

Factoring e Impuesto a la Renta

OPINIÓN

Silvia Muñoz Salgado
PROFESORA
UNIVERSIDAD
DE LIMA



La “revolución del crédito” anunciada por el presidente de la República, en el contexto de las facultades delegadas, plantea la necesidad de revisar medidas tributarias que impulsen distintas formas de financiamiento y de acceso masivo, de manera que ofrez-

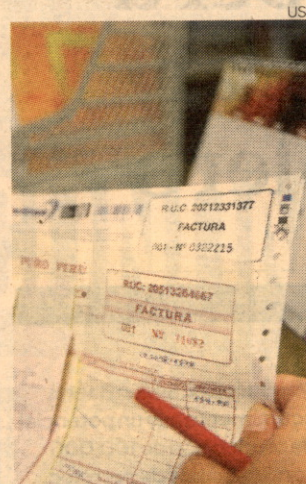
can tasas más competitivas y, en conjunto, mejoren las condiciones de financiamientos disponibles para las mypes, por ejemplo.

Una de esas modalidades es la negociación de la Factura Negociable (es decir, la copia adicional de la factura comercial) que emiten estas empresas a sus clientes, entre ellos, principales contribuyentes.

Este tipo de operaciones puede repercutir favorablemente en el mercado de capitales, permitiendo la inter-

vención de más inversionistas: empresas, individuos, no domiciliados y, sobre todo, fondos de inversión cuyos inversionistas pueden ser, precisamente, todos los anteriormente nombrados.

A pesar de estos beneficios, el marco tributario aplicable no es claro ni exacto. El adquirente de una factura negociable, adquirida a valor de descuento, y que asume el riesgo de crédito del deudor de la factura comercial, puede generar una rentabilidad importante si



es que, al vencimiento de la obligación, recupera el valor nominal de la factura.

Si la diferencia es una renta, ¿cuándo se aplica el IR? ¿En la adquisición de la factura, al vencimiento, o cuando se cobra el crédito? ¿Qué ocurre si el recupero del valor nominal de la factura se efectúa a plazos? ¿Y qué ocurre si es que los adquirentes son personas naturales o no domiciliados en el Perú? ¿Quién paga el IR?

Solo algunos de estos aspectos se regulan en un

cuestionable decreto supremo del año 2007, que trata a la renta del adquirente como una renta por servicios, es decir, una renta de negocio (28%); cuando, en realidad, nos enfrentamos a una típica renta proveniente de inversión en cualquier otro instrumento financiero.

Esperamos que estos problemas puedan resolverse. Solo así, este esfuerzo producirá los beneficios que se esperan alcanzar.