período |       |       |

Seguidamente se muestra cómo esa situación se exterioriza en las cuentas de Mayor.

**ALTERNATIVA 3: EL SUJETO PAGA A PESAR DE NO COBRAR  
CUENTAS DE MAYOR**

**ALTERNATIVA 3 – METODO USUAL**

| <b>ESTADO DE CUENTAS DE MAYOR</b>   |               |                    |                   |
|-------------------------------------|---------------|--------------------|-------------------|
|                                     | <b>ACTIVO</b> | <b>PASIVO Y PN</b> | <b>RESULTADOS</b> |
| Caja                                | 115,30        |                    |                   |
| Deudores                            | 121,00        |                    |                   |
| Mercadería de reventa (existencias) | 300,00        |                    | 0,00              |
| Proveedores                         |               | 0,00               |                   |
| Iva-Débito Fiscal                   |               | 0,00               |                   |
| Iva-Crédito Fiscal                  |               | 0,00               |                   |
| Iva-Impuesto a Pagar                |               | 6,30               |                   |
| Patrimonio Neto                     |               | 500,00             |                   |
| Ventas                              |               |                    | 100,00            |
| Compras                             |               |                    | -70,00            |
| <b>SUMAS</b>                        | <b>536,30</b> | <b>506,30</b>      | <b>30,00</b>      |
| <b>RESULTADO</b>                    |               | <b>30,00</b>       | <b>30,00</b>      |

**ALTERNATIVA 3 – METODO NUEVO**

| <b>ESTADO DE CUENTAS DE MAYOR</b>   |               |                    |                   |
|-------------------------------------|---------------|--------------------|-------------------|
|                                     | <b>ACTIVO</b> | <b>PASIVO Y PN</b> | <b>RESULTADOS</b> |
| Caja                                | 115,30        |                    |                   |
| Deudores                            | 121,00        |                    |                   |
| Mercadería de reventa (existencias) | 300,00        |                    | 0,00              |
| Proveedores                         |               | 0,00               |                   |
| Iva-Saldo técnico a favor           | 14,70         |                    |                   |
| Iva-Débito Fiscal en Suspense       |               | 0,00               |                   |
| Iva-Crédito Fiscal en Suspense      |               | 00,00              |                   |
| Iva-Débito Fiscal                   |               | 0,00               |                   |
| Iva-Crédito Fiscal                  |               | 0,00               |                   |
| Iva-Impuesto a Pagar                |               | 0,00               |                   |
| Patrimonio Neto                     |               | 500,00             |                   |
| Ventas                              |               |                    | 100,00            |
| Compras                             |               |                    | -70,00            |
| <b>SUMAS</b>                        | <b>551,00</b> | <b>521,00</b>      | <b>30,00</b>      |
| <b>RESULTADO</b>                    |               | <b>30,00</b>       | <b>30,00</b>      |

En la medida en que el sujeto paga a su proveedor a pesar de no haber cobrado de su cliente, el IVA reconoce esa situación al no obligarlo a ingresar el impuesto ya que el mismo no se trasladó como crédito fiscal a su cliente, con lo cual se neutraliza el perjuicio perverso que actualmente obliga a quien se ve obligado a tributar por el impuesto que debe recaer sobre el mal pagador.

Omitimos por obvio el desarrollo de la ALTERNATIVA 4 que estaría dada por el caso en cual el sujeto no cobra de su cliente ni paga a su proveedor. En ese caso, la adopción del método de “lo percibido” haría que se mantengan “en suspense” tanto el *débito fiscal* como el *crédito fiscal* hasta tanto tengan lugar los respectivos cobros y pagos. Precisamente para prevenir que este tipo de casos “se dibuje” con el propósito de sustraerse indefinidamente a la imposición, resultarían aplicables los remedios que se mencionan *supra* en el #.0.

Por último debe tenerse en cuenta que el método utilizado para la ejemplificación se ha simplificado al máximo, al no tomarse en cuenta los regímenes de retención, percepción y pagos a cuenta, así como haberse prescindido de las bases de cálculo.

En la práctica es recomendable incorporar todas las partidas que permitan contar con la información y ejercitar el control necesarios, y no limitarse a la simple segregación de los créditos y débitos fiscales “en suspenso” de los que resultan efectivamente computable. En especial sería necesario agregar al Plan de Cuentas las partidas que expongan las bases de cálculo computables, de modo que además de contarse con información sobre las ventas, sobre las compras y sobre los demás conceptos que interesan a la información contable propiamente dicha, se incorporen las cuentas que muestren los movimientos y saldos de las “Cobranzas computables” y de los “Pagos computables”, con desagregación según las alícuotas a las que están sometidas las respectivas operaciones y según los períodos en que opera esa computabilidad.

## **CRITERIO DEL PERCIBIDO SU CONSIDERACION EN LOS GRAVAMEN NACIONALES Y PROVINCIALES**

**DR. Felix Rolando**

### 1. INTRODUCCION

#### 1.1. SU RELACION CON EL PRINCIPIO DE COMODIDAD

Se entiende por el principio de comodidad aquél postulado por el cual se sostiene que la determinación y pago del impuesto debe establecerse en las formas y oportunidades que faciliten el mejor cumplimiento de la obligación tributaria por parte de los contribuyentes.

En efecto, este principio <sup>5</sup> pregona que todo impuesto debe ser recaudado en el tiempo y en el modo que con mayor probabilidad sea conveniente para el contribuyente pagarlo, de modo de atenuar el impacto de la percusión del impuesto.

En tal sentido, si consideramos que el criterio del percibido se encuentra generalmente asociado a la existencia de disponibilidad financiera de las sumas involucradas de los diversos actos económicos, resulta evidente que la utilización de este criterio en los distintos gravámenes considerará la mejor situación del contribuyente para abonar el tributo, al acercar el momento en que nace la obligación tributaria con aquel en que la capacidad financiera resulta más adecuada para realizar la correspondiente erogación.

Es importante resaltar que el análisis acerca de la conveniencia o no de establecer el criterio del percibido en la determinación de un gravamen, no debería implicar modificación alguna de la definición del respectivo hecho imponible, ni siquiera de la forma en que debe determinarse la base imponible, sino que su incidencia se limitaría a establecer normas diferentes de imputación, o

---

<sup>5</sup> A. Smith

momentos distintos de configuración de la obligación tributaria, dependiendo ello del tipo de gravamen que se analice.

De este modo, podemos afirmar que a lo largo de la vida del ente, los resultados que debieran obtenerse utilizando el criterio del percibido o cualquier otro, deberían ser similares, de manera que únicamente variaría la imputación temporal de los componentes de la base imponible, o bien la configuración de la obligación tributaria, según corresponda.

## 1.2. UTILIZACION DEL PERCIBIDO PARA EL CUMPLIMIENTO DE OTROS PROPOSITOS

En general, podríamos afirmar que la utilización del criterio del percibido puede estar orientada al cumplimiento de distintos propósitos, de acuerdo a los diferentes efectos que su utilización da en cada caso:

- 1) Como medio idóneo para lograr una mejor medición de la capacidad contributiva.
- 2) Para brindar al contribuyente un criterio de fácil implementación para la asignación de los elementos que componen la base imponible o la configuración de la obligación tributaria, según corresponda.
- 1) Como complemento para asegurar la procedencia de determinadas deducciones o gastos.

## 2. SU ANALISIS EN EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS

### 2.1. ACERCA DEL CONCEPTO DE PERCIBIDO

Como bien lo señala prestigiosa doctrina <sup>6</sup> no existe en la norma tributaria una caracterización ni definición alguna sobre el criterio del percibido, sino que la ley se limita a precisar cuándo se entiende que las ganancias se consideran percibidas y los gastos devengados. Desde este punto de vista, al menos la ley otorga ciertas precisiones sobre este criterio, a diferencia de lo que ocurre con el principio de devengado respecto a l cual la norma no establece ninguna definición.

De la aludida caracterización se destaca que el concepto de percepción abarca:

1. Pago directo al beneficiario: ya sea en dinero o en especie
2. Pago presunto: Cuando se verifica la disponibilidad de la renta por parte del beneficiario.
3. Pago indirecto: Decisión del beneficiario con respecto al destino de los fondos.

De este modo, para considerar que un beneficio se ha percibido, no basta la disponibilidad jurídica de la renta, sino que se exige la efectiva disponibilidad económica, desechándose de este modo la mera registración o reconocimiento de deuda como conceptos asimilables a la percepción.

En este sentido, se ha presentado cierta discrepancia en la doctrina, ya que mientras algunos autores<sup>7</sup> han sostenido que habrá pago presunto cuando el mismo es acreditado en cuenta y existe

---

<sup>6</sup> Adolfo Atchabahian, El Impuesto a las Ganancias, 2º Edición, Editorial Depalma.

<sup>7</sup> REIG, Enrique, El Impuesto a las Ganancias, Buenos Aires, 1996, pág. 300.

disponibilidad financiera, suponiéndose así que ha habido acceso a su goce, otros autores<sup>8</sup> han afirmado que la acreditación en cuenta es una mera registración, por más abundancia de dinero que tenga el deudor. y que la percepción sólo existe cuando hay disponibilidad económica del beneficio. Diferentes fallos<sup>9</sup> se han pronunciado en este sentido

Por otra parte, para que exista disponibilidad efectiva, no necesariamente debe entenderse que el beneficiario haya dispuesto materialmente del beneficio: así la comunicación de pago implica percepción, independientemente que el beneficiario pase a retirar el cobro

Como puede observarse, de acuerdo a la caracterización dada por la ley del gravamen, el criterio del percibido estrictamente hablando debe ser entendido como diferente al criterio de lo *cobrado*, dado que este último es conocido como sistema de caja, dónde sólo se registran los movimientos que tengan como contrapartida la utilización de fondos<sup>10</sup>. De este modo en el criterio del percibido contemplado por la norma comprende actos que no se encuentran vinculados a un movimiento de fondos, como ocurre en el caso de la disposición indirecta o presunta de la renta. Tampoco hay vinculación con un movimiento de fondos en el caso de disposición directa, cuando ésta consiste en un pago en especie, o bien simplemente en los casos en que estando disponible la renta el beneficiario no hace efectivo el cobro.

Destacamos que existe un antiguo Dictamen de la Dirección que interpretaba que configuraba percepción cualquier acto que tuviera efecto de pago. Considerando las distintas formas previstas por el Código Civil para extinguir las obligaciones, entendemos que tal afirmación no era correcta.

De este modo, podemos citar lo establecido al respecto por el artículo 724 del Código Civil, al establecer que las obligaciones se extinguen:

- Por el pago
- Por la novación: transformación de una obligación anterior en otra (art. 801 C.Civ.)
- Por la compensación: Cuando dos personas por derecho propio, reúnen la calidad de acreedor y deudor recíprocamente, cualesquiera que sean las causas de una y otra deuda (art. 818 C.Civ.)
- Por la transacción: acto jurídico bilateral, por el cual las partes, haciéndose concesiones recíprocas, extingue obligaciones litigiosas o dudosas (art. 832 C. Civ.)
- Por la confusión: Cuando sucede en una misma persona la calidad de acreedor y deudor (art. 862 C.Civ.)
- Por la renuncia de los derechos del acreedor: Toda persona capaz de dar o recibir a título gratuito, puede hacer o aceptar la renuncia gratuita de una obligación (art. 868 C.Civ.)
- Por la remisión de la deuda: Cuando el acreedor entregue voluntariamente al deudor el documento original en que constare la deuda, si el deudor no alegare que la ha pagado (art. 877 C.Civ.)
- Por la imposibilidad del pago: Cuando la prestación que forma parte de la obligación es física o legalmente imposible de realizar, sin culpa del deudor (art. 888 C.Civ.)

---

<sup>8</sup> JARACH, Dino, Impuesto a las Ganancias, Editorial Cangallo, Buenos Aires, 1980 y GIULIANI FONROUGE, Carlos y NAVARRINI SUSANA, Impuesto a las Ganancias, Edit. Depalma, 1996

<sup>9</sup> “Penn Control Argentina SA”, Cámara Federal, fallo del 7/3/69, y “Unión Científica Belga”, T.F.N., fallo del 9/6/72.

<sup>10</sup> Fernando García, “El I.V.A.: su determinación e ingreso mediante el criterio de lo percibido”

De acuerdo a las caracterizaciones realizadas por la norma fiscal acerca del criterio del percibido, se puede afirmar que sólo el pago propiamente dicho que consista en dar sumas de dinero o en especie, y la compensación pueden ser considerados como medios de extinción de las obligaciones que implican la percepción de la renta para el beneficiario.

La novación no sólo no es sinónimo de pago, sino que tampoco configura percepción, al no verificar el acreedor de la disposición efectiva del beneficio.

Al respecto existen distintos pronunciamientos<sup>11</sup> en el mismo sentido, afirmando que los pagos documentados no implican la percepción.

## 2.2. REQUISITO PREVIO AL DEVENGO

Reiteradamente ha expresado la doctrina<sup>12</sup>, que no puede existir una ganancia percibida, cuando esta no ha sido aún devengada. De esta manera, el cobro anticipado de las sumas correspondientes, constituye una deuda, que se cancelará con el cumplimiento de la correspondiente contraprestación. Idéntico criterio corresponde ser aplicado a los gastos.

De este modo se ha señalado que la percepción o cobranza sólo puede provenir del nacimiento previo de un derecho, lo que determina una determinada secuencia<sup>13</sup>:

- a) Realización de actividad
- b) Devengamiento del ingreso
- c) Exigibilidad de la contraprestación
- d) Percepción efectiva

De este modo, resulta evidente que la percepción implica el previo y efectivo ejercicio de la prestación.

Además se comparte el criterio sostenido en cuanto al concepto de ganancia, la cual debe ser entendida como un enriquecimiento efectivo y definitivo, no encontrándose por lo tanto sujeto a condición alguna. Es por ello que no puede afirmarse que una renta ha sido percibida si la actividad que la origina aún está comprometida.

No obstante la condición señalada, la jurisprudencia se pronunció en sentido contrario<sup>14</sup> al afirmar que ante el cobro de un anticipo se había verificado la percepción de la renta, por cuanto existió desde el momento de su percepción disponibilidad económica del mismo. En igual sentido se expuso en otra causa<sup>15</sup>, con relación al anticipo cobrado por un síndico, al expresar el tribunal que correspondía la

---

<sup>11</sup> Dictamen 50 del 31/5/73 de la DGI y fallo de la Cámara Federal. Otro fallo: "Club Atlético Newell's Old Boys" T.F.N. Sala A 2/9/99

<sup>12</sup> JARACH, Dino

<sup>13</sup> Alejandro A. Crivella – Dictámenes y consultas de la AFIP analizadas y comentadas - Aplicación Tributaria – página 19.

<sup>14</sup> "Tinelli, Marcelo H.", fallo del T.F.N. Sala D del 16/2/2000 – Dictamen (D.A.L.) Nº 2/98 Boletín Nº 15 A.F.I.P. – Octubre de 1998.

<sup>15</sup> "Palomino, Eduardo M.", fallo del T.F.N. Sala B del 26/11/98

gravabilidad de los anticipos de honorarios, en virtud de que se encontraba debidamente acreditada la percepción de los mismos, lo que se ajusta al criterio de "percibido" aplicable a la 4°.

## 2.4. EL CRITERIO DEL PERCIBIDO Y SU RELACIÓN CON LAS DISTINTAS CATEGORÍAS

Si bien se trata de un criterio identificado con la 2° Y 4° categorías, se advierte que el criterio del percibido también resulta de aplicación para la determinación de los resultados que corresponden a la 3° categoría.

En efecto, tal como lo expresamos precedentemente, se puede afirmar que la adopción del criterio del percibido obedece en cada caso a distintos propósitos a saber:

- 1) Para lograr una mejor medición de la capacidad contributiva.
- 2) Para brindar un criterio de fácil implementación destinado a determinados sujetos pasivos del gravamen que carecen de una administración adecuada para aplicar otro criterio cuya implementación requeriría mayor complejidad.
- 3) Para facilitar al contribuyente el cumplimiento del pago del gravamen acercando la obligación al momento en que el sujeto verifica la percepción de la renta. En cierta forma, la adopción del criterio devengado-exigible, resulta ser una variante para el cumplimiento parcial de este propósito.
- 4) Para complementar el criterio del devengado, de modo de asegurar la procedencia de determinadas deducciones o gastos.

Así estas rentas, relacionadas comúnmente con el criterio de devengado, se ven relacionadas con la utilización del criterio percibido en los siguientes casos:

1. Imputación de la ganancia por parte de sujetos incluidos en la tercera categoría, derivada de dividendos de acciones y los intereses de títulos, bonos y demás títulos valores: se imputan en el ejercicio en que han sido puestos a disposición.
2. Erogaciones de empresas locales de capital extranjero, que implican ganancias gravadas de fuente argentina para su controlante o ubicada en un paraíso fiscal: se imputa como devengado, pero con la condición de que se verifique la percepción por parte del beneficiario, dentro del plazo previsto para presentar la correspondiente D.J.
3. Gratificaciones abonadas al personal: la deducción es procedente en el ejercicio fiscal por el cual se abonen sólo si los importes correspondientes son pagados dentro del plazo para presentar la D.J. - ing g) art. 87 Ley-
4. Empresas de construcción –apartado a) art. 74 Ley-: a opción del contribuyente podrá imputarse al ejercicio fiscal el beneficio bruto que resulta de aplicar sobre los importes cobrados, el porcentaje de ganancia bruta previsto para la obra.

## 2.5. CONCURRENCIA DE LOS CRITERIOS DE IMPUTACION

En general, existe cierta rigidez en la aplicación de los criterios de imputación, en el sentido que la ley no brinda opciones al contribuyente –salvo excepciones-, para elegir entre uno u otro criterio. De este modo el criterio del percibido está contemplado para ser utilizado para la imputación de determinadas rentas o gastos, no existiendo ningún otro criterio alternativo.

No obstante, la ley permite alternar en algunos casos el criterio del percibido con el de devengado. Así el art. 36 de la ley establece que cuando un contribuyente hubiese seguido el sistema de percibido, a los efectos de la liquidación del impuesto, las ganancias producidas o devengadas pero no cobradas hasta la fecha de su fallecimiento serán consideradas, a opción de los interesados, en alguna de las siguientes formas:

- a) Incluyéndolas en la última declaración jurada del causante.
- b) Incluyéndolas en la declaración jurada de la sucesión, cónyuge supérstite, herederos y/o legatarios, en el año en que las perciban.

Debe advertirse que la aplicación del criterio del percibido no se realiza en su acepción pura o extrema, sino que mismo subsiste con otro criterio a los efectos de determinar el resultado neto atribuible a determinada categoría. Así, mientras los ingresos brutos de la 4ª categoría se imputan por el percibido, las compras de bienes de uso no se deducen por las simples inversiones, sino que las amortizaciones correspondientes se imputarán en función a los años de vida útil de dichos bienes.

Por último, podemos afirmar que no existe simetría entre en el tratamiento utilizado para asignar la renta en cabeza del beneficiario receptor y el que es aplicado para la deducción de los gastos en cabeza del sujeto pagador. O sea, podrá el beneficiario del pago asignar las rentas de acuerdo al percibido, mientras que el sujeto pagador deducirá los gastos en función al devengado, u cualquier otra combinación posible. Esta falta de simetría no constituye un defecto en la técnica del gravamen, sino que encuentra su respaldo en las diferentes formas en que debe medirse la capacidad contributiva de los sujetos, de acuerdo a la definición de renta que les corresponde.

De este modo, para aquellos sujetos a quienes les cabe la configuración de la renta, de acuerdo a la teoría del balance, no existen dudas que la utilización del criterio del devengado constituye un criterio mucho más adecuado, al contemplar resultados que independientemente de su percepción, deben ser considerados “ganancias” de acuerdo a la definición dada. Por el otro lado, la aplicación del criterio del percibido, resulta ser más razonable en aquellos sujetos cuyas ganancias se ajusten a la teoría de la fuente (periodicidad, habilitación y permanencia de la fuente).

## 2.6. ANTECEDENTES DEL USO DEL PERCIBIDO

Hace aproximadamente treinta años, existió en el impuesto a las Ganancias la opción legal de imputar las rentas de la tercera categoría utilizando el criterio del percibido. El ejercicio de la opción implicaba la obligatoriedad de continuar con su uso, no pudiendo discontinuarse sin la previa autorización del organismo fiscal.

De acuerdo a la opinión de Dino Jarach, la opción acordada al contribuyente respondía al principio que el rédito para estar sujeto al impuesto debía estar realizado, o sea efectivamente adquirido. T

Como ha sido señalado por algunos autores<sup>16</sup> el criterio del percibido en su acepción pura implicaría eliminar todo diferimiento de los gastos pagados, aún por la compra de bienes de uso y evitar todo cómputo de ingresos generales respecto de los cuales no se hubiera verificado la percepción (aún en el caso de aumento de inventario por compras a plazo). Pero resulta evidente que ante estos extremos pierde racionalidad de determinación de los resultados del período, conforme a dicho sistema.

Por tal motivo, la opción de imputar las rentas de tercera categoría por el método del percibido, se vio siempre alternado por el uso del criterio del devengado o normas propias diferentes de la percepción. para la imputación de determinadas rentas o gastos, de modo de evitar la gran distorsión que se podía presentar.

De este modo las compras de bienes de uso se trataron siempre como bienes amortizables en función de la vida útil de los mismos, y los bienes de cambio se consideraron en su totalidad, independientemente del momento en que se hubiera pagado la correspondiente compra. Lo mismo ocurría con las diferencias de cambio (revaluación anual de saldos impagos), dividendos de acciones e intereses de títulos, provisiones de incobrables y despido, gratificaciones y honorarios, etc. Es decir aún cuando se previó la opción de imputar los resultados de acuerdo al criterio del percibido, nunca se aplicó en su acepción extrema al punto de imputar el gasto al momento de la erogación.

### 3. I.V.A.

#### 3.1. CONSIDERACIONES PREVIAS

En la actual legislación del gravamen el criterio del percibido se encuentra contemplado en forma exclusiva como pauta de configuración temporal de la obligación tributaria en los siguientes casos:

- Provisión de agua regulada por medidor a consumidores finales.
- Operaciones de canje de productos primarios con otros bienes, locaciones y servicios gravados: entrega de los bienes
- Servicios cloacales, de desagües o de provisión de agua corriente, regulados por tasas o tarifas, prestados a sujetos que sean consumidores finales.
- Locaciones de inmuebles: cuando ante incumplimiento se inician acciones judiciales.
- Señas o anticipos que congelan precio
- Obras a través de sistemas de concesión

Por otra parte, y a diferencia de lo que ocurre en otros impuestos (p.e. Imp.a las ganancias), donde la aplicación del criterio resulta exclusiva para determinados tipos de rentas, en el I.V.A. el criterio del percibido concurre, en muchos casos, con otras pautas de perfeccionamiento del hecho imponible, sin excluirlas, sino que se aplicará aquella cuya existencia se verifique primero:

- Provisión de agua, energía eléctrica o de gas reguladas por medidos:
- Prestaciones de servicios o locaciones de obra (en general).
- Servicios cloacales, de desagües o de provisión de agua corriente, regulados por tasas o tarifas, prestados a sujetos que no sean consumidores finales

---

<sup>16</sup> Sergio Bliajer, Luis Fleichman, Cesar Litvin y Noemí Zajdman – “El método de lo percibido como sistema de imputación y el ajuste por inflación” – Revista La Información, Julio 1984, Editorial Cangallo.

- Servicios de telecomunicaciones regulados por tasas o tarifas.
- Cobranzas por vía judicial o percibidas a través de cajas forenses, o colegios o consejos profesionales.
- Colocaciones o prestaciones financieras
- Locaciones de inmuebles
- Trabajos sobre inmuebles de terceros
- Locaciones de cosas o arriendos de circuitos o sistemas de telecomunicación
- Locaciones del inciso e) del artículo 3º que originen contraprestaciones que deben calcularse en función de montos o unidades de ventas, producción, explotación o índices similares, cuando originen pagos periódicos.
- Prestaciones realizadas en el exterior, utilizadas o explotadas económicamente en el país.

La extensa enunciación realizada precedentemente, pone de manifiesto que el criterio de la percepción coexiste plenamente en la aplicación vigente del impuesto.

De este modo, el análisis de la conveniencia o ventajas de la adopción del criterio del percibido debe realizarse sin prejuicios basados en los problemas de fiscalización que tal criterio pudiera originar, ya que de ser ciertos, esos inconvenientes ya existen. Dicho de otro modo, si el criterio del percibido, no resulta apropiado como pauta para la configuración de la obligación tributaria, ya es tarde: el criterio tiene plena vigencia y aplicación práctica.

La cuestión consiste en analizar si el momento a partir del cual nace la obligación tributaria debiera ser casi exclusivamente la percepción, y no solo considerarlo en forma alternativa para anticipar el nacimiento de dicha obligación.

En efecto, el criterio del percibido parece no ser tan malo cuando se utiliza para anticipar el nacimiento de la obligación tributaria, pero sí lo es cuando lo que se busca es contemplar una mejor aptitud del contribuyente para cumplir con el pago del gravamen.

Por otro lado debe precisar también la diferencia que existe entre un criterio de percepción amplio, o un criterio de caja condicionado sólo al movimiento de fondos. Si consideramos que el propósito del IVA es alcanzar con el gravamen en forma indirecta las distintas manifestaciones de consumo, y que éstas no siempre se encuentran vinculadas a un flujo de fondos, deberíamos inclinarnos por la aplicación del criterio del percibido en sentido amplio, similar al criterio adoptado para el impuesto a las Ganancias, abarcando así los pagos directos en efectivo o especie, los pagos indirectos y los presuntos.

### 3.2. ASPECTOS DEL GRAVAMEN QUE SE VEN AFECTADOS POR NO CONSIDERAR EL CRITERIO DEL PERCIBIDO

#### 3.2.1. PRINCIPIO DE EQUIDAD Y DE COMODIDAD

Acerca de este aspecto, coincidimos con lo afirmado por prestigiosa doctrina<sup>17</sup> al sostener que resulta perverso el método vigente, que adopta un momento distinto a la percepción para obligar al pago del impuesto.

En efecto parece un contrasentido afirmar que le corresponde al vendedor la obligación de afrontar el pago del impuesto, por un gravamen que es concebido para que sea pagado por el consumidor. Parece más razonable entender, que si la capacidad contributiva tiene que ver con el consumo de los adquirentes, y en ese sentido la mejor exteriorización es cuando los consumidores abonan por dichos consumos, no debería exigirse a quienes proveen los bienes y servicios que adelanten el gravamen por pagos que los consumidores no han realizado aún.

Como bien lo afirma la citada doctrina, el acto de pago del impuesto tiene mayor conexidad con la prestación dineraria, que con la prestación física.

Evidentemente no sólo el adelantamiento del gravamen sino la eventual incobrabilidad del crédito respectivo, constituyen una seria afectación al principio de equidad.

Así la perversidad en que se incurre podría originar las siguientes situaciones:

- Sujetos que anticipan y financian un impuesto que quizá nunca cobren
- Sujetos que utilizan y deducen el gravamen que quizá nunca pagarán.

De este modo en definitiva, se podría llegar a ejecutar y sancionar a quien no ha pagado un impuesto, que no ha podido cobrar al consumidor.

En este sentido, cabe destacar un antiguo fallo<sup>18</sup> que puso de manifiesto la importancia del principio de equidad y la manifestación de la capacidad contributiva como un ingrediente inexorable, al sostener que no se cumplía con dicho principio, cuando el sujeto pasivo se veía obligado a ingresar el gravamen algunos meses antes de la percepción de los importes, produciéndose un agravio que lesionaba el derecho de propiedad.

### 3.2.2. FINANCIACIÓN DEL IMPUESTO

El hecho de que la obligación tributaria nazca en diversos momentos, diferentes en su mayoría con el de la percepción del importe de la operación, origina distorsiones y falta de neutralidad.

La falta de neutralidad se advierte claramente por la erosión que se produce en la situación financiera del contribuyente, que será mayor cuando más alejadas se encuentren las fechas en que el contribuyente efectivamente dispone de los fondos y aquella en la que deba ingresar efectivamente el gravamen.

Esto origina como consecuencia lógica, la obligación de financiar el gravamen y la tendencia a trasladar a los precios (cuando ello es posible) el costo de dicha financiación, afectando la situación del sujeto vendedor en el mercado. Su situación frente al impuesto no es la misma de quien vende al contado. No obstante en un mercado altamente recesivo e inestable, la cuestión se torna altamente conflictiva.

---

<sup>17</sup> Rubén Marchevsky y Juan Oklander

<sup>18</sup> "Algodonera Flandria" - Juzgado Federal de Mercedes, 25/6/82

El cargo financiero del gravamen hace que exista una propensión a desestimar las operaciones a plazos, o bien realizarlas difiriendo incorrectamente la facturación.

Este efecto constituye una fuente de financiamiento para ciertos sectores económicos, mientras que para otros constituye un factor adicional de costo, que puede derivar en mora y evasión.

En períodos de inflación, los efectos son más significativos.

### 3.2.3. LA INCOBRABILIDAD DE LAS OPERACIONES GRAVADAS

De acuerdo a la actual redacción de la ley, una vez determinado el débito fiscal por el nacimiento de una obligación tributaria, resulta totalmente irrelevante la eventual incobrabilidad del precio de la operación.

Pese a lo injusto que pudiere parecer esta situación debemos reconocer que el actual criterio no es arbitrario, sino que su aplicación resulta coherente con la pauta adoptada para configurar la obligación tributaria, de modo que si ésta existe independientemente de la percepción, no debiera afectarse por la falta de cobro de la operación. En efecto, debe tenerse presente por otro lado, que por la mecánica del I.V.A., el débito fiscal de un sujeto constituye crédito fiscal de otro, y no es posible o no sería deseable, modificar un componente sin alterar el otro.

Pero por ello, no podemos dejar de señalar, que la incobrabilidad de una operación respecto a la cual el contribuyente determinó e ingresó el correspondiente débito fiscal, constituye en sí un acto que distorsiona en gran medida las características propias de un gravamen al consumo, puesto que considerando aisladamente la operación, transforma al IVA de tal manera, que de un impuesto indirecto al consumo lo convierte en un impuesto que incide directamente en el contribuyente, coincidente en un mismo sujeto la percusión y la incidencia del gravamen.

En efecto, es claro que al tratarse el I.V.A. de un impuesto indirecto, se pretende alcanzar como capacidad contribuya las manifestaciones de consumo de los adquirentes, lo cual se realiza indirectamente a través de los vendedores. De esta forma, el sujeto percutido (contribuyente) traslada a través del mecanismo legal previsto el gravamen a los sujetos adquirentes, quienes en definitiva se transforman en sujetos incididos al no poder trasladar la carga hacia delante.

Es indudable que la falta de traslación del gravamen por no existir un flujo monetario suficiente para poder hacerlo, y la falta de alguna medida compensatoria al respecto, transforma este gravamen en un impuesto directo, donde el sujeto percutido se transforma en sujeto incidido.

En resumen, no se trata de un tema menor. No es simplemente la afirmación del principio de comodidad, de modo que el contribuyente pueda cumplir con su obligación en el momento que dispone de los recursos monetarios necesarios para tal fin. Por el contrario, se trata de la afectación de un aspecto mucho más trascendente.

Además y como destacan los autores citados, el actual criterio de imputación afecta en mayor medida al propio organismo fiscal, dado que mientras que por un lado debe reconocer la validez del crédito fiscal por una operación no pagada, por el otro debe intentar cobrar el impuesto a quien no tuvo la disponibilidad financiera, lo que en ciertos casos será hartamente difícil de lograr.

### 3.2.4. COMPLEJIDAD DEL ACTUAL ARTÍCULO 5° DE LA LEY

La necesidad de precisar los diferentes momentos en los cuales puede nacer la obligación tributaria, en cada uno de los hechos imposables, dio lugar a la existencia de un extenso artículo 5° de la ley que comprende una diversidad de pautas:

- Entrega del bien
- Emisión de la factura (o acto equivalente)
- Vencimiento establecido para el pago
- Incorporación de bienes
- Finalización de la prestación
- Aceptación del certificado de obra
- Fecha de escritura o posesión de inmuebles
- Fecha en que queda firme el auto de aprobación del remate
- Cuando la importación se considera definitiva.
- Emisión de póliza o suscripción del contrato (seguros)
- Percepción total o parcial del precio o la seña

Evidentemente, la adopción del criterio del percibido simplificaría en gran medida la aplicación del artículo mencionado.

No obstante, debe tenerse presente que el propósito del gravamen es alcanzar la capacidad contributiva de los consumidores, a través de los consumos que realicen. Por tal motivo, no sería apropiado exigir el pago del impuesto en cabeza del vendedor exclusivamente en los casos en que se verifique percepción o movimientos de fondos, porque ello dejaría afuera todas aquellas operaciones de consumo no instrumentadas a través de un flujo de fondos.

Por tal motivo, debería contemplarse la situación de los siguientes casos<sup>19</sup>:

- Operaciones que no tienen contraprestación dineraria;: canjes o compensaciones, aportes, adjudicación por disoluciones, refinanciación o reinversión, etc.
- Normas destinada a presumir el cobro dentro de ciertos plazos razonables, salvo prueba en contrario.
- Importaciones definitivas
- Retiros o consumo de bienes desafectados de la actividad gravada, por parte del titular de la explotación.

Esta posición no coincidiría con la sostenida oportunamente por otros autores<sup>20</sup>, quienes se mostraron a favor de aplicar el impuesto en base al criterio del realizado, en vez del percibido.

### 3.2.5. CRITERIO DEL PERCIBIDO Y EL CREDITO FISCAL I.V.A.

---

<sup>19</sup> En igual sentido, Juan Oklander y Luis Fadda -Revista Impuestos 2001, B-2244.

<sup>20</sup> Fernando García – El I.V.A.: su determinación e Ingreso mediante el criterio de lo percibido.

Destacamos lo expresado por prestigiosos autores<sup>21</sup>, cuando los mismos afirman que, de acuerdo a la legislación vigente, el hecho de autorizar el cómputo del crédito fiscal por las meras compras (y no en función a los consumos o costos), permite inferir que el régimen está más cerca del criterio del percibido que del devengado. O sea que el criterio tipo consumo o financiero, si bien no supone gravar en forma directa la percepción, constituye una aproximación a este criterio.

La adopción del criterio del percibido como pauta para configurar la obligación tributaria y la consiguiente configuración del débito fiscal, exigiría en forma razonable, que el crédito fiscal se origine en operaciones respecto de las cuales se hubiere verificado la el correspondiente pago por parte del adquirente y percepción en cabeza del beneficiario. Esto significa que el criterio financiero vigente para el establecimiento del crédito fiscal, debería condicionarse exigiendo el efectivo pago de la operación.

No obstante y por las razones expuestas precedentemente<sup>22</sup> debería contemplarse el caso de adquisiciones que por las características de las operaciones, no existe un flujo de fondos: dación en pago, permita, etc.

#### 4. SU ANALISIS EN LOS IMPUESTO INTERNOS

Los impuesto internos o de consumos específicos recaen sobre el *expendio* de determinados bienes, definiendo la ley que se entenderá por expendio para los casos en que no se fije una forma especial, la transferencia a cualquier título, su despacho a plaza y su posterior transferencia por el importador a cualquier título

La posibilidad de que los bienes alcanzados por el gravamen se entreguen a título gratuito, nos permite inferir que no necesariamente existirá un flujo de fondos asociado a su transferencia o cualquier otro tipo de contraprestación.

En efecto y a diferencia de lo que ocurre en la definición del hecho imponible del IVA (donde las entregas a título gratuito no constituyen venta), en este gravamen las entregas, aunque sean a título gratuito, constituyen el expendio alcanzado por la ley.

Desde este punto de visto, no se debería impulsar la utilización de un criterio de imputación sustentado en el percibido, sencillamente porque que la percepción no necesariamente existirá en los actos alcanzados por el impuesto.

No obstante y por las razones expuestas, observamos que para la configuración de la respectiva obligación tributaria, existe un verdadero apartamiento de la percepción de las sumas involucradas. En este sentido podemos afirmar, con los mismos fundamentos que expresamos en los puntos precedentes<sup>23</sup>, que podrán existir efectos no deseados similares a los señalados con relación a la financiación del impuesto, los montos incobrables y la transformación del gravamen en cuanto a su incidencia.

---

<sup>21</sup> Idem Nota 16.

<sup>22</sup> Ver 3.2.4.

<sup>23</sup> Ver 3.2.1., 3.2.2. y 3.2.3.

En el impuesto que analizamos no existe ningún efecto simétrico en cabeza del vendedor y comprador (como sí ocurre en el IVA donde el débito fiscal del vendedor tiene correspondencia con el crédito fiscal para el adquirente), de manera que cualquier ajuste que se pretenda realizar en la liquidación del gravamen en cabeza del vendedor, no afectará de modo alguno al adquirente.

De este modo, entendemos recomendable, con el fin de evitar los efectos no deseados vinculados con los créditos incobrables, permitir la deducción de dichas sumas de la base imponible correspondiente al ejercicio fiscal en que se verifique la respectiva incobrabilidad.

## 5. SU ANALISIS EN EL IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS

En general, de acuerdo al texto legal de cada una de las jurisdicciones, el criterio del percibido como pauta de imputación temporal de los ingresos que constituyen la base imponible, se halla previsto a modo de excepción.

En efecto, y con el propósito de adecuar la determinación del gravamen a las características administrativas del sujeto pasivo, las normas disponen que al tratarse de responsables que no tienen la obligación legal de confeccionar estados contables, el gravamen se determina sobre el total de los ingresos percibidos durante el correspondiente período fiscal.

Los efectos no deseados que venimos señalando en el I.V.A. y en cierta forma en Impuestos Internos, también resultan aplicables a este tipo de gravamen, cuando el mismo se determina en función al criterio de devengado.

No obstante con el fin de evitar una carga directa del gravamen en cabeza del sujeto percutido, se prevé la deducción de la respectiva base imponible de los cargos considerados incobrables. La mencionada mecánica se aplica exclusivamente para quienes siguen el criterio de devengado, y constituye la manera de evitar la distorsión que se produciría al gravar en cabeza del vendedor (sujeto percutido) sobre un monto que nunca ha podido cobrar al sujeto incidido.

## EL CRITERIO DEL PERCIBIDO Y SU RELACION CON LOS REGIMENES DE PERCEPCION

Los distintos estudios<sup>24</sup> acerca de las figuras de agentes de retención o percepción vinculan a las mismas a la existencia efectiva de fondos de terceros.

Del mismo modo lo entendió oportunamente la D.G.I. a través del Dictamen 24/79 (30/7/79) al expresar que los agentes de retención y de percepción son sujetos pasivos de la relación jurídica tributaria. Los primeros son los que por ser deudores o por el ejercicio de una función pública, una actividad, un oficio o una profesión se hallan en contacto directo con una suma de dinero que, en principio, correspondería al contribuyente y, consecuentemente, pueden amputar la parte de la misma que corresponde al Fisco en concepto de impuesto, ingresándola a la orden de ese acreedor. Los agentes de percepción, por su parte, son los que por su profesión, oficio o actividad se encuentran en la situación de recibir del contribuyente una suma de dinero a cuyo monto originario deben adicionar el tributo que luego ingresarán al Fisco.

---

<sup>24</sup> C. Giuliani Fonrouge y S. C. Navarrine – Procedimiento Tributario – Dealma – página 195.

Por otra parte, a través del Dictamen 35/79 (10/9/79) el organismo fiscal expresó que los agentes de percepción son los que por su profesión, oficio o actividad, se encuentran en la situación de recibir del contribuyente una suma de dinero a cuyo monto originario debe adicionar el tributo que luego ingresarán al fisco., expresando que la obligación de actuar como agente de retención o percepción sólo se origina en la medida en que dichos responsables dispongan de los fondos de propiedad del contribuyente.

En ciertos regímenes, la existencia de fondos para aplicar la retención resulta fundamental, ya que si bien la oportunidad para aplicar la retención es el momento del pago (criterio del percibido de acuerdo al artículo 18 de la ley del imp. ganancias), la inexistencia de disponibilidad financiera torna inaplicable el régimen por imposibilidad manifiesta.

De este modo, podemos afirmar que si bien los regímenes de retención se aplican de acuerdo al criterio del percibido, la amputación del gravamen se realiza ante la efectiva disponibilidad financiera de los fondos del contribuyente.

No obstante, existen ciertos casos que constituyen una excepción, como por ejemplo la obligación de efectuar la retención ante operaciones canceladas mediante pagarés, letras de cambio, facturas de crédito y cheques de pago diferido<sup>25</sup>.

Por otro lado, los denominados regímenes de percepción vigentes, no consideran la existencia de disponibilidad financiera de fondos de propiedad del contribuyente, obligando al agente de percepción de ingresar el monto de percepción aún en los casos en que la operación que le dio origen no hubiese sido cobrada.

No obstante, debe reconocerse que en ciertos regímenes de percepción provinciales, se establece la obligación de ingresar los respectivos montos una vez que la operación que le dio origen hubiera sido realizada. Este requisito debería generalizarse y aplicarse en la totalidad de los regímenes vigentes.

---

<sup>25</sup> RG (AFIP) 830/2000, artículo 13.