



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y DE ADMINISTRACIÓN

POSGRADOS



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

Universidad de la República
Facultad de Ciencias Económicas y de Administración

Trabajo final para obtener el título de Magíster en Tributación

**INGRESO POR LA VENTA DE INMUEBLES A PLAZO DESDE EL PUNTO
DE VISTA CONTABLE Y FISCAL EN EL ÁMBITO DEL IRAE**

Cr. Alejandro Alberto Bouzada Arijón

Cr. Federico Martínez Orsi

Cr. Rodolfo Martín Núñez Sánchez

Tutor: Cr. Gabriel A. Pedro Fraga

Montevideo

URUGUAY

2020

PÁGINA DE APROBACIÓN

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba el Trabajo Final:

Título

.....
.....
.....

Autor/es

.....
.....
.....

Tutor

.....

Posgrado

.....
.....

Puntaje

.....

Tribunal

Profesor.....
(nombre y firma)

Profesor.....
(nombre y firma)

Profesor.....
(nombre y firma)

Fecha.....

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer:

- A nuestro tutor, Prof. Mág. Cr. Gabriel Pedro, quien con sus conocimientos y apoyo nos guió a través de cada una de las etapas del presente trabajo para alcanzar los objetivos deseados.
- A los estudios contables que gentilmente compartieron sus opiniones sobre el tema objeto de este trabajo, las que constituyen la evidencia empírica del mismo.
- Al Prof. Cr. Juan Antonio Pérez Pérez, reconocido tributarista de nuestro país, por las opiniones que nos brindó en relación al tema de investigación.
- A nuestra Facultad, que nos ofrece la posibilidad de seguir ampliando nuestros conocimientos.
- A nuestras familias, por su incondicional apoyo.

ABSTRACT

El tratamiento contable y fiscal de los ingresos por ventas de inmuebles a plazo requieren en la actualidad especial atención por diversos motivos. En materia contable, por el reciente cambio que esta normativa tuvo con la entrada en vigencia de la NIIF 15, aplicable a las operaciones de referencia, considerando las dificultades que por lo general tiene la adopción de nuevas normas contables. En materia fiscal, por la “pobre” redacción que a nuestro entender presenta el artículo 13 del Decreto N° 150/007 reglamentario del IRAE -que otorga un tratamiento fiscal particular a las operaciones en cuestión- y puede llevar a diversas interpretaciones, desde por ejemplo si su aplicación es obligatoria, hasta qué resultados quedan incluidos en el mismo. Otro motivo relevante es la consideración del componente financiero, siempre presente en este tipo de transacciones.

Lo anteriormente expuesto, nos lleva a plantearnos la hipótesis de que en nuestro país existen diferentes interpretaciones en el tratamiento contable y fiscal de la operación en cuestión. A los efectos de demostrarla, y luego de un estudio de la normativa aplicable, se realizó un relevamiento de la situación actual sobre el tema de estudio en algunos de los principales estudios contables referentes en la materia.

La investigación concluye en que la hipótesis planteada resulta ser parcialmente verdadera, ya que se constataron diversas interpretaciones en la aplicación de la normativa fiscal, pero no así en la contable, aunque en esta última, se detectaron casos de incumplimiento. En virtud de esas diversas interpretaciones, este equipo de investigación aporta el método que aplicaría al caso tratado.

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	1
1.1.	Objetivos y alcance del trabajo	1
1.2.	Motivación	1
1.3.	Metodología	3
2.	MARCO NORMATIVO CONTABLE.....	5
2.1.	Las Normas Contables Adecuadas	5
2.2.	Criterio general de reconocimiento de ingresos	7
2.3.	Criterio específico de reconocimiento y medición de ingresos	10
3.	MARCO NORMATIVO FISCAL	20
3.1.	Criterio general de reconocimiento de ingresos	20
3.2.	Criterio específico de reconocimiento y medición de ingresos.....	23
3.2.1.	Diferimiento del resultado por la venta – artículo 13.....	27
3.2.2.	Algunas soluciones comparadas.....	30
3.2.3.	Análisis del artículo 13.....	31
3.2.3.1.	Obligatoriedad de su aplicación	31
3.2.3.2.	Resultados a diferir por el artículo 13	33
3.2.3.3.	Plazo	38
3.2.3.4.	Cuotas.....	38
4.	APLICACIÓN PRÁCTICA.....	40
4.1.	Presentación del caso práctico.....	40
4.2.	Tratamiento contable del caso práctico	41
4.3.	Tratamiento fiscal del caso práctico sin considerar la diferencia de cambio	42
4.4.	Tratamiento fiscal del caso práctico considerando la diferencia de cambio	47
5.	COMPARACIÓN DE NORMAS CONTABLES Y FISCALES	52
6.	CONCLUSIONES	56
7.	ANEXOS.....	59
	Anexo I: Metodología	59
	Anexo II: Cuadros de cálculos y gráficos	61
	Anexo III: Análisis de sensibilidad	68
8.	BIBLIOGRAFÍA.....	80

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Objetivos y alcance del trabajo

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo demostrar que existen en Uruguay diferentes interpretaciones en el tratamiento de los ingresos por la venta de inmuebles a plazo tanto, desde un punto de vista contable como fiscal por parte de los estudios especializados.

Asimismo, aportaremos el método que el equipo entiende es aplicable al caso en cuestión.

Su alcance está limitado a las operaciones de ventas de inmuebles a plazo –una vez adquirido o construido el activo– reguladas por la Ley N° 8.733 –Ley de Promesa de Enajenación de Inmuebles a Plazos– del 17/06/1931 en el ámbito de aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante “las NIIF”), y del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (en adelante “IRAE”). Asimismo, y por un tema de extensión del trabajo, no se abordarán los puntos relacionados con el costo de la venta del bien.

1.2. Motivación

Los motivos de la elección de este tema de investigación fueron los siguientes:

1- Es evidente la importancia que para las entidades tiene el reconocimiento de los resultados por sus ventas en la confección de los estados financieros y en la liquidación

de sus impuestos. Los criterios adoptados en su determinación afectan, por ejemplo, los resultados a distribuir por parte de sus propietarios, la tasa de interés que le aplicarán los bancos a los préstamos solicitados por la entidad, la obligación –o no– de registrar sus estados financieros ante la Auditoría Interna de la Nación, entre otras. Desde el punto de vista fiscal podrá impactar, por ejemplo, en los anticipos de IRAE que le corresponderá realizar y en la posibilidad de determinar sus rentas en forma ficta según lo establecido en el artículo 64 del Decreto N° 150/007.

2- Lo señalado en el punto anterior se ve potenciado en el caso de las ventas de inmuebles a plazo, ya que por lo general son operaciones por importes significativos, pactadas en moneda extranjera, a largo plazo, y donde intervienen variables tales como las diferencias de cotización entre monedas o índices y las tasas de interés, y que comprenden resultados por la operación propiamente dicha y resultados directamente vinculados a ella, como son los resultados financieros.

3- Los recientes cambios en materia contable en las normas de reconocimiento de ingresos, en particular con la entrada en vigencia de la NIIF 15 –Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes–, aplicable al tema de estudio.

4- La “pobre” redacción, a nuestro entender, de la principal norma fiscal relativa a este tema, el artículo 13 del Decreto N° 150/007, reglamentario del IRAE. En este sentido, algunas de las interrogantes que pueden surgir son:

- a- Si su aplicación es obligatoria u opcional.
- b- Cuáles son los resultados que la norma habilita a diferir.
- c- Cuál es el importe que se puede diferir, dependiendo de la interpretación que se le dé a lo que la norma refiere como “cantidad de cuotas contratadas”.
- d- Si existe un plazo mínimo o una cantidad de cuotas mínimas para poder aplicar el artículo.

e- Si se puede entender que no existe el componente financiero de la operación en caso de no estar explícitamente detallado en la documentación de compra-venta.

f- Si al haber diversas formas de interpretar el artículo, es atribución del contribuyente aplicarlas en cada operación en forma indistinta según su conveniencia.

5- Las recientes consultas realizadas al fisco relacionadas con el tratamiento de ingresos provenientes de operaciones de ventas de inmuebles a plazo (Consultas N^{os} 6.132, 6.185 y 6.305).

6- La existencia de asimetrías entre los tratamientos contable y fiscal que en ciertas operaciones o resultados se dan, y tal como veremos, sucede en la venta de inmuebles a plazo.

7- Es un tema del que no hay antecedentes bibliográficos, tesis, publicaciones, revistas especializadas ni otro material de consulta.

1.3. Metodología

Nuestro trabajo se centró en realizar un relevamiento de la situación actual en algunos de los principales estudios uruguayos referentes en el tema. En el [Anexo I](#) se listan diecisiete estudios dentro de los cuales, y debido a un tema de confidencialidad, están los cuatro que fueron entrevistados para la presente investigación.

La metodología empleada fue de análisis de las normas contables y fiscales y realización de entrevistas. En lo que respecta a la normativa, se realizó un análisis exhaustivo de la misma, a los efectos de poder realizar las comparaciones. Las entrevistas consistieron en seis preguntas específicas (Ver [Anexo I](#)) para posteriormente desarrollar una entrevista abierta.

Con el objetivo de que quienes lean este trabajo de investigación interpreten las variables sujetas a estudio de la misma manera, se determinaron las mismas como los marcos normativos contable y fiscal, que abordan el ingreso por la venta de inmuebles a plazo en el Uruguay.

Cuadro de dimensiones, sub dimensiones e indicadores

Dimensión	Sub dimensión	Indicadores
Interpretación del Marco Normativo Contable regulado por el Decreto N° 124/011	Devengamiento del ingreso	Concepto de devengamiento del ingreso
	Reconocimiento del ingreso	Momento de reconocimiento del ingreso
	Valuación del ingreso	Monto por el cual reconocer el ingreso
Interpretación del Marco Normativo Fiscal en el ámbito del IRAE	Devengamiento del ingreso	Concepto de devengamiento del ingreso
	Reconocimiento del ingreso	Momento de reconocimiento del ingreso
	Valuación del ingreso	Monto por el cual reconocer el ingreso
	Ingresos incluidos en el artículo 13 del Decreto N° 150/007	Determinación de ingresos incluidos en el artículo 13 del Decreto N° 150/007
	Diferimiento de ingresos	Métodos de diferimiento de ingresos
	Descomposición del precio de la transacción entre resultado bruto y componente financiero	Criterio de descomposición del precio de la transacción entre resultado bruto y componente financiero

2. MARCO NORMATIVO CONTABLE

2.1. Las Normas Contables Adecuadas

El artículo 89 de la Ley N° 16.060 -Ley de Sociedades Comerciales- del 04/09/1989 en la redacción dada por el artículo 499 de la Ley N° 18.362 del 06/10/2008, establece que los estados financieros de dichas entidades deberán ser elaborados y presentados de acuerdo con normas contables adecuadas (NCA), delegando en el Poder Ejecutivo –a través del artículo 91– la determinación de las mismas. A estos efectos, el Ejecutivo ha tomado como base el cuerpo normativo elaborado en un primer momento, por la Comisión de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC¹ por sus siglas en inglés) y luego por su sucesor, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB² por sus siglas en inglés), organismo independiente del sector privado dedicado a uniformizar los principios de contabilidad aplicados. Las normas contables emitidas por éstos han sido las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las NIIF.

Así, y acompañando los cambios que con el tiempo han tenido las normas emitidas por los referidos organismos, como consecuencia de la evolución de la teoría contable en adaptación a las nuevas realidades económicas, el Poder Ejecutivo, a través de sucesivos decretos, ha ido reglamentando el cuerpo normativo que se considera NCA. Actualmente,

¹ El IASC (International Accounting Standards Committee) es una Junta de Normas Internacionales de Contabilidad fue fundada el 1 de abril de 2001, como sucesora del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad.

² El IASB (International Accounting Standards Board), <https://www.ifrs.org/groups/international-accounting-standards-board/> es la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad que es un organismo independiente del sector privado que desarrolla y aprueba las NIIF y funciona bajo la supervisión de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF).

las NCA aplicables a sociedades comerciales en nuestro país, son las establecidas en los Decretos del Poder Ejecutivo N^{os}. 124/011, 291/014 y 399/019, e incluye las siguientes:

- Las NIIF.
- Las NIC.
- Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES).
- Las interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de información Financiera o el anterior Comité de Interpretaciones (CINIIF³ - SIC⁴).
- El Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros (MC) adoptado por el IASB.

Adicionalmente, dependiendo del tipo de entidad emisora de los estados financieros, se deberá considerar:

- Las Entidades Emisoras de Valores de Oferta Pública (EVOP) deben aplicar las denominadas NIIF “full”, que están compuestas por NIIF, NIC, CINIIF, SIC y MC.
- Las Entidades Reguladas deben aplicar la normativa impuesta por su ente regulador.
- Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) deben aplicar las NIIF para PYMES, pero pueden optar por aplicar las NIIF “full”.

³ CINIIF: Comité de Interpretaciones de Normas Internacionales de Información Financiera

⁴ SIC: Comité Permanente de Interpretaciones - Standing Interpretations Committee

- Las Entidades de Menor Importancia Relativa (EMIR) deben aplicar en principio solamente diecinueve secciones de la NIIF para PYMES, pudiendo optar también por aplicar dicha norma en forma completa o las NIIF “full”.
- Las recientemente creadas sociedades por acciones simplificadas (SAS) están reguladas por las mismas NCA aplicables a las sociedades comerciales establecidas en la Ley N° 16.060, lo que las deja en condiciones de igualdad en materia contable.

Si bien como se pudo observar en el Uruguay existen distintos cuerpos normativos, en el entendido de que las NIIF “full” son de mayor jerarquía que la NIIF para PYMES, y que a nuestro entender son más avanzadas que esta última, la presente investigación se basa en aquellas.

Considerando lo anteriormente expuesto, y recordando que el alcance del presente trabajo es la venta de inmuebles con saldo de precio pagadero a plazo (excepto actividades de construcción) para sociedades comerciales que aplican NIIF “full”, el cuerpo normativo contable aplicable para el reconocimiento y medición de ingresos son el MC y la NIIF 15.

2.2. Criterio general de reconocimiento de ingresos

El criterio general de reconocimiento de ingresos está establecido en el MC. Éste, llamado por parte de la doctrina como la “Constitución” de las normas contables, es un documento emitido por el IASB en donde se establecen los principios básicos sobre los que se deben basar las NIIF para poder emitirse.

Teniendo presente que el tema de estudio corresponde a una operación de venta, debemos precisar la definición de “ingreso” de acuerdo al MC. El párrafo 4.68 del MC 2018 define los ingresos como *“incrementos en los activos o disminuciones en los pasivos que dan lugar a incrementos en el patrimonio, distintos de los relacionados con aportaciones de los tenedores de derechos sobre el patrimonio”*.

Asimismo, el MC diferencia los “ingresos ordinarios” de las “ganancias”. Mientras que los primeros “surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad”, los segundos son “otras partidas que, cumpliendo la definición de ingresos, pueden o no surgir de las actividades ordinarias llevadas a cabo por la entidad”. En el caso de que el giro de la entidad sea la venta de inmuebles, el ingreso por la venta será considerado un ingreso ordinario, mientras que en caso de que su giro sea otro, no. En este último caso, la NIC 16 –Propiedades, Planta y Equipos– establece en sus párrafos 68 y 68A que el resultado surgido al dar de baja un elemento de Propiedades, Planta y Equipo no se clasificará como ingresos de actividades ordinarias, salvo que la entidad, en el curso de sus actividades ordinarias, venda rutinariamente elementos de Propiedades, Planta y Equipo que se mantenían para arrendar a terceros. Cabe acotar, que la NIC 40 –Propiedades de Inversión– no especifica nada al respecto.

De acuerdo al MC, y a los efectos de cumplir con el criterio de lo devengado, los elementos de los estados financieros (activos, pasivos, patrimonio, gastos e ingresos) se deben reconocer cuando tienen lugar, incluso si los cobros y pagos resultantes se producen en un período diferente. Hay quienes sostienen que el concepto “devengamiento” es muy vago, y no realiza otro aporte que descartar el criterio de caja

como base para el reconocimiento de los elementos de los estados financieros o ubicarlo en el lado opuesto. El reconocimiento implica la incorporación en los estados financieros de una partida que cumpla la definición del elemento correspondiente, satisfaciendo además, los criterios para su reconocimiento establecidos para cada uno de los elementos.

Si bien el nuevo MC 2018 cambió la forma de referirse a las condiciones para reconocer un elemento de los estados financieros, y entre ellos los ingresos, al establecer que se requiere que la información sea relevante y represente fielmente el elemento, a nuestro entender subyacen básicamente las mismas condiciones de su predecesor. En el caso particular de un ingreso, el mismo debe reconocerse cuando “ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los pasivos, y además el importe del ingreso puede medirse con fiabilidad”. El párrafo no establece otra cosa más que las entidades deben reconocer sus ingresos cuando se cumple el proceso ganancial, el cual concluirá cuando se tenga certeza razonable del ingreso de beneficios a la entidad y de que los mismos pueden determinarse de manera fiable. El proceso ganancial no siempre es el mismo, y dependerá de qué tipo de ingreso se refiera para que se considere concluido. A vía de ejemplo, mientras que en el caso de la venta de mercadería las normas refieren a que el proceso ganancial se considera concluido con la transferencia del control de la misma, en el caso de la tenencia de una moneda extranjera que se cotiza normalmente en el mercado, no será necesaria la venta para reconocer el ingreso por la diferencia de cambio. Por lo tanto, mientras que en algunos casos es necesaria la realización de una operación, en otros casos basta con una simple valuación a los efectos de reconocer un ingreso.

La determinación del “devengamiento” de los ingresos es imprescindible a los efectos de su correcta imputación a los ejercicios correspondientes y por ende a la adecuada determinación de los resultados de los ejercicios de la entidad en los respectivos años.

Como se pudo observar, el MC no profundiza en el reconocimiento de cada tipo de ingreso, sino que establece lineamientos generales, y luego, a los efectos de determinar cuándo, cómo y por qué monto debemos reconocer cada uno de los mismos, nos debemos remitir a la NIIF específica que trate el tema en cuestión.

2.3. Criterio específico de reconocimiento y medición de ingresos

En mayo de 2014, el IASB y el FASB⁵, en el proceso de armonización de ambas entidades, emitieron la norma conjunta denominada “Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes”, que cada entidad conoce como la NIIF 15 (en adelante “la Norma”) y Tema 606, respectivamente, con el objetivo de unificar los criterios para el reconocimiento de ingresos, emitiendo una única norma que tratara todos los ingresos provenientes de actividades ordinarias.

La Norma reemplazó prácticamente la totalidad de sus predecesoras sobre reconocimiento de ingresos ordinarios existentes: NIC 11 –Contratos de Construcción–, NIC 18 –Ingresos de Actividades Ordinarias–, CINIIF 13 –Programas de Fidelización de Clientes–, CINIIF 15 –Acuerdos para la Construcción de Inmuebles–, CINIIF 18 –

⁵ El FASB Financial Accounting Standards Board (<https://www.fasb.org/home>) es una organización privada sin fines de lucro cuyo objetivo principal es establecer y mejorar los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP) en Estados Unidos.

Transferencias de Activos procedentes de Clientes–, y SIC 31 –Ingresos-Permutas de Servicios de Publicidad–.

Comenzó a discutirse en 2002 y se pospuso su entrada en vigencia tres veces; a nivel mundial hay quienes la han llegado a llamar la “temible” NIIF 15, siendo su aplicación obligatoria a partir del 1 de enero de 2018.

Los lineamientos básicos de la Norma son que la entidad debe reconocer los ingresos de actividades ordinarias resultantes de un contrato con un cliente, por el monto que refleje la contraprestación a la que la entidad reciba o tenga derecho a recibir, a medida que se va transfiriendo el control de los distintos activos (bienes y servicios) correspondientes a las obligaciones de desempeño.

En lo que respecta a las definiciones tanto de ingresos, como de ingresos ordinarios, la Norma establece exactamente las mismas que el MC.

Aunque la Norma recibe el nombre “Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes”, en el caso de que la entidad no tenga como actividad principal la venta de inmuebles, y por tanto la venta de los mismos no se consideren ingresos ordinarios, tanto por el párrafo 69 de la NIC 16 como el párrafo 67 de la NIC 40, la enajenación de las Propiedades, Planta y Equipos o de las Propiedades de Inversión se deben tratar por esta norma.

Si bien la Norma no las establece como tales, a los efectos de la correcta aplicación de la misma es imprescindible el desarrollo de cinco etapas:

- 1) Identificación de el/los contratos con el cliente.
- 2) Identificación de la/las obligaciones de desempeño en el contrato.
- 3) Determinar el precio de la transacción.
- 4) Asignar el precio de la transacción entre las obligaciones de desempeño del contrato.
- 5) Reconocer el ingreso de actividades ordinarias cuando (o a medida que) la entidad satisface una obligación de desempeño.

Sin profundizar en todas las etapas, entendemos necesario realizar una breve explicación de las mismas, y tratar en forma específica solamente aquellos aspectos fundamentales para lograr un conocimiento cabal y trascendente en la venta de inmuebles a plazo.

En la primera etapa, la entidad deberá identificar la existencia o no de un contrato, lo cual es imprescindible para el reconocimiento del ingreso. La existencia del contrato implica básicamente que ambas partes se comprometan a cumplir sus respectivas responsabilidades y obligaciones, como ser en el caso de la entidad, proveer los bienes y/o servicios que se puedan identificar, y en el caso del cliente, pagar la respectiva contraprestación si es que la misma se pudo medir con fiabilidad.

En esta etapa asume particular importancia el párrafo 9 que exige cinco condiciones para la existencia de un contrato:

1. Existe un contrato aprobado por las partes las cuales se comprometen a cumplir con sus respectivas obligaciones;
2. La entidad puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir;

3. La entidad puede identificar las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir, o sea monto y secuencia;
4. El contrato tiene fundamento comercial por lo que se espera que el riesgo, calendario o importe de los flujos de efectivo futuros de la entidad, cambien como resultado del mismo; y
5. Es probable que la entidad recaude la contraprestación a la que tendrá derecho a cambio de los bienes o servicios que se transferirán al cliente, considerando para evaluar dicha probabilidad, únicamente la capacidad del cliente y la intención que tenga de pagar esa contraprestación a su vencimiento.

Si analizamos las condiciones, se puede observar que claramente están alineadas con las establecidas en el MC, es decir, el proceso ganancial se considera concluido primero, pudiendo medir con fiabilidad el monto de la transacción y segundo, siendo probable que la entidad recaude la contraprestación.

Este último punto es de suma importancia en la venta de inmuebles a plazo, dado que hasta que no se sea probable que se recaude la contraprestación, contablemente no se debe reconocer el ingreso y los montos percibidos del cliente permanecerán como un pasivo. Tal es así, que entre los casos prácticos que acompañan la Norma, el primero de ellos refiere al tema de la venta de un inmueble a plazo y su reconocimiento. El caso en cuestión se trata de una entidad que firma un contrato con un cliente para la venta de un inmueble a 1 millón de unidades monetarias (u.m.). La transacción, la cual se realiza sin garantía alguna, implica la entrega de un depósito no reembolsable de u.m. 50.000 y la financiación del 95% restante. Si el comprador incumple, la entidad recupera la propiedad del inmueble. El cliente, quien obtiene el control del inmueble desde el comienzo, lo

adquiere para instalar un restaurante sin tener experiencia y existiendo una gran competencia en la zona. Dado que éste no tiene otros ingresos, y pretende devolver el préstamo con los frutos del restaurante, que dada todas las condiciones afronta riesgos significativos, se entiende que no se cumple la última condición del párrafo 9 porque no es probable que la entidad cobre la contraprestación a que tiene derecho. En definitiva, dado que no estamos ante la presencia de un contrato, la entidad no debe reconocer un ingreso, y deberá contabilizar las u.m. 50.000 recibidas así como los sucesivos cobros contra una cuenta de pasivo.

Pero, ¿hasta cuándo la entidad deja de reconocer el ingreso? De acuerdo al párrafo 16 de la Norma, la entidad contabilizará la contraprestación recibida por un cliente como un pasivo hasta que ocurra alguna de las siguientes situaciones:

- 1- La entidad no tiene obligaciones pendientes de transferir bienes o servicios al cliente y toda, o sustancialmente toda, la contraprestación prometida por el cliente se ha recibido por la entidad y no es reembolsable;
- 2- Se ha terminado el contrato y la contraprestación recibida del cliente es no reembolsable.

O sea, cuando la entidad haya cobrado la mayor parte de la contraprestación y entienda que va a cobrar lo restante, y haya concluido el proceso ganancial, es recién en ese momento en que se debe reconocer el ingreso por la venta del inmueble a plazo. En el caso de que el comprador no pague las cuotas, y por ende el inmueble vuelva bajo el control de la entidad, nunca se dieron las condiciones para la existencia de un contrato, por lo que no se debe reconocer un ingreso por la venta del inmueble, pero sí por el dinero recibido no reembolsable.

La segunda etapa, implica identificar aquellos bienes y/o servicios distintos que la entidad se está comprometiendo en transferir, lo que la norma denomina “obligaciones de desempeño”. Un contrato puede incluir una o varias obligaciones de desempeño diferentes, y por ende se deben contabilizar por separado cada una a medida que se van cumpliendo. El ejemplo muy claro a los efectos de entender esta etapa es la venta del celular con una línea telefónica por un año, es claro que el contrato contiene dos obligaciones de desempeño. Si bien en muchos casos puede ser muy complejo determinar si un contrato contiene una o varias obligaciones de desempeño, a nuestro entender en la venta de un inmueble estrictamente, no se plantean grandes dificultades en relación a esta etapa.

La tercera etapa, implica la determinación del precio de la transacción, el que representa el importe de la contraprestación a la que una entidad espera tener derecho a cambio de transferir los bienes o servicios, excluyendo los importes recaudados a nombre de terceros (por ejemplo IVA). Este importe puede incluir importes fijos, variables o ambos y para su determinación debemos considerar:

- a. Si parte de la contraprestación es variable, por ejemplo por descuentos, devoluciones, incentivos, bonos o penalizaciones. En este caso la Norma establece ciertos lineamientos para estimar las mismas.
- b. Existencia de un componente de financiación significativo, ya sea explícito o implícito. La entidad deberá discriminar obligatoriamente los ingresos por intereses de los correspondientes a la venta del bien y/o servicio. En el análisis de si el contrato incluye un componente significativo de financiación la entidad debe considerar dos aspectos:

- La diferencia, si la hubiera, entre el importe de la contraprestación acordada y el precio de venta en efectivo (contado) de los bienes o servicios comprometidos; y
- El efecto combinado de:
 - El plazo de pago, o sea el período entre que la entidad transfiere los bienes o servicios y el cliente paga; y
 - Las tasas de interés dominantes en el mercado correspondiente.

La norma va más allá aún y en los casos prácticos que la acompañan establece que, si la tasa de interés fijada en el contrato no concuerda con la tasa de interés dominante en el mercado, se deberán calcular los intereses en función de esa última, y por diferencia el resultado por la venta del bien y/o servicio. Entendemos que puede ser muy frecuente en la venta de inmuebles a plazo la existencia de un componente significativo de financiación, y por ende la entidad deba proceder como lo recién expuesto. De acuerdo a la NIIF 9 - Instrumentos Financieros-, la mayoría de los créditos comerciales se deben valorar a costo amortizado, y por ende el interés se deberá reconocer a través de lo que se conoce como método de interés efectivo. Este método implica usar una tasa que descuenta exactamente el flujo futuro de cobros durante la vida útil esperada del instrumento financiero al importe en libros del activo financiero.

- c. Contraprestaciones distintas al efectivo, las que se medirán al valor razonable del bien recibido. Esto es lo que comúnmente se denomina permuta. Puede pasar que

en la venta de un inmueble a plazo parte del precio se “pague” con otro inmueble y el saldo financiado.

d. Contraprestaciones por pagos a realizar al cliente.

A nuestro entender, de los aspectos mencionados en esta tercera etapa, el más relevante para el caso tratado es el relacionado con la discriminación obligatoria del resultado bruto de la venta y el componente financiero. Claramente una operación de venta de inmuebles a plazo incluye -implícita o explícitamente- un componente financiero y al aplicar las normas contables se logra reflejar la esencia de la operación y la realidad económica.

En la cuarta etapa, y siempre y cuando el contrato con el cliente implique dos o más obligaciones de desempeño, la entidad deberá distribuir el precio de la transacción que determinó en la tercera etapa a través del precio de venta independiente de cada uno. A nuestro entender esta etapa y por el enfoque dado a la presente investigación, donde tratamos la venta de inmuebles solamente, no corresponde profundizar en la misma.

La quinta y última etapa, consiste en determinar el momento en que se debe reconocer el ingreso. Este aspecto, que a nuestro entender adquiere particular importancia en la venta de inmuebles a partir de la aplicación de la NIIF 15, es el momento en que se debe reconocer el ingreso una vez que se verifican todas las condiciones del párrafo 9. La Norma establece que se debe reconocer cuando se satisface una obligación de desempeño mediante la transferencia de los bienes o servicios comprometidos al cliente. El activo se transfiere cuando (o a medida que) el cliente obtiene el control de ese activo, entendiéndose como control de un activo, a la capacidad para redirigir el uso del activo y

obtener sustancialmente todos sus beneficios⁶ restantes. De acuerdo a la Norma, existen dos alternativas para reconocer el ingreso, o a lo largo del tiempo o en un momento determinado.

Una obligación de desempeño se satisface a lo largo del tiempo cuando cumple con uno de los siguientes criterios:

1. El cliente recibe y consume de forma simultánea los beneficios proporcionados a medida que la entidad los realiza;
2. El desempeño de la entidad crea o mejora un activo que el cliente controla a medida que se crea o mejora;
3. El desempeño de la entidad no crea un activo con un uso alternativo para la entidad y la entidad tiene un derecho exigible al pago por el desempeño que se haya completado hasta la fecha.

En el caso que no cumpla ninguno, la obligación de desempeño será satisfecha en un momento determinado.

La tercera condición recién mencionada asume mucha importancia en el caso de la construcción y venta de inmuebles, en el sentido de que aún no habiendo terminado la construcción y entrega del inmueble, la entidad, en el caso de que se cumplan ambas condiciones, debe reconocer el ingreso por el contrato a lo largo del tiempo. Dentro de los casos prácticos manejados por la Norma, la misma presenta el Caso 17 que contempla, por un lado, el cumplimiento conjunto de las condiciones mencionadas y por lo tanto, el

⁶ Los beneficios de un activo son los flujos de efectivo potenciales que pueden obtenerse directa o indirectamente como por: a) el uso del activo para producir bienes o prestar servicios; b) el uso del activo para mejorar el valor de otros activos; c) el uso del activo para liquidar pasivos o reducir gastos; d) la venta o intercambio del activo; e) la pignoración del activo para garantizar un préstamo; y f) conservar el activo.

reconocimiento de la venta del inmueble a lo largo del tiempo; y por otro, el no cumplimiento de las mismas y el reconocimiento en un momento determinado. Como se aclaró previamente, la presente investigación sólo se trata el tema de la venta de inmuebles y no el servicio de la construcción y venta de inmuebles.

3. MARCO NORMATIVO FISCAL

3.1. Criterio general de reconocimiento de ingresos

El IRAE es un impuesto de carácter anual y a efectos del reconocimiento de ingresos y gastos se adopta en términos generales el principio de lo devengado⁷, como se puede apreciar fundamentalmente en los artículos 8 y 16 del Título 4 del Texto Ordenado (TO) 1996, y en oposición al principio de lo percibido o de caja.

El artículo 8 establece que tanto las rentas como los gastos se imputarán al año fiscal en que termine el ejercicio económico anual, siempre que la entidad contenga contabilidad suficiente a juicio de la Dirección General Impositiva (DGI).

El artículo 16 por su parte, establece que constituye renta bruta el producido total de las operaciones de comercio, de la industria, de los servicios, de la agropecuaria y de otras actividades comprendidas que se hubiera devengado en el transcurso del ejercicio.

Es importante tener en consideración que la normativa no define el concepto de “devengado”, por lo que debe recurrirse a la normativa contable a efectos de comprender el concepto⁸, pero teniendo presente, que nuestro Derecho Tributario presenta normas y

⁷ Si bien hasta el año 1981 su predecesor el IRIC permitía liquidar por el criterio de lo devengado o el criterio de lo percibido

⁸ Esta conclusión se expuso en las Jornadas Tributarias del año 2008 el tema “Deducción de Gastos - Principio General de la deducción de gastos en el IRAE: análisis de los requisitos exigidos” los contadores Juan Acosta, Catalina Camejo, Johanna Sonderegger y el Dr. Guillermo Nieves los cuales se basaron en la opinión del Dr. Jose Luis Shaw: “El Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio”, en Manual de Derecho Financiero, Volumen III, página 93. Cr. Jorge Rossetto: “El Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio”, Parte II, Ediciones Rosgal, Montevideo 1976, página 23.

principios específicos en relación a este criterio, y por ende dicho concepto, tanto en materia contable como en materia fiscal no siempre van a coincidir.

Tanto los Cres. Pérez Pérez⁹ y Ana Laura Calleja¹⁰ como la DGI¹¹ comparten la posición de que ante la ausencia de una definición fiscal de “devengamiento”, y a los efectos de llenar un posible vacío, es necesario recurrir a la normativa contable para poder aplicar dicho concepto, pero siempre atendiendo a la necesidad de objetividad vigente en el campo tributario. En la misma línea se expresa el Cr. Daniel Porcaro¹², quien opina que no habiendo normas específicas sobre la materia, el método de reconocimiento fiscal de las rentas derivadas de la construcción y venta de unidades habitacionales debería seguir la mejor práctica contable. Por último, podemos citar al Cr. Félix Abadi¹³ quien opina, que en lo que refiere a la integración analógica, y dado el orden de prelación establecido por el artículo 5 del Código Tributario, las NIC resultarán aplicables para colmar aquellos vacíos normativos que no hubiera sido posible llenar mediante “las disposiciones de este código o por las particulares sobre cada materia”, ni por “las normas análogas y los principios generales de derecho tributario”.

En definitiva, ante un vacío en las normas fiscales de reconocimiento de ingresos y devengamiento, las distintas opiniones citadas concuerdan en que se debería remitir a las normas contables bajo la condición de objetividad antes mencionada, aspecto que como se verá más adelante, constituye un elemento clave en el presente trabajo.

⁹ Pérez Pérez, Juan Antonio “Los condicionamientos generales para la deducción de gastos en el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)”, Revista Tributaria del IUET N° 210, mayo-junio de 2009, página 425 e “Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)” Volumen II, página 20.

¹⁰ “Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)” Tomo I, Alvaro Romano –Coordinador– página 237.

¹¹ Consulta N° 3.557

¹² Porcaro Daniel, Reconocimiento de los resultados fiscales de la actividad de construcción y venta de inmuebles, Revista Tributaria del IUET N° 154, Montevideo, enero-febrero 2000, página 31.

¹³ Abadi Félix, Efectos de las nuevas normas contables sobre el terreno fiscal, Revista Tributaria del IUET N° 190, Montevideo, enero-febrero 2006, página 13.

Sin embargo, y por último, no podemos dejar de mencionar la Consulta de DGI N° 6.305 del 22/09/2020, donde una empresa de telecomunicaciones consulta sobre el impacto fiscal en la aplicación por primera vez de las NIIF 15 y 16. Para dar cumplimiento a la NIIF 15, la sociedad debe desagregar el precio de los servicios de telefonía del precio del teléfono móvil que entrega al inicio del contrato. Hasta el momento ha computado una pérdida por el celular que es entregado “de regalo” y un ingreso a medida que se genera el derecho a percibir el precio por el servicio, lo que en el caso ocurre mes a mes, siendo en opinión de la consultante, éste el criterio a aplicar (de lo "devengado") según las normas tributarias.

En respuesta a la Consulta, la Administración confirma su posición de que las normas contables no son de aplicación a efectos fiscales en forma íntegra, y concluye que nuevas reglas contables no habilitan a hacer cambios en los criterios fiscales. Nosotros coincidimos parcialmente con la respuesta brindada por la DGI, en que las normas contables no son 100% aplicables por lo anteriormente comentado, pero no compartimos que un cambio en la normativa contable, que no contradiga específicamente la normativa fiscal ni el principio de objetividad, no tenga impacto.

Supongamos que la empresa de la consulta de referencia empezara a operar mañana. En ese caso, debería comenzar a aplicar la NIIF 15, y no habría cambio de criterios, por lo que nos preguntamos, ¿habría elementos para hacer un ajuste fiscal? Si entendemos que no, entonces las empresas que inicien actividades tendrían un criterio de lo devengado “distinto” al de las que ya venían operando para un mismo hecho.

3.2. Criterio específico de reconocimiento y medición de ingresos

En lo que respecta al IRAE el reconocimiento de la venta se produce con la enajenación (compraventa) y con la promesa de compraventa o enajenación debidamente inscrita del inmueble. En relación a éstas, así queda de manifiesto en la respuesta de la DGI a la Consulta N° 5.873 donde una sociedad anónima que gira en el ramo de construcción y venta de inmuebles, consulta en forma vinculante el tratamiento tributario respecto a la venta que se hace con posterioridad a una rescisión de una promesa de compraventa de inmuebles inscrita. En este sentido, se cuestiona si cuando se enajene nuevamente la unidad a un tercero deberá dársele el tratamiento igual a una primera enajenación. La DGI responde que el documento otorgado (promesa) desplegó todos los efectos jurídicos de una primera enajenación, por lo que se configuró el hecho generador del impuesto.

En lo que respecta a la medición, en primer lugar, existirían dos alternativas en relación a la contraprestación recibida, que la misma sea en dinero o en especie. No se puede desconocer que Uruguay cuenta con una economía dolarizada, y la venta de inmuebles es un ejemplo claro de ello, donde prácticamente la totalidad de las transacciones se realiza en dólares. A los efectos de determinar el ingreso por la venta en moneda extranjera, de acuerdo a los artículos 73 y 74 del Decreto N° 150/007 se debe tomar la cotización interbancaria tipo comprador billete al cierre del día anterior al de la operación, y en el caso de no existir cotización a dicha fecha, se debe tomar la del último día hábil anterior. Al momento de realizar la transacción, una posibilidad es que el comprador pague toda o parte de la contraprestación en especie. En el caso puntual de los inmuebles, el literal b) del artículo 73 del Decreto N° 150/007 establece que se tomarán por el valor real vigente a la fecha de la operación, y en caso de no existir valor real o se demostrara que

corresponde tomar otro importe, su valor será determinado por peritos, el que podrá ser impugnado por la DGI. El artículo 73 no especifica si el valor real refiere al del bien recibido o al del bien entregado. Esto ha llevado a que, ante cuestionamientos de los contribuyentes, la Administración, en las Consultas N^{os} 6.013 de 26/07/2017, 5.913 de 22/12/2015, y 2.517 de 17/06/1985, entendiera que refiere al del bien recibido. En relación a la parte del artículo que establece que se debiera tomar otro valor, entendemos oportuno mencionar la opinión brindada por la DGI en la Consulta N^o 6.161. En la misma, la Administración argumentó que la elección de otro valor que no fuera el real, “no se trata de un tema de conveniencia al momento de la venta desde el punto de vista económico, sino que se refiere a que después de adquirido el bien hayan surgido circunstancias probadas y relevantes que impliquen tomar un valor distinto al valor real (valor de adquisición) como, por ejemplo, que se hayan realizado mejoras en el mismo. En tal caso, la normativa permite (inciso cuarto del artículo 20 Título 7 TO 1996) incorporar al valor fiscal (costo de adquisición actualizado) el costo de las mejoras debidamente documentadas al momento de la factura respectiva (también actualizadas). En dicho caso, podría sumar al valor real el costo de dichas mejoras y por eso, se trataría de una situación en que quedaría demostrado que “corresponde tomar otro importe”.

Siguiendo con la medición, un segundo punto a analizar refiere a si el componente financiero de la operación está discriminado o no. Si bien algunos de los documentos donde queda reflejada la transferencia del bien discriminan el precio de venta de los intereses o por lo menos de la tasa de interés aplicable a la operación, no es menos cierto que en muchos otros no existe tal discriminación, lo que puede dar lugar a la asignación de resultados distintos en cada ejercicio económico de la entidad. En este sentido, algunos de los estudios entrevistados sostienen que la no discriminación de los intereses implica

la no existencia de un componente financiero, y por ende reconocen la totalidad del precio como resultado bruto por la venta.

Respecto a este tema no existe normativa fiscal específica que exija la discriminación de intereses implícitos. Lo que cabría cuestionarse es si se trata de un vacío normativo a nivel fiscal o si, en aplicación del artículo 10¹⁴ del Decreto N° 150/007 que prevé partir del resultado contable -donde la referida discriminación es obligatoria- hace innecesaria la redacción de una norma específica.

En consultas vinculadas a este tema, la DGI no se ha pronunciado específicamente sobre este asunto. Como un primer acercamiento podemos citar la N° 5.347 referente a IVA. Es el caso de una sociedad anónima que enajena inmuebles a plazo, financiados por ella misma y cobrando conjuntamente con las cuotas el capital y los intereses por dicha financiación. El contribuyente manifiesta no tributar IVA por los inmuebles enajenados y consulta por el tratamiento frente al IVA, de los intereses de financiación que se cobran como consecuencia de la venta a plazo de esos bienes. La DGI entiende que para que los intereses de financiación constituyan una prestación accesoria, deben ser pactados en el momento de la venta y estar incluidos en la escritura pública. La Administración con esta respuesta no hace referencia a la imposibilidad o a la eventual obligación de discriminar intereses implícitos, pero queda claro que si no se incluyen en la escritura, no podrán considerarse prestación accesoria.

¹⁴ “Resultados fiscales.- Los resultados contables se ajustarán de acuerdo a las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas, adicionando o deduciendo, según corresponda, los gastos y las ganancias computadas o no en la contabilidad. Dichos ajustes se efectuarán en los formularios oficiales, sin perjuicio de la obligación de ajustar las registraciones contables a las disposiciones en vigencia.”

En la Consulta N° 6.294 una persona física pregunta cuál es la cotización del dólar que debe utilizar a los efectos de la determinación del importe mensual a pagar por Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF) incrementos patrimoniales, correspondiente a una promesa de enajenación de inmuebles a plazos. Agrega el contribuyente que ha optado por computar la renta generada prorrateándola en función de las cuotas a pagar, incluyendo intereses de financiación. La respuesta de la DGI mantiene la línea de la Consulta N° 5.347, en el sentido de que los intereses que se hubieran convenido quedarán al tipo de cambio del día anterior de la fecha de la promesa. Nuevamente, no se especifica la obligatoriedad o prohibición de reconocer intereses implícitos en la transacción.

Un aspecto a tener en cuenta, es que reconocer o no la existencia de intereses implícitos no solamente tiene impacto para el vendedor, sino también para el adquirente. En este sentido, un comprador que presente activos generadores de rentas no gravadas, no le hará indiferente el tratamiento a dar a la operación. Supóngase, por ejemplo, en el caso de la adquisición de una propiedad, no será lo mismo activar el costo y amortizarlo en lugar de reconocer intereses, parte de los cuales no podrán deducirse. Recordemos que por el artículo 90 del Decreto N° 150/007 los gastos de financiación no formarán parte del costo del inmueble adquirido.

Fuera de lo que es el ámbito estrictamente fiscal, la Ley N° 18.212 –Ley de Tasas de Interés y Usura. Regulación de las Operaciones de Crédito– del 05/12/2007, reconoce indefectiblemente la existencia de intereses implícitos en operaciones de venta a plazo. Con respecto a la mencionada ley, cabe señalar en primer lugar que las ventas de inmuebles a plazo están incluidas en su ámbito de aplicación. En segundo lugar, interesa destacar que el artículo 10 de la ley, establece que para determinar la existencia de

intereses usurarios en las operaciones de crédito originadas en la venta de bienes y servicios no financieros, se calculará la tasa de interés implícita que surge de igualar el valor del precio de lista del bien o servicio en cuestión al momento de la transacción, con el valor actual del flujo de pagos, intereses, compensaciones, comisiones, gastos, seguros u otros cargos por cualquier concepto, incluidas las cláusulas penales. Claramente el mencionado artículo hace referencia a la obvia existencia de intereses incluidos en este tipo de operaciones pactadas a plazo, adoptando para su cálculo una metodología análoga a la que proponen las normas contables.

3.2.1. Diferimiento del resultado por la venta – artículo 13

Como se comentó anteriormente, el principio de lo devengado es el criterio general de reconocimiento de ingresos en el ámbito del IRAE, con las particularidades establecidas en la normativa fiscal uruguaya, pero a su vez, con excepciones al mismo. Una de estas últimas está establecida en el artículo 13 del Decreto N° 150/007 y refiere al reconocimiento de utilidades por venta de inmuebles a plazos.

El referido artículo 13 establece:

“Utilidades por venta a plazos.- En los casos de ventas de inmuebles pagaderos a plazos por el régimen previsto en la Ley N° 8.733 ¹⁵ de 17 de junio de 1931 y modificativas, se determinarán las utilidades a vencer por diferencia entre el precio de venta y el valor

¹⁵ La Ley N° 8.733 regula el contrato de promesa de enajenación de inmuebles a plazos, estableciendo el objeto del mismo, las formalidades que deben cumplir dichos instrumentos, los requisitos exigidos para su validez, efectos y caducidad de su inscripción.

fiscal del bien vendido. Anualmente, se liquidará la parte de las utilidades a vencer que corresponda en función de las cuotas contratadas, y las vencidas. Se incluirán en los resultados, además, los intereses de financiación y las revaluaciones si se hubieran convenido. La Dirección General Impositiva podrá autorizar otros sistemas de determinación de resultados cuando las circunstancias lo justifiquen. ()”*

De manera de atender la capacidad contributiva del enajenante, el artículo establece que en los casos de venta de inmuebles a plazo la renta no se computa íntegramente en el ejercicio en que se realizó la enajenación, sino que la misma se reconoce en función de las cuotas contratadas y las cuotas vencidas, y por lo tanto, en varios ejercicios.

Entendemos oportuno resaltar, que en nuestra opinión el artículo 13 no cambia el hecho de que la renta se considera devengada, simplemente permite diferir el reconocimiento fiscal del ingreso, y exclusivamente con el régimen previsto en la Ley N° 8.733.

Teniendo en cuenta esto último, debemos tener presente que nuestro ordenamiento jurídico establece tres formas para enajenar o para prometer vender o prometer enajenar inmuebles a plazo. La compraventa con saldo de precio, regulada por el Código Civil – en donde la enajenación del inmueble se produce por título hábil, en este caso compraventa, seguida del modo, es decir la tradición–, la promesa de compraventa, regulada por el Código Civil y la promesa de enajenación, regulada por la Ley N° 8.733. Las promesas, son el camino para obtener después la propiedad, es decir son contratos preliminares a la compraventa y tradición, porque no se enajena con la promesa, son promesas de venta o de enajenación, se promete vender, se promete enajenar.

Es importante destacar que no ha habido cambios en relación al contenido del artículo 13 respecto a la situación previa a la reforma tributaria del año 2007, dado que el artículo 11 del Decreto N° 840/988 reglamentario del antiguo Impuesto a la Rentas de Industria y Comercio (IRIC) contenía una redacción prácticamente idéntica al actual artículo 13. Yendo más atrás aún, ya el artículo 57 del Decreto N° 52/975, antecesor del decreto antes mencionado, contemplaba una solución análoga, con la particularidad de contemplar el criterio de lo percibido porque esta alternativa estaba contemplada en el IRIC hasta el año 1991.

Otro aspecto a tener en cuenta es que el artículo 13 se encuentra en la Sección II del Capítulo III del Decreto, cuyo título es “Renta Bruta”, por lo que se debe considerar al mismo como un “ajuste” de esta renta y no de la renta neta. Esto confirma, a nuestro entender, la posición mantenida por la Administración Tributaria en la Consulta N° 6.132. En la misma se plantea el caso de una SRL cuya actividad principal era la de arrendamiento de inmuebles rurales propios, que liquidaba el IRAE por el régimen ficto. Habiendo realizado una venta de inmuebles a plazo, y amparándose en el régimen de liquidación ficta, entendió que podía aplicar el artículo 13, o sea liquidar anualmente la parte de las utilidades a vencer que corresponda en función de las cuotas contratadas, y las vencidas. La DGI entendió que no era de aplicación al caso lo dispuesto en el citado artículo, ya que el mismo corresponde al Capítulo III del decreto mencionado, “Ajuste de resultados” Sección II “Renta bruta”, estando por tanto en el ámbito de la renta bruta, y sólo corresponde cuando se haya determinado la renta en forma real. En consecuencia, el consultante, en tanto optó por liquidar la renta por la enajenación de los inmuebles por el régimen ficto, deberá liquidar el IRAE por la totalidad del precio de la operación, con independencia de la forma de pago acordada.

3.2.2. Algunas soluciones comparadas

En lo que respecta a soluciones comparadas, podemos encontrar a nivel nacional el artículo 21 del Título 7 para el caso del Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas (IRPF). El mencionado artículo establece: “En el caso de venta de inmuebles pagaderos a plazos mayores a un año, ya sea por el régimen previsto en la Ley N° 8.733, de 17 de junio de 1931, o cuando con el otorgamiento de la escritura pública se brindara financiación con garantía hipotecaria sobre el propio inmueble, el contribuyente podrá optar por computar la renta íntegramente en el ejercicio en el que opere la transmisión, o prorratearla en función de las cuotas contratadas y las vencidas. Se incluirán asimismo en dichas rentas, los intereses de financiación y los reajustes de precio si se hubiesen convenido.”

Comparando el artículo mencionado anteriormente con el artículo 13, podemos encontrar una primera diferencia en que el artículo 21 condiciona el diferimiento de la renta a que el plazo de pago sea mayor a un año. Si bien la presente investigación se enfoca al ámbito del IRAE, creemos que la exigencia impuesta por el artículo 21 puede claramente perjudicar la capacidad contributiva de la persona física, por ejemplo, si vende en agosto a cobrar en julio del año siguiente. Una segunda diferencia, es la parte legal, dónde además de contemplar la venta mediante la Ley N° 8.733, permite aplicar este diferimiento en el caso de financiación con garantía hipotecaria sobre el propio bien. La tercera diferencia que podemos encontrar, es que el artículo 21 establece específicamente que el diferimiento de la renta es a opción del contribuyente, algo que no se expresa en el caso del artículo 13.

Vale la pena acotar, que la solución que contempla nuestra normativa para el cálculo del pago del impuesto a la renta en la venta de inmuebles a plazo, no es algo que sólo haga nuestro país, sino que hay otros que aplican la misma solución. A vía de ejemplo, en Argentina, el artículo 18 de la ley del impuesto a la renta implica la posibilidad de imputar la ganancia bruta derivada de ciertas operaciones, al momento en que se produce la "exigibilidad" de pago de sus cuotas; es decir, a la fecha de vencimiento de las mismas y en forma proporcional a la cuantía de cada una de ellas respecto del total de la operación.

3.2.3. Análisis del artículo 13

3.2.3.1. Obligatoriedad de su aplicación

El artículo 13 establece a este respecto “...se determinarán¹⁶ las utilidades a vencer...”

Si se realiza un análisis literal del texto, se puede concluir que el mismo es preceptivo y no optativo, por lo que no sería opción del contribuyente diferir la renta bruta sino que el mismo estará obligado a hacerlo. Dicha posición es la que mantiene el Cr. Pérez Pérez¹⁷.

En referencia a lo anterior, interesa en primer lugar conocer la postura de la Administración. En la Consulta N° 6.185 una sociedad anónima uruguaya, cuya actividad es la de propietaria de inmuebles, fraccionamiento y venta de lotes, consulta por el tratamiento a dar a una operación de venta a plazo de inmuebles. En su respuesta la DGI

¹⁶ Subrayado nuestro

¹⁷ Impuesto a las rentas de las Actividades Económicas, Volumen II, segunda edición, Juan Antonio Pérez Pérez, página 30.

establece “...la norma admite que en lugar de reconocer toda la utilidad en el ejercicio de la venta, se vaya reconociendo cada año en proporción al vencimiento de las cuotas...”. De acuerdo al diccionario de la Real Academia Española “admitir” significa aceptar, permitir, lo que no es lo mismo que obligar. Por lo tanto, al menos a través de la interpretación de la Consulta mencionada, parece ser que la postura de la DGI es que la aplicación del artículo es optativa.

Por otro lado, y como ya se mencionó antes, parece claro que el artículo beneficia al contribuyente, ya que pretende acompasar el reconocimiento de la renta con la cobranza en operaciones que habitualmente se pactan con plazos prolongados e importes significativos. A priori, parecería entonces que la distinción entre optativo y obligatorio perdería relevancia en la medida en que el contribuyente se vería inclinado a aplicar el artículo siempre, sin embargo, como analizamos a continuación, esto puede no ser válido en cualquier contexto.

Resulta interesante plantearse la siguiente interrogante: ¿La aplicación del artículo 13 es siempre conveniente para el contribuyente?

Para responder lo anterior, supóngase una empresa que presenta pérdidas fiscales acumuladas próximas a vencer; esta empresa podría tener interés en reconocer la mayor ganancia posible en el ejercicio en curso para poder hacer uso de la pérdida fiscal antes del vencimiento, y pagar menos impuesto en los años subsiguientes. Este ejemplo pone de manifiesto que el contribuyente no necesariamente estará inclinado a aplicar el artículo 13, y por ende, la distinción entre optativo y obligatorio puede tomar particular relevancia en algunos casos particulares. Profundizando un poco más en el ejemplo planteado nos preguntamos, ¿podría el contribuyente aplicar -o no- el artículo para cada operación en

forma discrecional según su conveniencia? Si el artículo es opcional, la respuesta parecería ser afirmativa.

Si se compara con el artículo 21 del Título 7 ya analizado, para el caso del IRPF que establece que “...el contribuyente podrá optar...” puede verse la diferencia en la redacción en este punto, donde el tratamiento claramente es opcional.

En resumen, en nuestra opinión, realizando un análisis literal de la norma, y en comparación con otras que refieren al mismo tema como lo es el artículo 21 recién mencionado, la aplicación es preceptiva y no optativa, por lo que no es opción del contribuyente diferir la renta bruta y demás resultados, sino que el mismo está obligado a hacerlo.

3.2.3.2. Resultados a diferir por el artículo 13

Uno de los principales aspectos a considerar es qué tipo de resultados se pueden diferir de acuerdo al mencionado artículo. Del análisis literal de la norma surgen tres conceptos, el resultado por venta, los intereses de financiación y las revaluaciones, si se hubieran convenido.

En cuanto a los dos primeros conceptos mencionados, no se generan mayores inconvenientes para su interpretación. En este sentido, el resultado por venta constituye claramente la utilidad bruta, o sea la venta deducido el costo de venta. Por otra parte, los intereses de financiación refieren al financiamiento que el vendedor le hace al comprador

del inmueble, lo que excluye los intereses moratorios que se liquidan cuando el deudor se atrasa en el pago de las cuotas. Si bien no es el tema de la presente investigación, el Decreto N° 220/98 en varios de sus artículos claramente distingue ambos tipos de intereses.

Con respecto al concepto “revaluaciones si se hubieran convenido”, entendemos que constituye un elemento central dado que es el término que ha generado opiniones encontradas.

A vía de ejemplo, parte de la doctrina sostiene que dentro del término “revaluación” pueden incluirse las diferencias de cambio que genere el crédito que mantenga la entidad por el deudor. Esta posición es la que sostiene el Cr. Pérez Pérez según nos manifestó en la entrevista que le realizamos, y está alineada con la interrogante que planteó un contribuyente a través de la Consulta N° 6.185, donde la DGI contesta que no está contemplado el mencionado resultado financiero dentro del artículo 13.

Durante el análisis nos planteamos las siguientes interrogantes:

- Que el vendedor deba liquidar y pagar sus impuestos en pesos, ¿implica que se pactó algo entre el vendedor y comprador?
- Que la venta haya sido realizada en una moneda distinta al peso –por ejemplo en dólares–, ¿implica que se “convino” entre ambas partes todos los resultados posteriores que le traen aparejados al vendedor esa moneda distinta al peso?
- ¿A qué refiere con el término “revaluaciones”? ¿Cualquier cambio de valor del deudor quedará incluido en dicho término?

- El término convenido, ¿implica que debe haber quedado explícitamente en los documentos esa revaluación? ¿Y por ende si no estuviera plasmada en los mismos no se podría diferir?

Parte del equipo de investigación, entiende que cuando se vende a plazo un bien en otra moneda, está implícito que el precio original se va a “revaluar” por los cambios que vaya sufriendo la cotización de la otra moneda respecto al peso uruguayo, y en conclusión comparte la posición de que la diferencia de cambio generada por el deudor pueda ser diferida.

Si bien el término “revaluación” es considerado en la jerga de los contadores como un aumento del valor del precio (y su antónimo es devaluación, que implicaría una baja del valor), el diccionario de la Real Academia Española entiende la revaluación como acción y efecto de revaluar entendiendo como revaluar el volver a evaluar y/o elevar el valor de una moneda o de otra cosa en oposición a devaluar. Es más, en varias normas fiscales uruguayas el término revaluación es utilizado como sinónimo de volver a valorar, por ejemplo en los resultados de operaciones en moneda extranjera o en el caso de activo fijo.

Otro argumento de quienes sostienen que la diferencia de cambio es un resultado diferible, es que el propio título del artículo 13 –“Utilidades por venta a plazo”– hace referencia a “utilidades”, término que si bien no está expresamente definido en la normativa fiscal, podemos afirmar que refiere a rentas gravadas en la terminología general del IRAE. Esta posición se ve reforzada por lo manifestado por la DGI en la Consulta N° 4.638, que aunque refiera al IRIC, deja en claro la definición de “utilidad” según el fisco: *“(…) Es decir que desde un punto de vista conceptual la liquidación del IRIC anual*

consiste en deducir a la renta bruta (artículo 10 del T.4 del T.O. 1996) ajustada fiscalmente los gastos necesarios para obtenerla y conservarla según criterios fiscales, obteniendo así la utilidad fiscal, previo a la deducción de aquellas rentas exentas.(...)”.

La parte del equipo que sostiene la posición de que la diferencia de cambio debe estar incluida en los resultados a diferir, argumenta además que el espíritu de la norma es contemplar la capacidad contributiva, principio que no se vería contemplado en el caso por ejemplo de que la cotización del dólar se “dispare” y ese resultado no pueda ser contemplado a los efectos de su diferimiento.

Por todo lo previamente expuesto, es que una parte del equipo de investigación entiende que la diferencia de cambio puede ser diferida, ya que no solo deberían computarse las rentas que correspondan propiamente al valor de las cuotas sino también aquellas que integran el monto imponible del impuesto y deriven de cualquier forma de esas cuotas.

Sin embargo, respecto a la diferencia de cambio, otra parte del equipo entiende, que no es que el precio de la transacción se vaya a “revaluar” y producirse un cambio en el mismo, sino que lo que se genera luego es un resultado financiero que es independiente de la operación original. Esta parte del equipo sostiene que el artículo debe analizarse en su conjunto, y no contemplando solamente ese término, ya que entiende ese es el espíritu de la norma. Sostiene que si el legislador hubiese querido incluir al resultado por diferencia de cambio lo hubiese dejado expresamente escrito. Fundamenta su opinión que al mencionar el término “revaluaciones” refiere a posibles cláusulas de reajustes de precios, sujetas a situaciones contingentes que pudieran suceder luego de la firma del

contrato, por ejemplo, si el precio se ajustará si se cumplen determinadas circunstancias, cómo puede ser cierta rentabilidad que obtenga el comprador en el primer año luego de la compra. Reafirmando su posición, entiende que no todo resultado está incluido, y alcanza con comparar con situaciones similares, como por ejemplo la ley conocida como de “Vivienda Social”. La Ley N° 18.795 –Declaración de Interés Nacional. Mejoras de las Condiciones de Acceso a la Vivienda de Interés Social– del 17/08/2011, al momento de enumerar los beneficios tributarios, establece que están exonerados los impuestos que gravan la renta originada en las actividades promovidas, lo que ha llevado a la propia DGI en las Consultas N°s 6.009 y 6.110 a compartir los criterios de los contribuyentes y afirmar que tanto la diferencia de cambio como los intereses por mora también están exonerados en el ámbito de esta ley. El artículo 13, refiere a “utilidades por venta a plazos”, y no de resultados por las actividades por venta a plazo. Presumimos que alguna de esas consultas se pudo haber generado incluso partiendo del análisis del artículo 13.

En definitiva, respecto a esta interrogante entendemos que hay argumentos para defender las dos posiciones señaladas, dependiendo de la forma en que se interprete el artículo. Siguiendo una interpretación literal, una “revaluación convenida” a priori, debería estar explícitamente incluida en el contrato, en tanto si consideramos el espíritu de la norma, sería razonable pensar atendiendo a la capacidad contributiva, que debería poder diferirse este resultado.

3.2.3.3. Plazo

La norma no especifica a qué se refiere con “plazo” o si existe un mínimo de cuotas a los efectos de poder aplicar el artículo en cuestión. De la lectura literal del mismo, no se puede concluir nada respecto a ambas cuestiones, por lo que, en una venta a un plazo de seis meses y a pagar en una sola cuota, se debería aplicar el artículo 13. Esto genera una asimetría respecto al tratamiento de la operación en cuestión en el ámbito del IRPF y del IRNR, como se analizó previamente. En nuestra opinión considerando el espíritu del artículo, es más coherente la solución que contempla el IRAE que la aplicada en el caso del IRPF y el IRNR. Alcanza con analizar la complicación que podría tener un contribuyente de IRPF para pagar el impuesto si vendiera en noviembre de un año a cobrar en octubre del año siguiente.

3.2.3.4. Cuotas

El artículo 13 establece que las utilidades a vencer se liquidan en función de las cuotas contratadas y las vencidas. El concepto de “cuotas contratadas” podría dar lugar a diversas interpretaciones, como veremos al presentar los distintos métodos que son aplicados por los estudios contables que relevamos.

En la medida en que en este tipo de contratos es obligatorio brindar la posibilidad de cancelación anticipada del crédito, las cuotas contractuales podrían no ser las que efectivamente se abonan. En este sentido, una alternativa podría ser considerar las cuotas

contratadas como las efectivamente generadas hasta el momento, y no las totales previstas inicialmente.

A nuestro entender el concepto “cuotas contratadas” refiere a las cuotas pactadas en el contrato. Considerar las cuotas contratadas como las efectivamente generadas hasta el momento, y no las totales previstas inicialmente, es un argumento que consideramos fuertemente discutible por la incertidumbre asociada a la posibilidad de pre-cancelación de las cuotas.

Otro aspecto a considerar es si se refiere a la cantidad de cuotas o al monto proporcional de las mismas. Puede suceder que se pacten cuotas diferenciales o incluso si el préstamo fuese acordado en moneda extranjera, las cuotas expresadas en pesos uruguayos variarán dependiendo del tipo de cambio. Si se toma en consideración el fundamento de la existencia del artículo, y la capacidad contributiva del enajenante, resulta evidente que el reconocimiento del ingreso debería realizarse en función de la proporción del importe de las cuotas y no de la cantidad de las mismas.

4. APLICACIÓN PRÁCTICA

4.1. Presentación del caso práctico

Con el propósito de analizar el tratamiento contable y fiscal de una operación de venta de inmuebles a plazo, a continuación, se presenta un ejemplo numérico. En lo que refiere al tratamiento fiscal, exponemos cuatro métodos para diferir los resultados por la venta de inmueble a plazo. El primer método fue diseñado por nuestro equipo, mientras que los restantes tres fueron tomados de los distintos estudios contables uruguayos. En virtud de que es discutible si la diferencia de cambio queda incluida en los resultados a diferir, entendimos oportuno presentar los casos en primera instancia sin considerar la misma para posteriormente incluirla.

Es importante aclarar que el artículo 13 no hace referencia a métodos o formas de diferir los resultados por la venta de inmuebles a plazo. Las diferentes interpretaciones del artículo que en la práctica se hacen, nos llevaron a hablar de “métodos” o formas de diferir los resultados, pero lo cierto es que el artículo, nada menciona al respecto. Una cosa es la interpretación que el contribuyente haga de una norma, y otra, el hecho de que el legislador haya otorgado la posibilidad de optar entre métodos ya sea para valuar o determinar resultados, por ejemplo. En este sentido, entendemos que el contribuyente aplica un “método” en su interpretación del artículo, pero no porque la norma le otorgue la posibilidad de elegir entre un conjunto de ellos, sino con el fin de determinar el sentido y alcance de la misma.

Supongamos el caso de la venta de un inmueble a crédito bajo las siguientes condiciones:

- Monto del capital USD 100.000 a pagar en 36 cuotas.
- Tasa de interés efectiva anual del 6% sobre saldo.
- Las cuotas ascienden a USD 3.042,19 cada una, lo que implica un monto total de capital e intereses de U\$S 109.518,84 (Ver Cuadros 2 y 3 del [Anexo II](#)).
- Tipo de Cambio al momento de la venta 38 pesos por cada dólar estadounidense.
- El costo contable y fiscal del inmueble vendido -que suponemos coinciden a modo de simplificar el análisis- asciende a \$ 2.000.000.
- Variación del tipo de cambio: incremento \$ 0,05 mensual.
- En los Cuadros 4 y 5 del [Anexo II](#) se exponen las cuotas y los intereses expresados en pesos uruguayos.

4.2. Tratamiento contable del caso práctico

En el presente ejemplo se entiende que se cumplen las cinco condiciones del artículo 9 y que el cliente obtiene el control del bien en el momento de la entrega, por lo que la entidad debe reconocer el ingreso por la venta en ese momento.

El ejemplo ya realiza los cálculos de acuerdo a la tasa de interés efectiva, por lo que contablemente los intereses se deben reconocer de acuerdo a los cálculos presentados anteriormente. De acuerdo a lo ya explicado y más específicamente en la etapa 3 de la NIIF 15, habría que descomponer el precio de la transacción entre el resultado bruto por la venta y los intereses.

En el siguiente cuadro se presentan los resultados que reconocería la entidad por cada ejercicio económico en el período de tres años considerado:

	Resultado por Venta	Intereses ganados	Diferencia de cambio ganada
<i>Año 1</i>	1.800.000	197.163	51.469
<i>Año 2</i>		124.958	32.128
<i>Año 3</i>		45.716	11.593

4.3. Tratamiento fiscal del caso práctico sin considerar la diferencia de cambio

Método 1- Propuesto por el equipo de investigación

Este método realiza el diferimiento en función de la proporción del monto de las cuotas vencidas sobre las cuotas totales a abonar determinada en moneda de la transacción y considerando los intereses devengados en el año al tipo de cambio mensual de los mismos. Respecto a estos últimos, siempre son discriminados aun estando implícitos en la operación. Los ingresos a diferir son: el resultado bruto por la venta del inmueble, los intereses financieros devengados hasta el momento y los reajustes de precios si se hubieran convenido.

Método 2 – Estudios A y C

Este método refleja la interpretación del artículo 13 de los Estudios A y C, el que parte de la base de que, si en operaciones en donde no están pactados explícitamente los

intereses de financiación, los mismos no existen. Reconoce al inicio todo el resultado por la enajenación como utilidad por venta del bien, difiriendo en función del monto de las cuotas vencidas sobre las cuotas totales en moneda de origen.

Partiendo de la base de que no hay intereses, todo el resultado de la operación es adjudicable al resultado bruto por la venta, lo que implicaría en el ejemplo en cuestión que el mismo ascendería a U\$S 109.518,84.

Método 3- Estudio B

Este método refleja la interpretación del artículo 13 del Estudio B, y lo único que lo diferencia del Método 1, es que difiere los ingresos en función de la proporción del monto de las cuotas vencidas sobre las cuotas totales pero siendo estas últimas las generadas hasta la fecha de cierre del ejercicio fiscal en cuestión. Las cuotas totales son calculadas considerando el capital total y el interés devengado hasta el momento, monto que es el que se debería abonar si se cancelara el crédito en esa oportunidad. El argumento esgrimido por el estudio para considerar las cuotas de cada año es que, en función de su experiencia, nunca se terminan por ejecutar la totalidad de las cuotas que figuran en los contratos debido a pre-cancelaciones.

Método 4- Estudio D

Este método, que refleja la interpretación del artículo 13 del Estudio D, difiere los ingresos en función de la proporción de la cantidad de cuotas vencidas sobre cuotas totales, pero separando la proporción de capital y la de intereses. Al igual que los Métodos 1 y 3, considera los intereses devengados en el año al tipo de cambio mensual de los mismos y siempre discrimina los mismos. Se aprecia entonces que este método considera que en una financiación existen dos componentes, por un lado el capital y por otro, los intereses, y que el comportamiento de ambos es distinto a lo largo del crédito. El diferimiento del resultado bruto por la venta se realiza en función del porcentaje que dentro de las cuotas vencidas corresponden a amortización de capital sobre el capital total, y los intereses se prorratan en función del porcentaje que dentro de las cuotas vencidas corresponden a la cuota parte de los intereses sobre los totales.

Según el Estudio D, a efectos de entender la esencia de este tipo de operaciones, es de vital importancia descomponer los resultados que surgen de las mismas en: resultado bruto por la venta, intereses financieros, intereses moratorios y posibles reajustes de precios. No se puede desconocer que el peso relativo del componente financiero en transacciones que pueden implicar plazos de hasta treinta años es importante. Argumenta que cualquier manual de finanzas básico nos dirá que en una financiación existe el capital y los intereses, y que mientras que el primero se amortiza de menor a mayor, los intereses se amortizan justamente a la inversa.

En el Cuadro 6 del [Anexo II](#) se expone el cálculo de los porcentajes de ingresos a diferir por cada componente de la cuota para cada uno de los ejercicios.

Cuadro comparativo de los cuatro métodos

A continuación, se presenta un cuadro resumen de los cuatro métodos descritos anteriormente:

		Método 1	Método 2	Método 3	Método 4	
Resultado bruto por venta	Precio vta. menos Cto.fiscal	\$1.800.000	\$2.161.721	\$1.800.000	\$1.800.000	
Ints.financieros devengados	Año 1	\$197.163	No hay	\$197.163	\$197.163	
	Año 2	\$124.958	No hay	\$124.958	\$124.958	
	Año 3	\$45.716	No hay	\$45.716	\$45.716	
Reaj. de precios convenidos	Si, si los hubiesen	\$0	\$0	\$0	\$0	
Dif.cambio del deudor	No	\$0	\$0	\$0	\$0	
Total de ingresos a diferir		\$2.167.837	\$2.161.721	\$2.167.837	\$2.167.837	
Porcentaje de ingresos a diferir	Año 1	66,67%	66,67%	65,28%	68,64%	45,93%
	Año 2	33,33%	33,33%	32,62%	35,35%	12,18%
	Año 3	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
					(*)	(**)
Ingresos contabilizados	Año 1	\$1.997.163	\$2.161.721	\$1.997.163	\$1.997.163	
	Año 2	\$124.958	\$0	\$124.958	\$124.958	
	Año 3	\$45.716	\$0	\$45.716	\$45.716	
Ingresos acumulados	Año 1	\$1.997.163	\$2.161.721	\$1.997.163	\$1.997.163	
	Año 2	\$2.122.121	\$2.161.721	\$2.122.121	\$2.122.121	
	Año 3	\$2.167.837	\$2.161.721	\$2.167.837	\$2.167.837	
Ingresos diferidos	Año 1	\$1.331.442	\$1.441.147	\$1.303.761	\$1.326.087	
	Año 2	\$707.374	\$720.574	\$692.238	\$675.477	
	Año 3	\$0	\$0	\$0	\$0	
Ingresos reconocidos	Año 1	\$665.721	\$720.574	\$693.402	\$671.076	
	Año 2	\$749.026	\$720.573	\$736.481	\$775.568	
	Año 3	\$753.090	\$720.574	\$737.954	\$721.192	

(*) Para el capital

(**) Para los intereses

Comparación de los cuatro métodos y su impacto en el IRAE versus resultado contable

A continuación, se expone un cuadro comparativo del resultado contable versus los resultados fiscales de los distintos métodos. Se hace la apreciación que se incorpora la diferencia de cambio a los solos efectos del cálculo del IRAE y porque en el Método 2 la misma es distinta a los restantes porque el deudor por ventas se reconoció por la totalidad de cuotas a pagar según el compromiso.

	Contable	Método 1	Método 2	Método 3	Método 4
Resultado por utilidad bruta e intereses Año 1	1.997.163	665.721	720.574	693.402	671.076
Diferencia de cambio	51.469	51.469	55.672	51.469	51.469
Resultado antes de IRAE Año 1	2.048.632	717.190	776.246	744.871	722.545
Resultado por utilidad bruta e intereses Año 2	124.957	749.026	720.573	736.481	775.568
Diferencia de cambio	32.128	32.128	33.769	32.128	32.128
Resultado antes de IRAE Año 2	157.085	781.154	754.342	768.608	807.696
Resultado por utilidad bruta e intereses Año 3	45.715	753.090	720.574	737.954	721.192
Diferencia de cambio	11.593	11.592	11.865	11.593	11.593
Resultado antes de IRAE Año 3	57.308	764.682	732.438	749.546	732.785
IRAE año 1	512.158	179.298	194.061	186.218	180.636
IRAE año 2	39.271	195.288	188.586	192.152	201.924
IRAE año 3	14.327	191.171	183.110	187.387	183.196

Analizando los resultados del cuadro, puede verse como el método seleccionado impacta en el IRAE. Si bien es cierto que el contribuyente puede aplicar un conjunto de estrategias con el objetivo de minimizar o diferir la carga tributaria, no sería coherente que de un ejercicio a otro cambie el “método”, ya que estaría cambiando su forma de interpretar el artículo, lo cual más que una planificación fiscal permitida tiene una apariencia de planificación fiscal agresiva o nociva.

Comparación de los resultados que arrojan los distintos métodos

De la comparación de los cuatro métodos, si bien uno de los aspectos a considerar es el relativo a la dificultad de aplicación por parte del contribuyente y de fiscalización por parte de la administración (en este sentido los métodos 1, 2 y 3 son de más fácil aplicación por parte del contribuyente y de fiscalización por la Administración Tributaria, respecto del método 4), concentramos la comparación en el IRAE a pagar. En este sentido, y sujeto a los parámetros utilizados, se pueden realizar las siguientes observaciones:

- Los métodos 1, 3 y 4 tienen el mismo comportamiento respecto al pago de impuesto a la renta. En el primer año el IRAE a pagar es el menor de los tres, en el segundo es el mayor, y en el tercero se ubica entre ellos. Esto se explica porque en el año 1 se reconoce la cuota parte que corresponde por el resultado bruto más de los intereses generados en ese año, mientras que en los restantes años además de reconocerse la cuota parte correspondiente al capital y de los intereses devengados en ese año, también se reconoce una cuota parte de los intereses devengados en años anteriores y que se habían diferido. Otro aspecto a tener en cuenta es el factor diferencia de cambio que también influye en el IRAE y que en los primeros años tiene un peso mayor. En el ejemplo base planteado al tener un tipo de cambio creciente y el deudor ir disminuyendo por los cobros, eso implica que la diferencia de cambio sea menor año a año.
- En el Método 2 los pagos de IRAE van disminuyendo dado que reconoce todo el precio de la operación como resultado bruto al inicio de la transacción.

Para una mejor ilustración de lo comentado en este apartado, ver [Gráfico 1](#) del Anexo

II.

4.4. Tratamiento fiscal del caso práctico considerando la diferencia de cambio

Un aspecto relevante, como ya se comentó al analizar el artículo 13, es la determinación de qué ingresos pueden estar sujetos a diferimiento. A continuación, se analizan nuevamente los cuatro métodos vistos anteriormente, pero incluyendo además del resultado bruto y los intereses financieros, la diferencia de cambio generada por el deudor.

Análogamente a lo realizado en el caso sin diferencia de cambio, a continuación se presenta un cuadro resumen de los cuatro métodos con diferencia de cambio:

		Método 1	Método 2	Método 3	Método 4	
Resultado bruto por venta	Precio vta. menos Cto.fiscal	\$1.800.000	\$2.161.721	\$1.800.000	\$1.800.000	
Ints.financieros devengados	Año 1	\$197.163	No hay	\$197.163	\$197.163	
	Año 2	\$124.958	No hay	\$124.958	\$124.958	
	Año 3	\$45.716	No hay	\$45.716	\$45.716	
Reaj. de precios convenidos	Si, si los hubiesen	\$0	\$0	\$0	\$0	
Dif.cambio del deudor	Año 1	\$51.469	\$55.672	\$51.469	\$51.469	
	Año 2	\$32.128	\$33.768	\$32.128	\$32.128	
	Año 3	\$11.593	\$11.865	\$11.593	\$11.593	
Total de ingresos a diferir		\$2.263.027	\$2.263.026	\$2.263.027	\$2.263.027	
Porcentaje de ingresos a diferir	Año 1	66,67%	66,67%	65,28%	68,64%	45,93%
	Año 2	33,33%	33,33%	32,62%	35,35%	12,18%
	Año 3	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
					(*)	(**)
Ingresos contabilizados	Año 1	\$2.048.632	\$2.217.393	\$2.048.632	\$2.048.632	
	Año 2	\$157.086	\$33.768	\$157.086	\$157.086	
	Año 3	\$57.309	\$11.865	\$57.309	\$57.309	
Ingresos acumulados	Año 1	\$2.048.632	\$2.217.393	\$2.048.632	\$2.048.632	
	Año 2	\$2.205.718	\$2.251.161	\$2.205.718	\$2.205.718	
	Año 3	\$2.263.027	\$2.263.026	\$2.263.027	\$2.263.027	
Ingresos diferidos	Año 1	\$1.365.755	\$1.478.262	\$1.337.360	\$1.361.416	
	Año 2	\$735.239	\$750.387	\$719.507	\$705.026	
	Año 3	\$0	\$0	\$0	\$0	
Ingresos reconocidos	Año 1	\$682.877	\$739.131	\$711.272	\$687.216	
	Año 2	\$787.601	\$761.643	\$774.939	\$813.476	
	Año 3	\$792.548	\$762.252	\$776.816	\$762.334	

(*) Para el capital

(**) Para los intereses

NOTA: En el Método 4 la diferencia de cambio se difiere en función de la amortización del capital.

Comparación de los cuatro métodos y su impacto en el IRAE versus resultado contable

A continuación, se expone un cuadro comparativo del resultado contable versus los resultados fiscales de los distintos métodos considerando el efecto de la diferencia de cambio.

	Contable	Método 1	Método 2	Método 3	Método 4
Resultado antes de IRAE año 1	2.048.632	682.877	739.131	711.272	687.216
Resultado antes de IRAE año 2	157.085	787.601	761.643	774.939	813.476
Resultado antes de IRAE año 3	57.308	792.548	762.252	776.816	762.334
IRAE año 1	512.158	170.719	184.783	177.818	171.804
IRAE año 2	39.271	196.900	190.411	193.735	203.369
IRAE año 3	14.327	198.137	190.563	194.204	190.584

Comparación de los métodos fiscales considerando la diferencia de cambio

De la comparación de los cuatro métodos, y sujeto a los parámetros utilizados se puede precisar que:

- En los cuatro métodos, el IRAE del primer ejercicio es menor al del segundo y tercer ejercicio, lo que se explica porque en el año 1 se reconoce la cuota parte que corresponde por el resultado bruto más la de los intereses y la diferencia de cambio generadas en ese año, mientras que en los restantes años además de reconocerse la cuota parte correspondiente al capital, a los intereses y a la diferencia de cambio devengadas en ese año, también se reconoce una cuota parte de resultados mencionados devengados en años anteriores y que se habían diferido.
- Los métodos 1, 2 y 3 tienen el mismo comportamiento respecto al pago del IRAE, que es distinto al del método 4. Sin considerar la diferencia de cambio, el método que presentaba un comportamiento diferente al resto era el 2.

Para una mejor ilustración de lo comentado en este apartado, ver [Gráfico 2](#) del Anexo II.

Comportamiento de los métodos al incluir la diferencia de cambio

Si se considerara que la diferencia de cambio es uno de los conceptos que se pudiera diferir de acuerdo al artículo 13, se puede observar que en alguno de los métodos empleados en Uruguay los resultados pueden variar a si no consideráramos la misma.

- Métodos 1 y 3: cambió el comportamiento del IRAE pagado. Ya no tienen un “pico” en el segundo año sino que es creciente.
- Método 2: es el método en el cual impacta más el considerar la diferencia de cambio como un resultado a diferir. Se pasó de un IRAE decreciente a un IRAE creciente.
- Método 4: es el único método que mantiene el comportamiento del IRAE, si bien no es menos cierto que va a influir significativamente en cómo se difiere la diferencia de cambio, si en función del capital o del interés.

Comparación de los 4 métodos fiscales con y sin diferencia de cambio versus resultado contable

	Contable	Método 1		Método 2		Método 3		Método 4	
		<i>Sin DC</i>	<i>Con DC</i>	<i>Sin DC</i>	<i>Con DC</i>	<i>Sin DC</i>	<i>Con DC</i>	<i>Sin DC</i>	<i>Con DC</i>
Resultado antes de IRAE <i>año 1</i>	2.048.632	717.190	682.877	776.246	739.131	744.871	711.272	722.545	687.216
Resultado antes de IRAE <i>año 2</i>	157.085	781.154	787.601	754.342	761.643	768.608	774.939	807.696	813.476
Resultado antes de IRAE <i>año 3</i>	57.308	764.682	792.548	732.438	762.252	749.546	776.816	732.785	762.334
IRAE <i>año 1</i>	512.158	179.298	170.719	194.061	184.783	186.218	177.818	180.636	171.804
IRAE <i>año 2</i>	39.271	195.288	196.900	188.586	190.411	192.152	193.735	201.924	203.369
IRAE <i>año 3</i>	14.327	191.171	198.137	183.110	190.563	187.387	194.204	183.196	190.584

Para una mejor ilustración de lo comentado en este apartado, ver [Gráficos 3 a 6](#) del Anexo

II.

Asimismo, como queda de manifiesto en el [Anexo III](#), bajo determinadas circunstancias el comportamiento de los distintos métodos puede variar.

5. COMPARACIÓN DE NORMAS CONTABLES Y FISCALES

Del análisis comparativo de ambos cuerpos normativos entendemos que los dos aspectos centrales a considerar son el momento del reconocimiento del resultado y la valuación del mismo.

Respecto al primer punto, las normas contables hacen foco en el traspaso del control del bien, en tanto fiscalmente se produce con la enajenación (compraventa) y con la promesa de compraventa o enajenación debidamente inscripta del inmueble.

En lo referente a la valuación del ingreso, las diferencias sustanciales se presentan en dos casos. La primera de ellas es cuando la contraprestación está dada por la entrega de un bien (permuta), que de acuerdo a la normativa contable se debería reconocer en función del valor razonable del bien recibido (salvo alguna excepción), y fiscalmente de acuerdo al literal b del artículo 73 del Decreto N° 150/007 se deberá medir, también salvo alguna excepción, por el valor real vigente a la fecha de la operación. La segunda es la descomposición del precio de la transacción entre el resultado por la venta propiamente dicho del componente financiero. Como se mencionó previamente las normas contables apuntan a diferenciar ambos, esté o no el componente financiero discriminado, mientras que las normas fiscales no hacen una referencia específica a este asunto, cuestión que no es menor porque es uno de los principales aspectos que dividen al tratamiento otorgado por los distintos estudios contables. Como se observó previamente, el Método 2 considera la inexistencia de intereses implícitos en las cuotas pactadas cuando éstas no están explicitadas en el contrato, lo que tiene como efecto directo que todo el resultado de la

enajenación se reconozca como utilidad bruta (utilizando el tipo de cambio de origen en el caso de operaciones en moneda extranjera).

Dejando por un momento de lado el análisis tributario, a nuestro entender, es difícil sostener esta posición desde un punto de vista económico y de la esencia de la operación. Basta con verificar que el precio de venta al contado de un inmueble en plaza es muy diferente del precio cuando se acuerda una financiación, y que es práctica habitual fijar el monto de las cuotas partiendo de un precio al contado y aplicando una determinada tasa de interés.

Asimismo, y sin necesariamente recurrir a las normas contables, recordemos la Ley N° 18.212 de Usura, la cual reconoce inexcusablemente la existencia de intereses implícitos en operaciones de venta a plazo.

Volviendo al aspecto fiscal, y reiterando que dichas normas no hacen mención en forma específica a la separación del precio de venta del componente financiero, no se puede pasar por alto que la determinación y declaración jurada se realiza partiendo de la información contable del sujeto pasivo, tal y como se establece en el artículo 10 del Decreto N° 150/007 que transcribimos anteriormente. El realizar un ajuste fiscal para no reconocer los intereses implícitos, cuando no hay disposiciones legales, reglamentarias y administrativas que lo establezcan, nos llevan a cuestionarnos si se estaría cumpliendo con el citado artículo.

En función de los argumentos ya expuestos, fundamentalmente la esencia económica de la operación, el artículo 10 del Decreto N° 150/007, la Ley de Usura, y considerando las

consecuencias dispares que podría aparejar para ambas partes -comprador y vendedor- como se comentó anteriormente, entendemos que debería discriminarse siempre el componente financiero. No encontramos elementos de peso para realizar un ajuste fiscal que implique eliminar la desagregación del resultado bruto y los intereses que surge del balance contable.

Otra interrogante que surge es la siguiente, si los intereses están discriminados o se fija la tasa de interés, ¿pueden reconocerse todos los intereses al tipo de cambio de origen de la operación? ¿o éstos se deberían reconocer mes a mes en función de su devengamiento? Entendemos que responder afirmativamente a la primera pregunta implica diferir un resultado que todavía no se ha devengado. En el contexto del artículo 13, sostener esa posición implicaría reconocer todo el resultado entre el precio pactado (intereses incluidos) y el costo del inmueble como resultado bruto al tipo de cambio de la operación, en lugar de devengar mes a mes y al tipo de cambio correspondiente los intereses pactados.

Una de las preguntas realizadas a los estudios entrevistados, refirió a cuál o cuáles serían los ajustes fiscales a realizar al momento de confeccionar la declaración jurada en relación a la operación en cuestión. La respuesta mayoritaria fue que el principal ajuste consiste en “extornar” la ganancia reconocida contablemente para su posterior diferimiento fiscal. Casi ninguno de los profesionales manejó la posibilidad de que contablemente aún no estuvieran presentes las condiciones para la existencia de un contrato de acuerdo al artículo 9 de la NIIF 15, y por lo tanto no se podría reconocer un ingreso, y que fiscalmente sí correspondiese hacerlo. Incluso, si analizamos la reciente Consulta N° 6.185, sólo contempla el caso del tratamiento de la utilidad diferida en el Impuesto al

Patrimonio – lo que implica que contablemente se reconoció el ingreso y fiscalmente se diferirá el mismo-, lo que nos lleva a cuestionarnos es si el contribuyente tenía solamente esa duda, o si no contempló la alternativa contraria. En esta última situación, la empresa tendría contablemente un activo denominado “Derecho a recuperar el activo”, habiendo dado de baja el inmueble.

A nuestro entender, el hecho de no plantearse la posibilidad de que contablemente aún no existiera el ingreso, viene de años de confusión, dónde se entendía por parte de algunos colegas que, desde el punto de vista contable, el mero hecho de la entrega del bien ya implicaba el reconocimiento de la venta. Contablemente no se puede afirmar que la tradición de los bienes es condición suficiente para reconocer el ingreso por la venta, ni tampoco necesaria, dado que puede haber un acuerdo con el cliente de entrega posterior a la facturación. Compartimos que, la NIC 18, de los años 90, establecía lineamientos muy generales, lo que no sucede claramente con la NIIF 15. Esta última, brinda lineamientos de forma muy clara, lo que, junto con los fundamentos de las conclusiones y lo ejemplos, deja muy poco margen de criterio profesional en muchos de los aspectos que trata la norma.

6. CONCLUSIONES

Una vez realizado el análisis de los marcos normativos y de la forma en que los distintos estudios aplican los mismos, hemos llegado a la conclusión de que nuestra hipótesis es cierta de manera parcial.

Desde el punto de vista contable, y dada la claridad en qué están redactadas las normas, no encontramos diferencia de criterios de aplicación entre los distintos estudios especializados que aplican las mismas, pero, sin embargo detectamos que algunos profesionales directamente no cumplen las mismas siendo incluso sociedades comerciales, lo que claramente estaría violando la Ley N° 16.060.

En lo que respecta a la aplicación práctica de la normativa fiscal, efectivamente pudimos comprobar las diferencias de interpretaciones, las que se ven plasmadas en los distintos métodos presentados en el presente trabajo, incorporando además el propuesto por nuestro equipo. De un primer análisis del artículo entendemos que es muy conveniente su existencia en la medida que considera la capacidad contributiva del contribuyente. Sin embargo, resulta evidente que la “pobre” redacción del artículo ha provocado esas distintas interpretaciones antes mencionadas, con efectos tributarios dispares como se pudo observar en la aplicación práctica y se puede observar en el [análisis de sensibilidad](#) (ver [Anexo III](#)).

La pregunta que cabría hacerse es si son válidos todos los métodos identificados para diferir el resultado. En nuestra opinión no, y es por eso que estamos convencidos que el método propuesto por nuestro equipo es el que mejor refleja la esencia de la operación y

cumple ambos cuerpos normativos. En principio, porque descompone el resultado bruto por la venta del componente financiero esté o no discriminado el mismo, que es lo que entendemos que corresponde en operaciones de plazos tan considerables, de acuerdo con lo comentado anteriormente. Éste es el principal argumento para descartar la aplicación del Método 2. La cuestión radica en determinar si existen elementos de peso suficientes para realizar un ajuste fiscal que implique desconocer los intereses implícitos que fueron reconocidos a nivel contable. Nos planteamos si se trata realmente de un vacío fiscal en este sentido, o si la existencia del artículo 10 ya mencionado contempla directamente el tratamiento y no se requiere normal adicional.

En segundo lugar, nuestro método considera el término “cuotas contratadas” como las cuotas totales que figuran en la documentación, en lugar de las generadas hasta el momento, como se aplica en el Método 3. Entendemos que éste realiza una interpretación muy particular del término “cuotas contratadas”. Como se comentó antes, considerar las cuotas generadas hasta el momento introduce la incertidumbre asociada a la posibilidad de cancelación anticipada de las cuotas.

En tercer lugar, el método propuesto no descompone el monto de la cuota entre capital e intereses, tal como lo hace el Método 4. Practicar dicha descomposición de la cuota, en nuestra opinión podría contradecir en algunos casos el espíritu del artículo. Supongamos un caso extremo, en donde los intereses son mayores al resultado bruto y exista un año de gracia. En el ejemplo en cuestión, se debería reconocer un ingreso muy superior a si se tomara la proporción de las cuotas cobradas sobre las cuotas totales sin discriminar entre capital e intereses. En definitiva, entendemos que el contribuyente debería de pagar el IRAE en función de lo que cobró en relación a lo total a cobrar, y no en función de los

distintos componentes de la cuota, logrando así abonar el impuesto en función de la real capacidad contributiva.

Por último, y a modo de recomendaciones, en primer lugar entendemos conveniente que el legislador revea la redacción del artículo 13, contemplando las debilidades que el mismo presenta en cuanto a la precisión de la definición de los términos empleados, que como demostramos a lo largo del trabajo, dan lugar a diferentes interpretaciones.

En segundo lugar, como ya mencionamos a lo largo del trabajo, existe una fuerte vinculación entre las normas contables y fiscales, ya sea por la integración analógica como por la forma de la determinación del resultado fiscal, que parte del contable, de acuerdo a lo establecido en el artículo 10 del Decreto N° 150/007. El trabajo realizado deja en evidencia que el referido nexo no siempre se aplica en la práctica, por ejemplo en el caso de los intereses implícitos en el Método 2. Recomendamos entonces en estos casos, donde se carece de una solución específica a nivel fiscal, se recurra a la normativa contable, sin violar principios propios del campo tributario, y sin llegar a soluciones que dividen ambos cuerpos normativos sin un claro fundamento.

7. ANEXOS

Anexo I: Metodología

Lista de estudios contables:

- | | |
|-----------------------|---------------------------------|
| 1) Auren | 10) Estudio Assandri y CO |
| 2) BDO Uruguay | 11) Estudio Luis E.Lecueder |
| 3) Castellán | 12) Fernández Secco y Asociados |
| 4) CPA Ferrere | 13) Kaplan |
| 5) DCA | 14) KPMG |
| 6) Deloitte | 15) Mazars Uruguay |
| 7) Englobally Uruguay | 16) Posadas, Posadas y Vecino |
| 8) Ernst & Young | 17) PwC |
| 9) Estudio Arocena | |

En lo referente a la entrevista, la misma consistió en 6 preguntas que se detallan a continuación y entrevista abierta:

- 1) A su entender, ¿qué resultados quedan incluidos en el artículo 13 y especialmente dentro del término revaluación?
- 2) A su entender, ¿es obligatoria o no la aplicación del mencionado artículo?
- 3) ¿Parte ud. del resultado contable de acuerdo a NCA y especialmente de la NIIF 15 para determinar el resultado fiscal?
- 4) ¿Cómo realiza el diferimiento establecido en la norma?

- 5) ¿Qué tratamiento le otorga a los intereses financieros de la operación?
- 6) ¿Cuál o cuáles son los ajustes que realiza en relación al IRAE en la declaración jurada?

Anexo II: Cuadros de cálculos y gráficos

Cuadro 1: Reconocimiento y devengamiento de los distintos métodos sin considerar la diferencia de cambio

		Método 1		Método 2		Método 3		Método 4	
Resultado bruto por venta	Precio vta. menos Cto.fiscal	\$3.800.000 - \$2.000.000= \$1.800.000		U\$S 3.042,19 x 36 cuotas x 38 (TC) - \$2.000.000= \$2.161.721		\$3.800.000 - \$2.000.000= \$1.800.000		\$3.800.000 - \$2.000.000= \$1.800.000	
Ints.financieros devengados	Año 1	\$197.163		No hay		\$197.163		\$197.163	
	Año 2	\$124.958		No hay		\$124.958		\$124.958	
	Año 3	\$45.716		No hay		\$45.716		\$45.716	
Reaj. de precios convenidos	Si, si los hubiesen	\$0		\$0		\$0		\$0	
Dif.cambio del deudor	No	\$0		\$0		\$0		\$0	
Total de ingresos a diferir		\$2.167.837		\$2.161.721		\$2.167.837		\$2.167.837	
Porcentaje de ingresos a diferir	Año 1	1- $\frac{(\text{U}\$ \$ 3.042,19 \times 12)}{(\text{U}\$ \$ 3.042,19 \times 36)} = 66,67\%$		Idem Método 1 66,67%		1- $\frac{(\text{U}\$ \$ 3.042,19 \times 12)}{(\text{U}\$ \$ 100.000 + \text{U}\$ \$ 5.147)} = 65,28\%$ Precio vta+Ints.año 1		$\frac{3.042,19 \times 24 - 3213 - 1159}{(\text{U}\$ \$ 100.000)} = 68,64\%$ Nmdor.resta Ints.años 2y3 $\frac{3.213 + 1.159}{9.519} = 45,93\%$ Ints.2y3 sobre ints.totales	
	Año 2	1- $\frac{(\text{U}\$ \$ 3.042,19 \times 24)}{(\text{U}\$ \$ 3.042,19 \times 36)} = 33,33\%$		Idem Método 1 33,33%		1- $\frac{(\text{U}\$ \$ 3.042,19 \times 24)}{(\text{U}\$ \$ 100.000 + \text{U}\$ \$ 8.360)} = 32,62\%$ Precio vta+Ints. años 1 y 2		$\frac{3.042,19 \times 12 - 1159}{(\text{U}\$ \$ 100.000)} = 35,35\%$ Nmdor.resta Ints.año 3 $\frac{1.159}{9.519} = 12,18\%$ Ints.3 sobre ints.totales	
	Año 3	1- $\frac{(\text{U}\$ \$ 3.042,19 \times 36)}{(\text{U}\$ \$ 3.042,19 \times 36)} = 0,00\%$		Idem Método 1 0,00%		1- $\frac{(\text{U}\$ \$ 3.042,19 \times 36)}{(\text{U}\$ \$ 100.000 + \text{U}\$ \$ 9.519)} = 0,00\%$ Precio vta+Ints. años 1, 2 y 3		$\frac{3.042,19 \times 0}{(\text{U}\$ \$ 100.000)} = 0,00\%$ $\frac{0}{9519} = 0,00\%$	
Ingresos contabilizados	Año 1	\$1.800.000 + \$197.163 = \$1.997.163		\$2.161.721		Idem Método 1 \$1.997.163		Idem Método 1 \$1.997.163	
	Año 2	\$124.958		\$0		Idem Método 1 \$124.958		Idem Método 1 \$124.958	
	Año 3	\$45.716		\$0		Idem Método 1 \$45.716		Idem Método 1 \$45.716	
Ingresos acumulados	Año 1	\$1.997.163		\$2.161.721		Idem Método 1 \$1.997.163		Idem Método 1 \$1.997.163	
	Año 2	\$1.997.163 + \$124.958= \$2.122.121		\$2.161.721		Idem Método 1 \$2.122.121		Idem Método 1 \$2.122.121	
	Año 3	\$2.122.121 + \$45.716= \$2.167.837		\$2.161.721		Idem Método 1 \$2.167.837		Idem Método 1 \$2.167.837	
Ingresos diferidos	Año 1	\$1.997.163 x 66,67% = \$1.331.442		\$2.161.721 x 66,67% = \$1.441.147		\$1.997.163 x 65,28% = \$1.303.761		\$1.800.000 x 68,64% + \$197.163 x 45,93%= \$1.326.087	
	Año 2	\$2.122.121 x 33,33% = \$707.374		\$2.161.721 x 33,33% = \$720.574		\$2.122.121 x 32,62% = \$692.238		\$1.800.000 x 35,35% + (\$197.163 + \$124.958) x 12,18%= \$675.477	
	Año 3	\$2.167.837 x 0%= \$0		\$2.161.721 x 0%= \$0		\$2.167.837 x 0%= \$0		\$1.800.000 x 0% + (\$197.163 + \$124.958 + \$45.716) x 0%= \$0	
Ingresos reconocidos	Año 1	\$1.997.163 - \$1.331.442 = \$665.721		\$2.161.721 - \$1.441.147 = \$720.574		\$1.997.163 - \$1.303.761 = \$693.402		\$1.997.163 - \$1.326.087 = \$671.076	
	Año 2	\$2.122.121 - \$707.374 - \$665.721 = \$749.026		\$2.161.721 - \$720.574 - \$720.574 = \$720.573		\$2.122.121 - \$692.238 - \$693.402 = \$736.481		\$2.122.121 - \$675.477 - \$671.076 = \$775.568	
	Año 3	\$2.167.837 - \$0 - \$665.721 - \$749.026 = \$753.090		\$2.161.721 - \$0 - \$720.574 = \$720.574		\$2.167.837 - \$0 - \$693.402 - \$736.481 = \$737.954		\$2.167.837 - \$0 - \$671.076 - \$775.568 = \$721.192	

Cuadro 2: Reconocimiento y devengamiento de los distintos métodos considerando la diferencia de cambio

		Método 1		Método 2		Método 3		Método 4			
Resultado bruto por venta	Precio vta. menos Cto.fiscal	\$3.800.000 - \$2.000.000=	\$1.800.000	U\$S 3.042,19 x 36 cuotas x 38 (TC) - \$2.000.000=	\$2.161.721	\$3.800.000 - \$2.000.000=	\$1.800.000	\$3.800.000 - \$2.000.000=	\$1.800.000		
Ints.financieros devengados	Año 1		\$197.163	No hay			\$197.163		\$197.163		
	Año 2		\$124.958	No hay			\$124.958		\$124.958		
	Año 3		\$45.716	No hay			\$45.716		\$45.716		
Reaj. de precios convenidos	Si, si los hubiesen		\$0		\$0		\$0		\$0		
Dif.cambio del deudor	Año 1		\$51.469		\$55.672	Idem Método 1	\$51.469	Idem Método 1	\$51.469		
	Año 2		\$32.128		\$33.768	Idem Método 1	\$32.128	Idem Método 1	\$32.128		
	Año 3		\$11.593		\$11.865	Idem Método 1	\$11.593	Idem Método 1	\$11.593		
Total de ingresos a diferir			\$2.263.027		\$2.263.026		\$2.263.027		\$2.263.027		
Porcentaje de ingresos a diferir	Año 1	1- (U\$S 3.042,19 x 12) = (U\$S 3.042,19 x 36)	66,67%	Idem Método 1	66,67%	1- (U\$S 3.042,19 x 12) = (U\$S 100.000+U\$S 5.147) Precio vta+Ints.año 1	65,28%	3.042,19x24 -3213-1159= (U\$S 100.000) Nmdor.resta Ints.años 2y3	68,64%	3.213 + 1.159= 9.519 Ints.2y3 sobre ints.totales	45,93%
	Año 2	1- (U\$S 3.042,19 x 24) = (U\$S 3.042,19 x 36)	33,33%	Idem Método 1	33,33%	1- (U\$S 3.042,19 x 24) = (U\$S 100.000+U\$S 8.360) Precio vta+Ints. años 1 y 2	32,62%	3.042,19x12 -1159= (U\$S 100.000) Nmdor.resta Ints.año 3	35,35%	1.159 = 9.519 Ints.3 sobre ints.totales	12,18%
	Año 3	1- (U\$S 3.042,19 x 36) = (U\$S 3.042,19 x 36)	0,00%	Idem Método 1	0,00%	1- (U\$S 3.042,19 x 36) = (U\$S 100.000+U\$S 9.519) Precio vta+Ints. años 1, 2 y 3	0,00%	3.042,19 x 0= (U\$S 100.000)	0,00%	0 = 9.519	0,00%
Ingresos contabilizados	Año 1	\$1.800.000+\$197.163+\$51.469=	\$2.048.632		\$2.217.393	Idem Método 1	\$2.048.632	Idem Método 1	\$2.048.632		
	Año 2	\$124.958+\$32.128=	\$157.086		\$33.768	Idem Método 1	\$157.086	Idem Método 1	\$157.086		
	Año 3	\$45.716+\$11.593=	\$57.309		\$11.865	Idem Método 1	\$57.309	Idem Método 1	\$57.309		
Ingresos acumulados	Año 1		\$2.048.632		\$2.217.393	Idem Método 1	\$2.048.632	Idem Método 1	\$2.048.632		
	Año 2	\$2.048.632 + \$157.086=	\$2.205.718	\$2.217.393 + \$33.768=	\$2.251.161	Idem Método 1	\$2.205.718	Idem Método 1	\$2.205.718		
	Año 3	\$2.205.718 + \$57.309=	\$2.263.027	\$2.251.161 + \$11.865=	\$2.263.026	Idem Método 1	\$2.263.027	Idem Método 1	\$2.263.027		
Ingresos diferidos	Año 1	\$2.048.632 x 66,67% =	\$1.365.755	\$2.217.393 x 66,67% =	\$1.478.262	\$2.048.632 x 65,28% =	\$1.337.360	(\$1.800.000+\$51.469) x 68,64% + \$197.163 x 45,93%= (1.800.000+\$51.469+\$32.128)x35,35%+(197.163+\$124.958) x 12,18%=		\$1.361.416	
	Año 2	\$2.205.718 x 33,33% =	\$735.239	\$2.251.161 x 33,33% =	\$750.387	\$2.205.718 x 32,62% =	\$719.507			\$705.026	
	Año 3	\$2.263.027 x 0%=	\$0	\$2.263.026 x 0%=	\$0	\$2.263.027 x 0%=	\$0			\$0	
Ingresos reconocidos	Año 1	\$2.048.632 - \$1.365.755 =	\$682.877	\$2.217.393 - \$1.478.262 =	\$739.131	\$2.048.632 - \$1.337.360 =	\$711.272	\$2.048.632 - \$1.361.416 =		\$687.216	
	Año 2	\$2.205.718 - \$735.239 - \$682.877 =	\$787.601	\$2.251.161 - \$750.387 - \$739.131 =	\$761.643	\$2.205.718 - \$719.507 - \$711.272 =	\$774.939	\$2.205.718 - \$705.026 - \$687.216 =		\$813.476	
	Año 3	\$2.263.027 - \$0 - \$682.877 - \$787.601 =	\$792.548	\$2.263.026 - \$0 - \$739.131 - \$761.643 =	\$762.252	\$2.263.027 - \$0 - \$711.272 - \$774.939 =	\$776.816	\$2.263.027 - \$0 - \$687.216 - \$813.476 =		\$762.334	

**Cuadro 3: Cálculo de intereses, amortización de capital y monto de cuotas
(expresado en dólares americanos)**

Mes	Capital	Interés	Capital + Intereses	Amortización	Saldo
1	100.000	500	100.500	3.042,19	97.458
2	97.458	487	97.945	3.042,19	94.903
3	94.903	475	95.377	3.042,19	92.335
4	92.335	462	92.797	3.042,19	89.755
5	89.755	449	90.203	3.042,19	87.161
6	87.161	436	87.597	3.042,19	84.555
7	84.555	423	84.978	3.042,19	81.936
8	81.936	410	82.345	3.042,19	79.303
9	79.303	397	79.700	3.042,19	76.657
10	76.657	383	77.041	3.042,19	73.998
11	73.998	370	74.368	3.042,19	71.326
12	71.326	357	71.683	3.042,19	68.641
13	68.641	343	68.984	3.042,19	65.942
14	65.942	330	66.271	3.042,19	63.229
15	63.229	316	63.545	3.042,19	60.503
16	60.503	303	60.806	3.042,19	57.763
17	57.763	289	58.052	3.042,19	55.010
18	55.010	275	55.285	3.042,19	52.243
19	52.243	261	52.504	3.042,19	49.462
20	49.462	247	49.709	3.042,19	46.667
21	46.667	233	46.900	3.042,19	43.858
22	43.858	219	44.078	3.042,19	41.035
23	41.035	205	41.241	3.042,19	38.198
24	38.198	191	38.389	3.042,19	35.347
25	35.347	177	35.524	3.042,19	32.482
26	32.482	162	32.644	3.042,19	29.602
27	29.602	148	29.750	3.042,19	26.708
28	26.708	134	26.841	3.042,19	23.799
29	23.799	119	23.918	3.042,19	20.876
30	20.876	104	20.980	3.042,19	17.938
31	17.938	90	18.028	3.042,19	14.986
32	14.986	75	15.060	3.042,19	12.018
33	12.018	60	12.078	3.042,19	9.036
34	9.036	45	9.081	3.042,19	6.039
35	6.039	30	6.069	3.042,19	3.027
36	3.027	15	3.042	3.042,19	0

Cuadro 4: Monto de las cuotas expresadas en pesos uruguayos

Cuotas vencidas en el primer año				Cuotas vencidas en el segundo año				Cuotas vencidas en el tercer año			
Mes	Cuota	TC.	Cuota	Mes	Cuota	TC.	Cuota	Mes	Cuota	TC.	Cuota
	en USD		en \$		en USD		en \$		en USD		en \$
1	3.042,19	38,05	115.755	13	3.042,19	38,65	117.581	25	3.042,19	39,25	119.406
2	3.042,19	38,10	115.908	14	3.042,19	38,70	117.733	26	3.042,19	39,30	119.558
3	3.042,19	38,15	116.060	15	3.042,19	38,75	117.885	27	3.042,19	39,35	119.710
4	3.042,19	38,20	116.212	16	3.042,19	38,80	118.037	28	3.042,19	39,40	119.862
5	3.042,19	38,25	116.364	17	3.042,19	38,85	118.189	29	3.042,19	39,45	120.015
6	3.042,19	38,30	116.516	18	3.042,19	38,90	118.341	30	3.042,19	39,50	120.167
7	3.042,19	38,35	116.668	19	3.042,19	38,95	118.493	31	3.042,19	39,55	120.319
8	3.042,19	38,40	116.820	20	3.042,19	39,00	118.646	32	3.042,19	39,60	120.471
9	3.042,19	38,45	116.972	21	3.042,19	39,05	118.798	33	3.042,19	39,65	120.623
10	3.042,19	38,50	117.124	22	3.042,19	39,10	118.950	34	3.042,19	39,70	120.775
11	3.042,19	38,55	117.277	23	3.042,19	39,15	119.102	35	3.042,19	39,75	120.927
12	3.042,19	38,60	117.429	24	3.042,19	39,20	119.254	36	3.042,19	39,80	121.079
Total de monto de cuotas			1.399.105	Total de monto de cuotas			1.421.009	Total de monto de cuotas			1.442.912

Cuadro 5: Monto de los intereses expresados en pesos uruguayos

Intereses generados en el primer año				Intereses generados en el segundo año				Intereses generados en el tercer año			
Mes	Interés	TC.	Interés	Mes	Interés	TC.	Interés	Mes	Interés	TC.	Interés
	en USD		en \$		en USD		en \$		en USD		en \$
1	500	38,05	19.025	13	343	38,65	13.265	25	177	39,25	6.937
2	487	38,10	18.566	14	330	38,70	12.760	26	162	39,30	6.383
3	475	38,15	18.103	15	316	38,75	12.251	27	148	39,35	5.824
4	462	38,20	17.636	16	303	38,80	11.738	28	134	39,40	5.261
5	449	38,25	17.166	17	289	38,85	11.221	29	119	39,45	4.694
6	436	38,30	16.691	18	275	38,90	10.699	30	104	39,50	4.123
7	423	38,35	16.213	19	261	38,95	10.174	31	90	39,55	3.547
8	410	38,40	15.732	20	247	39,00	9.645	32	75	39,60	2.967
9	397	38,45	15.246	21	233	39,05	9.112	33	60	39,65	2.383
10	383	38,50	14.757	22	219	39,10	8.574	34	45	39,70	1.794
11	370	38,55	14.263	23	205	39,15	8.033	35	30	39,75	1.200
12	357	38,60	13.766	24	191	39,20	7.487	36	15	39,80	602
Interés primer año			197.163	Interés segundo año			124.958	Interés tercer año			45.716

Cuadro 6: Cálculo de porcentaje a diferir separado por capital e intereses

Mes	Capital	Interés	Capital + intereses	Amortización	Saldo	Amortización capital	Total monto anual de amortización de capital	% interés cada cuota interés efectivo	Total % anual de intereses
1	100.000	500	100.500	3.042,19	97.458	2.542		0,053	
2	97.458	487	97.945	3.042,19	94.903	2.555		0,051	
3	94.903	475	95.377	3.042,19	92.335	2.568		0,050	
4	92.335	462	92.797	3.042,19	89.755	2.581		0,049	
5	89.755	449	90.203	3.042,19	87.161	2.593		0,047	
6	87.161	436	87.597	3.042,19	84.555	2.606		0,046	
7	84.555	423	84.978	3.042,19	81.936	2.619		0,044	
8	81.936	410	82.345	3.042,19	79.303	2.633		0,043	
9	79.303	397	79.700	3.042,19	76.657	2.646		0,042	
10	76.657	383	77.041	3.042,19	73.998	2.659		0,040	
11	73.998	370	74.368	3.042,19	71.326	2.672		0,039	
12	71.326	357	71.683	3.042,19	68.641	2.686	31.359 (0,314)	0,037	0,541
13	68.641	343	68.984	3.042,19	65.942	2.699		0,036	
14	65.942	330	66.271	3.042,19	63.229	2.712		0,035	
15	63.229	316	63.545	3.042,19	60.503	2.726		0,033	
16	60.503	303	60.806	3.042,19	57.763	2.740		0,032	
17	57.763	289	58.052	3.042,19	55.010	2.753		0,030	
18	55.010	275	55.285	3.042,19	52.243	2.767		0,029	
19	52.243	261	52.504	3.042,19	49.462	2.781		0,027	
20	49.462	247	49.709	3.042,19	46.667	2.795		0,026	
21	46.667	233	46.900	3.042,19	43.858	2.809		0,025	
22	43.858	219	44.078	3.042,19	41.035	2.823		0,023	
23	41.035	205	41.241	3.042,19	38.198	2.837		0,022	
24	38.198	191	38.389	3.042,19	35.347	2.851	33.294 (0,333)	0,020	0,338
25	35.347	177	35.524	3.042,19	32.482	2.865		0,019	
26	32.482	162	32.644	3.042,19	29.602	2.880		0,017	
27	29.602	148	29.750	3.042,19	26.708	2.894		0,016	
28	26.708	134	26.841	3.042,19	23.799	2.909		0,014	
29	23.799	119	23.918	3.042,19	20.876	2.923		0,013	
30	20.876	104	20.980	3.042,19	17.938	2.938		0,011	
31	17.938	90	18.028	3.042,19	14.986	2.952		0,009	
32	14.986	75	15.060	3.042,19	12.018	2.967		0,008	
33	12.018	60	12.078	3.042,19	9.036	2.982		0,006	
34	9.036	45	9.081	3.042,19	6.039	2.997		0,005	
35	6.039	30	6.069	3.042,19	3.027	3.012		0,003	
36	3.027	15	3.042	3.042,19	0	3.027	35.347 (0,353)	0,002	0,122
Total		9.519		109.519		100.000	100.000	1	1

Gráfico 1: monto de IRAE anual en pesos para los cuatro métodos sin considerar la diferencia de cambio

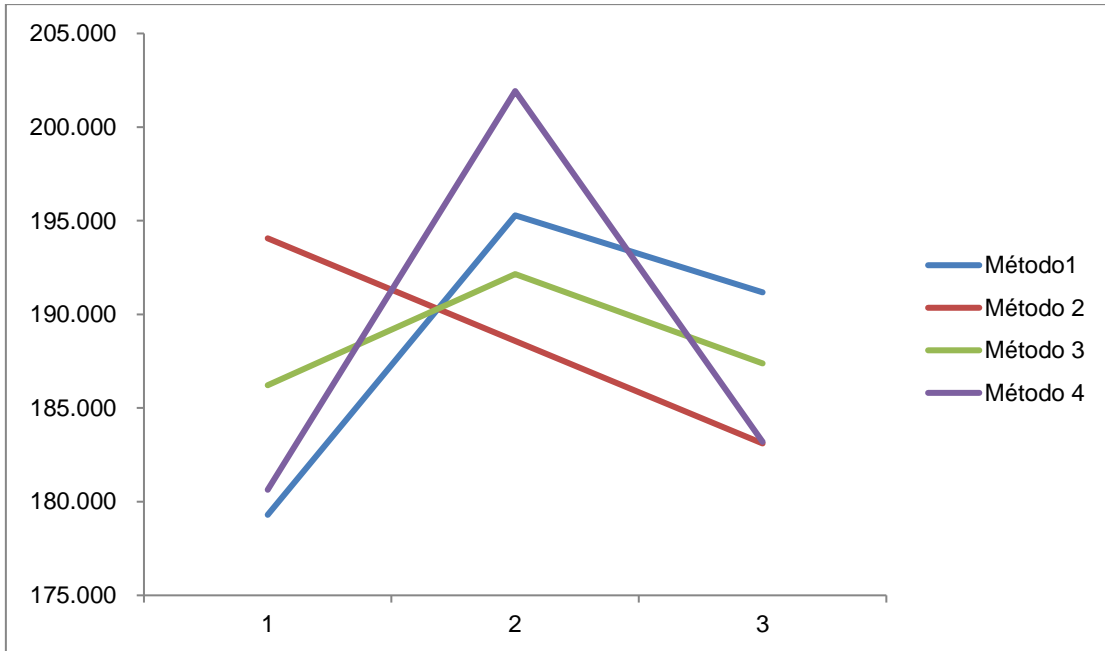


Gráfico 2: monto de IRAE anual en pesos para los cuatro métodos considerando la diferencia de cambio

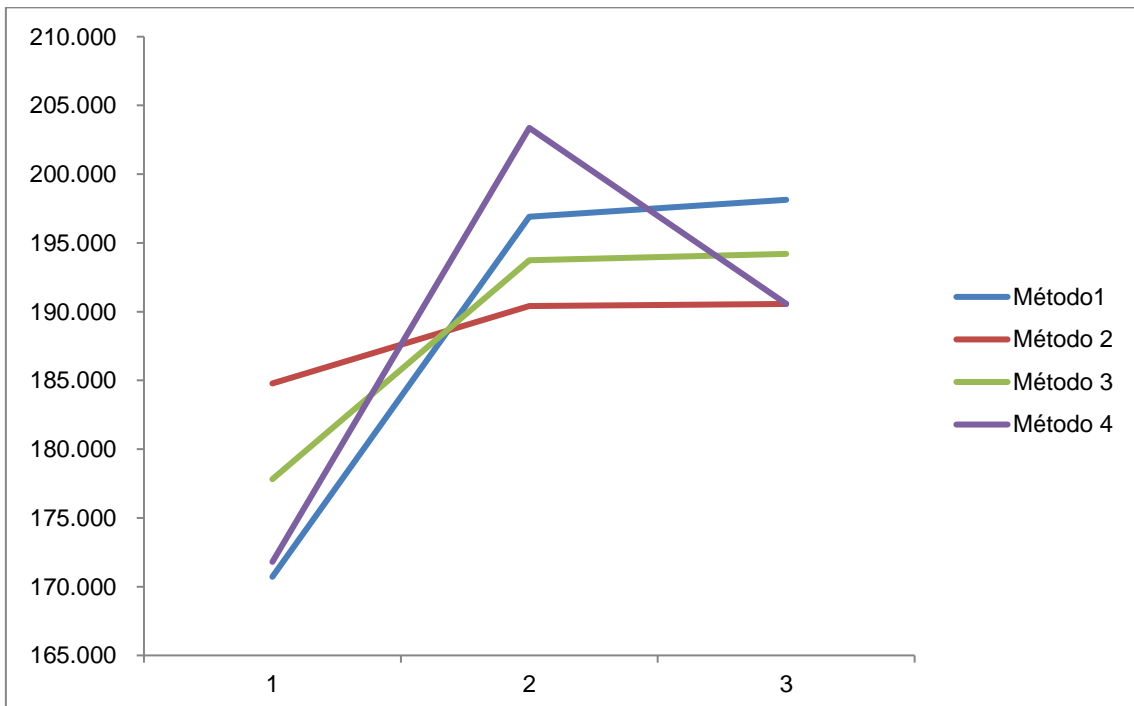


Gráfico 3: monto de IRAE anual en pesos Método 1

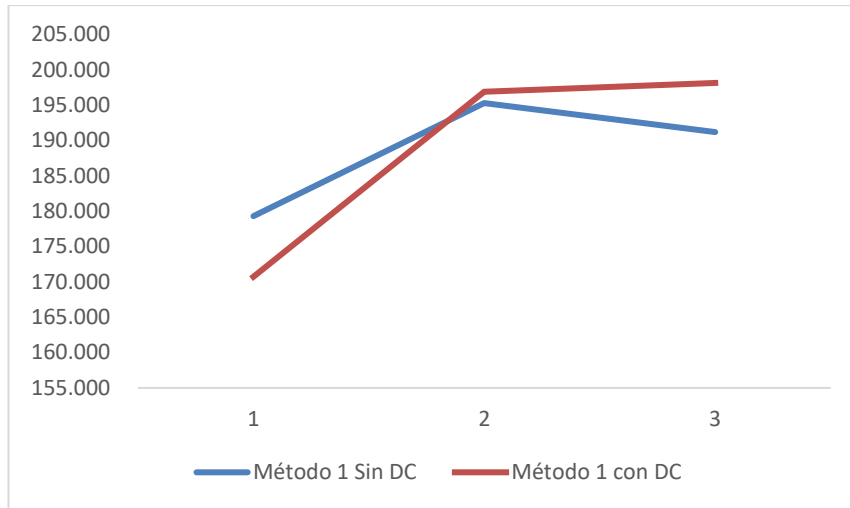


Gráfico 4: monto de IRAE anual en pesos Método 2

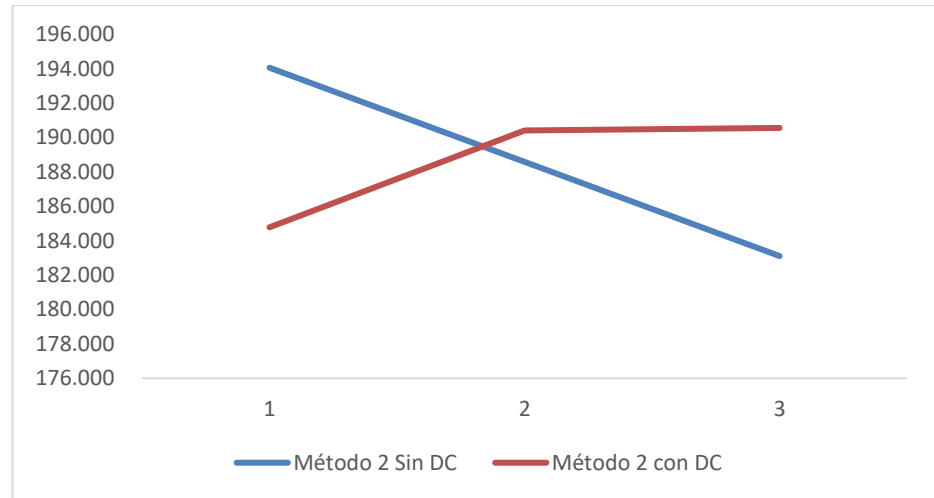


Gráfico 5: monto de IRAE anual en pesos Método 3

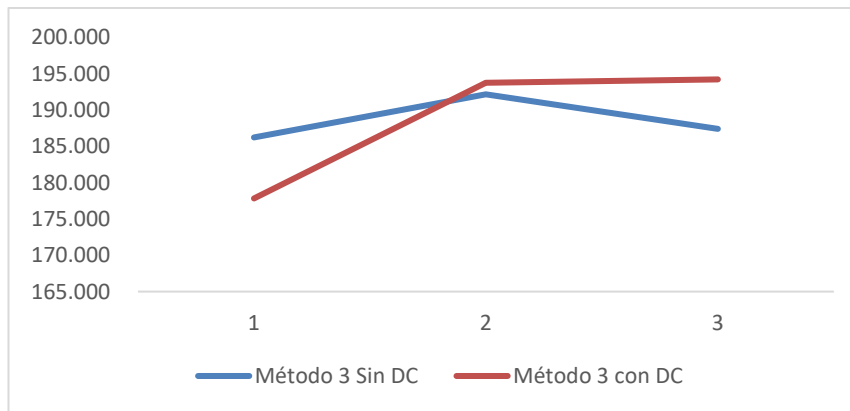
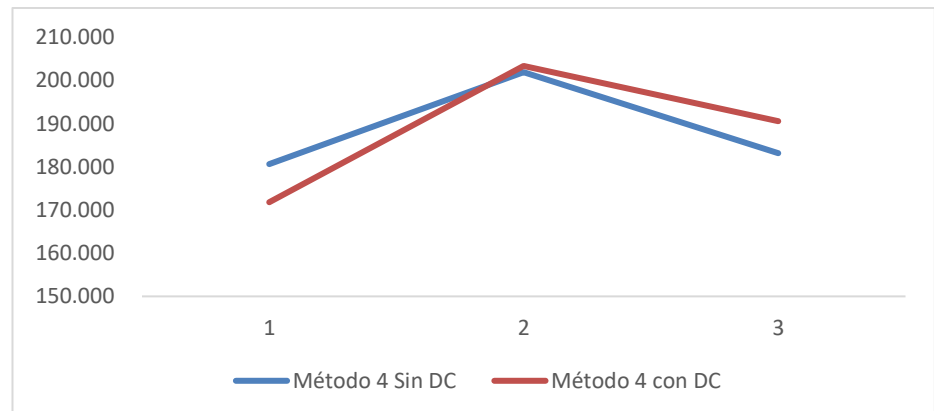


Gráfico 6: monto de IRAE anual en pesos Método 4



Anexo III: Análisis de sensibilidad

Un aspecto que entendemos oportuno analizar es determinar la relevancia desde el punto de vista cuantitativo, del método seleccionado para diferir los ingresos. Entendemos que es importante analizar el efecto que esto tiene tanto desde el punto de vista de la recaudación de impuestos como desde el punto de vista de la ganancia para quien realiza la operación.

De acuerdo con lo visto anteriormente en relación a los distintos métodos para diferir los ingresos, los resultados y el impuesto a la renta están influidos por:

- El plazo de la operación
- La devaluación del peso uruguayo respecto a la moneda extranjera durante el período
- La tasa de interés aplicada

Otro aspecto que influirá en el resultado y los impuestos es la situación inicial de la empresa desde el punto de vista fiscal. Por ejemplo, una empresa que presente pérdidas fiscales acumuladas podrá tener un incentivo para generar la mayor ganancia al inicio del período.

A continuación, se analizan diversos escenarios para visualizar el efecto que tienen cambios en las variables antes señaladas, tanto en el impuesto a la renta como en el resultado neto. Los mismos fueron resueltos a través del uso de Programación No Lineal (PNL).

Análisis de algunos escenarios posibles

Sin pretender realizar un análisis exhaustivo de todos los escenarios posibles, lo que implicaría una tesis en sí misma, a continuación, se presentan aquellos que entendimos relevantes a la hora de diferenciar los métodos.

Una de las interrogantes o desafíos que nos planteamos fue intentar identificar y analizar qué condiciones pueden determinar que aumente o disminuya la diferencia en el pago de IRAE entre los distintos métodos. Como ya se hizo mención, esas condiciones pueden ser la tasa de interés pactada, la variación de la tasa de cambio del peso uruguayo durante el período de financiamiento de la operación y el plazo otorgado. Si bien a priori pudimos determinar que el pago total de IRAE (en el caso en que no se difiere la diferencia de cambio) al fin del plazo de financiamiento es igual en todos los métodos utilizados, esto no se cumple al fin de cada año, lo que claramente tiene impacto desde el punto de vista financiero. A efectos de elaborar los distintos escenarios tomamos los siguientes supuestos:

- Monto de la operación U\$S 1.000.000
- Costo del inmueble \$ 2.000.000
- Tipo de cambio origen: \$ 38

Escenarios sin considerar las diferencias de cambio como reajustes de precio

Máxima diferencia en el pago de Impuesto a la Renta en el primer año – sin diferencia de cambio

El primer escenario que planteamos consistió en determinar, para una operación de venta financiada a 3 años, la tasa de interés y la variación del tipo de cambio que maximizan la diferencia de pago de IRAE entre los cuatro métodos seleccionados. Para determinar esto elaboramos un modelo de programación no lineal, cuyo objetivo es justamente determinar el máximo de la diferencia de pago de IRAE entre los métodos en el primer año, con los siguientes parámetros y restricciones:

- La tasa de interés anual debe ser positiva y menor o igual a 10%.
- La variación del tipo de cambio mensual debe ser menor o igual a \$ 0,08 en términos absolutos.

Al resolver el modelo podemos observar que la máxima diferencia en el IRAE alcanza \$ 595 miles y se produce entre el Método 2 y el Método 4, teniendo el primero una recaudación del IRAE del 11,3% mayor respecto al segundo.

El escenario alcanza estos guarismos con un incremento del tipo de cambio mensual de \$ 0,08 (máximo permitido al modelo) y una tasa de interés de 10% (máxima tolerada según la restricción impuesta a la tasa). Por lo tanto, bajo los supuestos y restricciones establecidos *a mayor devaluación del peso y mayor tasa de interés, mayor es la diferencia en el pago de impuestos entre los cuatro métodos.*

Mes	Inicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TC	38	38,8	39,6	40,4	41,2	42	42,8	43,6	44,4	45,2	46	46,8	47,6
Variación	0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8

	Método1	Método 2	Método 3	Método 4
Resultado antes de IRAE año 1	13.237.149	14.047.171	14.152.814	12.812.301
IRAE año 1	5.384.418	5.873.751	5.613.334	5.278.206

Mínima diferencia en el pago de Impuesto a la Renta en el primer año – sin diferencia de cambio

En este segundo escenario en forma análoga al caso anterior, se buscó determinar qué condiciones minimizan la diferencia de pago de IRAE del primer año entre los 4 métodos seleccionados. Para esto utilizamos el mismo modelo de programación no lineal ensayado en el caso previo, pero con el objetivo de determinar el mínimo de la diferencia de pago de IRAE entre los métodos en el primer año, con los mismos parámetros y restricciones mencionados en el escenario 1:

- La tasa de interés anual debe ser positiva y menor o igual a 10%
- La variación del tipo de cambio mensual debe ser menor o igual a \$ 0,08 en términos absolutos.

Al resolver el modelo podemos observar que la mínima diferencia en el IRAE alcanza \$ 3,3 miles y se produce también entre el Método 3 y el Método 4, implicando una diferencia de 0,1% entre ambos.

El escenario alcanza estos guarismos con una leve disminución del tipo de cambio los primeros 6 meses, y luego un suave incremento los siguientes 6 meses (ver detalle más adelante). En ningún caso se alcanzó la máxima restricción impuesta al tipo de cambio en el modelo (reducción de \$ 0.08 en el tipo de cambio en un mes), que registró una caída de 0,38% en el año. La tasa de interés por su lado se ubicó en el mínimo tolerado por el modelo (0,1%). Por lo tanto, bajo los supuestos y restricciones establecidos *con una leve devaluación del peso en el período y una mínima tasa de interés, se alcanzó la mínima diferencia en el pago de impuestos entre los cuatro métodos.*

Mes	Inicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TC	38	37,7	37,5	37,3	37,2	37,11	37,1	37,1	37,2	37,3	37,4	37,6	37,9
Variación	0,00	-0,28	-0,23	-0,18	-0,13	-0,08	-0,03	0,02	0,06	0,11	0,15	0,20	0,24

	Método1	Método 2	Método 3	Método 4
Resultado antes de IRAE año 1	12.010.551	12.019.537	12.018.892	12.005.393
IRAE año 1	2.925.424	2.927.508	2.927.509	2.924.134

Escenarios considerando las diferencias de cambio como reajustes de precio

Todos los escenarios previos fueron elaborados sin incluir dentro de los ingresos a diferir la diferencia de cambio generada, es decir, no se consideró a la misma revaluación convenida en el sentido dado por el artículo 13. A continuación desarrollamos los mismos escenarios elaborados previamente, pero considerando la diferencia de cambio como una “revaluación convenida”, y por lo tanto, pasible de ser diferida.

Máxima diferencia en el pago de Impuesto a la Renta en el primer año – con diferencia de cambio

Para elaborar este escenario se siguió la misma metodología que en los casos anteriores, tomando una operación de venta financiada a 3 años, y las mismas restricciones ya comentadas:

- La tasa de interés anual debe ser positiva y menor o igual a 10%
- La variación del tipo de cambio mensual debe ser menor o igual a 0,08 en términos absolutos.

Al resolver el modelo podemos observar que la máxima diferencia en el IRAE alcanza \$ 472 miles (en comparación con \$ 595 sin diferencia de cambio) y se produce entre el Método 2 (reconocer todos los resultados, incluyendo intereses. al inicio) y el Método 4 (diferimiento por separado del capital e intereses.). La diferencia es de 12,3% (11,3% sin diferencia de cambio).

El escenario alcanza estos guarismos con un incremento del tipo de cambio mensual de 0,08 (máximo permitido al modelo) y una tasa de interés de 10% (máxima tolerada según la restricción impuesta a la tasa). Por lo tanto, bajo los supuestos y restricciones establecidos ***a mayor devaluación del peso y mayor tasa de interés, mayor es la diferencia en el pago de impuestos entre los cuatro métodos.***

Comparando el mismo escenario, con y sin diferencia de cambio (DC), puede verse como en el segundo caso la diferencia en términos monetarios es menor (\$595 miles sin

DC y \$ 472 miles con DC) pero mayor en términos porcentuales (12,3% y 11,3% con DC y sin DC, respectivamente).

Mes	Inicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TC	38	38,8	39,6	40,4	41,2	42	42,8	43,6	44,4	45,2	46	46,8	47,6
Variación	0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8

	Método1	Método 2	Método 3	Método 4
Resultado antes de IRAE año 1	16.003.989	17.196.448	17.111.048	15.308.620
IRAE año 1	4.000.997	4.299.112	4.277.762	3.827.155

Mínima diferencia en el pago de Impuesto a la Renta en el primer año – con diferencia de cambio

Para este escenario se aplican la metodología y parámetros y restricciones señalados en el Método 2 anterior, buscando determinar qué condiciones minimizan la diferencia de pago de IRAE del primer año entre los cuatro métodos seleccionados y considerando la DC una revaluación convenida y por ende sujeta a diferimiento.

Al resolver el modelo podemos observar que la mínima diferencia en el IRAE alcanza \$ 2,5 miles y se produce también entre el Método 2 (reconocer todos los resultados, incluyendo intereses. al inicio) y el Método 4 (diferimiento en función de capital e intereses.). La diferencia es de 0,1%.

A diferencia del Método 2 anterior (sin diferir la DC) el escenario alcanza estos valores con la máxima disminución mensual del tipo de cambio permitida al modelo (reducción de 0.08 en el tipo de cambio en un mes), que registró una caída de 25,26% en el año. La

tasa de interés por su lado se ubicó en el mínimo tolerado por el modelo (0,1%). Por lo tanto, bajo los supuestos y restricciones establecidos *con una fuerte devaluación del peso en el período y una mínima tasa de interés, se alcanzó la mínima diferencia en el pago de impuestos entre los cuatro métodos.*

Mes	Inicial	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TC	38	37,2	36,4	35,6	34,8	34	33,2	32,4	31,6	30,8	30	29,2	28,4
Variación	0,0	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8

	Método1	Método 2	Método 3	Método 4
Resultado antes de IRAE año 1	9.297.665	9.304.244	9.304.122	9.294.441
IRAE año 1	2.324.416	2.326.061	2.326.030	2.323.610

Máxima diferencia en el pago de Impuesto a la Renta en el primer año – con y sin diferencia de cambio

Como escenario final comparamos la diferencia máxima del pago de IRAE en el año 1, incluyendo empresas que difieren la diferencia de cambio y las que no lo hacen. Como señalamos anteriormente en este trabajo, consideramos que incluir la diferencia de cambio dentro del concepto “revaluación convenida” es discutible, y por lo tanto, este escenario también es relevante.

Al resolver el modelo podemos observar que la máxima diferencia en el IRAE alcanza \$ 2 millones y se produce entre el Método 2 sin DC (reconocer todos los resultados, incluyendo intereses. al inicio) y el Método 4 con DC (diferimiento en función de capital e intereses.), siendo la misma de 53,5%.

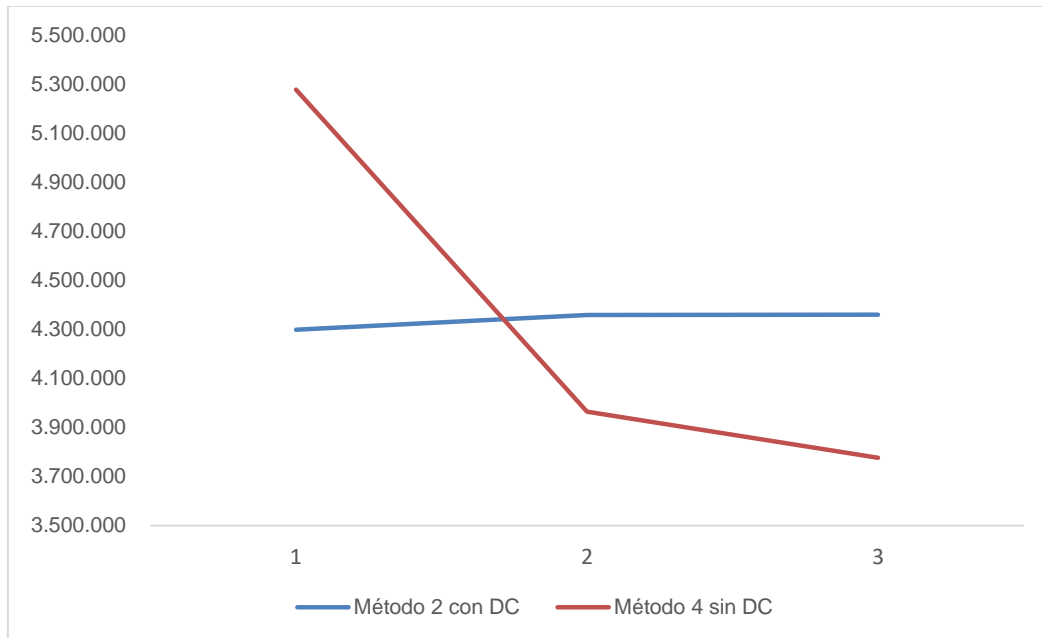
El escenario alcanza, nuevamente, con un incremento del tipo de cambio mensual de 0,08 (máximo permitido al modelo) y una tasa de interés de 10% (máxima tolerada según la restricción del modelo). Por lo tanto, bajo los supuestos y restricciones establecidos *a mayor devaluación del peso y mayor tasa de interés, mayor es la diferencia en el pago de impuestos entre los cuatro métodos considerando y sin considerar la diferencia de cambio.*

Mes	Inicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TC	38	38,8	39,6	40,4	41,2	42	42,8	43,6	44,4	45,2	46	46,8	47,6
Variación	0,0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8

	Método1		Método 2		Método 3		Método 4	
	<i>Sin DC</i>	<i>Con DC</i>	<i>Sin DC</i>	<i>Con DC</i>	<i>Sin DC</i>	<i>Con DC</i>	<i>Sin DC</i>	<i>Con DC</i>
Resultado antes de IRAE año 1	13.237.149	16.003.989	14.047.171	17.196.448	14.152.814	17.111.048	12.812.301	15.308.620
IRAE año 1	5.384.418	4.000.997	5.873.751	4.299.112	5.613.334	4.277.762	5.278.206	3.827.155

En la tabla anterior se destacan en negrita los métodos donde se produce la mayor diferencia en el pago de IRAE en el primer año.

Gráfico 7: monto de IRAE anual de los dos métodos que generan mayor diferencia en el primer año



Algunas conclusiones sobre el análisis de escenarios

En función del análisis realizado, parece claro que bajo determinadas condiciones, las diferentes técnicas aplicadas para diferir el ingreso pueden tener un efecto relevante en el pago de impuestos. Si bien al término del plazo de financiamiento, y siempre y cuando no haya casos excepcionales como por ejemplo pérdidas fiscales, el IRAE se equipara entre todos los métodos, esto no se cumple año a año lo que tiene importancia desde el punto de vista financiero.

Si al análisis se agrega la posibilidad de diferir –o no según como se interprete la norma– la diferencia de cambio, el IRAE anual pagado bajo ciertas circunstancias puede presentar

diferencias significativas entre un método y otro. Además del efecto financiero que esto tiene, las circunstancias particulares de cada empresa podrían incidir en el efecto impositivo total, como muestra la tabla siguiente:

Método 2 sin DC		Método 4 con DC	
<i>Monto</i>	<i>%</i>	<i>Monto</i>	<i>%</i>
4.299.112	33,02%	5.278.206	40,54%
4.358.806	33,48%	3.964.188	30,45%
4.360.420	33,49%	3.775.944	29,00%
13.018.338	100%	13.018.338	100%

La tabla anterior muestra el porcentaje que representa el IRAE de cada año en el total bajo los dos métodos que generan la mayor diferencia en el año 1. Esto revela que, por ejemplo, una empresa que tenga pérdidas fiscales acumuladas para vencer próximamente, se vería beneficiada aplicando el Método 4 con DC, método bajo el cual se genera el mayor monto de IRAE en el primer año, en relación a aplicar el Método 2 con DC. De esa forma obtendría la mayor renta gravada en el primer año, lo que le permitiría aprovechar al máximo las pérdidas fiscales acumuladas previo a su prescripción.

De la comparación de éste análisis de sensibilidad con el ejemplo base, se puede concluir que el IRAE no dependerá únicamente del método seleccionado sino también de las variables como lo son el tipo de cambio y la tasa de interés.

Los escenarios planteados fueron resueltos a través del uso de Programación No Lineal (PNL). En forma breve y sin pretender utilizar un rigor técnico que excede el alcance de este trabajo, podemos decir que el uso de la PNL consistió en la resolución de determinados problemas matemáticos (maximizar o minimizar una función no lineal), de

tal forma que las variables de esa función (tipo de cambio, tasa de interés) fueron sujetas a una serie de restricciones, expresadas mediante un sistema de ecuaciones o inecuaciones (por ejemplo, la tasa de interés debe ser positiva y menor o igual a 10%).

Para la resolución del modelo se aplicó el algoritmo GRG Non Linear del complemento Solver²⁰ de Microsoft Excel.

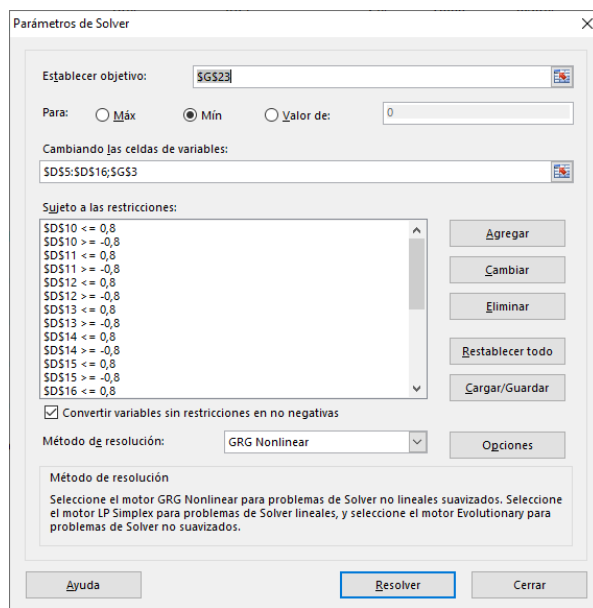


Imagen captura de pantalla de Solver con el modelo no lineal definido para elaborar los escenarios

²⁰ <https://support.microsoft.com/es-es/office/definir-y-resolver-un-problema-con-solver-5d1a388f-79d-43ac-a7eb-f63e45925040>

8. BIBLIOGRAFÍA

Marco Normativo

- Código Tributario uruguayo.
- Título 4 de IRAE del Texto Ordenado 1996.
- Decreto del Poder Ejecutivo N° 150/007 reglamentario del IRAE.
- Consultas a la Dirección General Impositiva, siendo las principales las Nos 6.132, 6.165, 5.873, 6.013, 5.913, 6.161, 6.294, 5.347, 4.638, 6.009, 6.110, 3.557 y 6.305.
- Ley N° 8.733 –Ley de promesa de enajenación de inmuebles a plazos–.
- Ley N° 18.795 –Declaración de interés nacional. Mejoras de las condiciones de acceso a la vivienda de interés social–, promulgada el 17/08/2011.
- Ley N° 18.212 –Ley de tasas de interés y usura. Regulación de las operaciones a crédito–, promulgada el 05/12/2007.
- Decretos del Poder Ejecutivo Nos. 124/011, 291/014 y 399/019 sobre normas contables adecuadas en el Uruguay.
- Marco Conceptual 2018 emitido por el IASB.
- NIIF N°15 –Ingresos por Actividades Ordinarias–.
- NIIF N°9 –Instrumentos Financieros–.

Publicaciones

- Pérez Pérez Juan Antonio, Impuesto a las Rentas de las actividades Económicas (IRAE) volumen I Generalidades de la imposición a la renta empresarial IRAE. Hecho generador, Montevideo, La Ley Uruguay, 2013.

- Pérez Pérez Juan Antonio, Impuesto a las Rentas de las actividades Económicas (IRAE) volumen II Monto imponible, Montevideo, La Ley Uruguay, 2015.
- Romano Álvaro, Cirimello Gastón, Acosta Juan Andrés y otros; Impuesto a las Rentas de las actividades Económicas (IRAE) Tomo I, Montevideo, La Ley Uruguay, 2013.
- Porcaro Daniel, Reconocimiento de los resultados fiscales de la actividad de construcción y venta de inmuebles, Revista Tributaria del IUET N° 154, Montevideo, enero-febrero 2000.
- Rossetto Jorge, resultados de la actividad de construcción de inmuebles y su venta a plazo frente al impuesto a las rentas de la industria y comercio: IRIC, Revista Tributaria del IUET N° 155, Montevideo, marzo-abril 2000.
- Simón Luis, Algo más sobre los resultados de la actividad de construcción de inmuebles y su venta a plazos frente al IRIC, Revista Tributaria del IUET N° 160, Montevideo, enero-febrero 2001.
- Abadi Félix, Efectos de las nuevas normas contables sobre el terreno fiscal, Revista Tributaria del IUET N° 190, Montevideo, enero-febrero 2006.
- Pérez Pérez Juan Antonio, imposición de los nuevos instrumentos financieros, Revista Tributaria del IUET N° 171, Montevideo, noviembre-diciembre 2002.
- Pérez Pérez Juan Antonio, condicionamientos generales para la deducción de gastos en el Impuesto a las Rentas a las Actividades Económicas (IRAE)”, Revista Tributaria del IUET N° 210, mayo-junio de 2009.
- Forte Javier, Gamio Rosario; La Contabilidad y las Asimetrías entre el IRAE y el IP Asimetrías entre el IRAE y el IP en la deducción de gastos y de pasivos,

Trabajo presentado a las V Jornadas de Tributación organizadas por la DGI, setiembre 2012.

- Acosta Juan, Camejo Catalina, Nieves Guillermo, Sonderegger Johanna; Principio General de la deducción de gastos en el IRAE: análisis de los requisitos elegidos. Trabajo presentado a las Jornadas de Tributación organizadas por la DGI, setiembre 2008.