

Cesión de posición contractual e impuestos



HUMBERTO Medrano C.

Socio de Rodrigo, Elías & Medrano Abogados

La ley del IGV grava, entre otros conceptos, la venta de bienes muebles, pero cuida de precisar que para estos propósitos quedan comprendidos todos aquellos contratos en cuya virtud se transfiere la propiedad, aún cuando –en sentido estricto– no constituyan venta.

Según el Código Civil, en los contratos con prestaciones no ejecutadas total o parcialmente una de las partes, previa aceptación de la otra, puede ceder a un tercero su posición contractual. Si se ha celebrado un convenio para la construcción de una maquinaria y la sociedad adquirente viene efectuando pagos a cuenta del precio, al efectuar la cesión será sustituida para todos los efectos por la empresa cesionaria, la que, en definitiva, adquirirá el dominio cuando el bien exista y pague al fabricante la totalidad del precio acordado.

Nótese que en la situación planteada no se

produce transferencia de propiedad, pues lo que se transmite es la titularidad del contrato que contiene un conjunto de derechos y obligaciones, razón por la cual no se presenta la circunstancia específica prevista por el legislador para dar nacimiento a la obligación de pagar IGV. Así lo ha establecido el Poder Judicial, modificando la posición de las autoridades tributarias en la vía administrativa, quienes interpretaban que el impuesto era aplicable si, por ejemplo, se cedía la posición de arrendatario en un contrato de leasing de una embarcación pesquera porque implicaba la transmisión del “derecho de uso sobre un bien mueble”, el que también debía calificarse como “mueble”.

Dentro del mismo supuesto, la conclusión puede ser distinta para fines del impuesto a la renta si la cesión es realizada por una empresa. En efecto, aún asumiendo que jurídicamente no existe enajenación del bien, hay que recordar que por mandato de la ley toda transacción debe efectuarse a valor de mercado de manera que, en la hipótesis examinada, la cedente podría terminar percibiendo de la



“En el caso de empresas, nuestro ordenamiento legal grava cualquier beneficio obtenido en las relaciones con terceros”.

cesionaria una suma mayor a la que aquella hubiera abonado al fabricante, hasta el momento de efectuar la negociación. El ingreso supera el monto desembolsado.

En esas condiciones el exceso constituye utilidad sujeta a dicho tributo, pues este se aplica no solo por las ganancias que derivan de ventas. En el caso de empresas nuestro ordenamiento legal grava cualquier beneficio obtenido en las relaciones con terceros, en las que los intervinientes participan en igualdad de condiciones y consienten el nacimiento de obligaciones. Por ello, la transferente al calcular la materia imponible tendrá que considerar la diferencia a su favor. La cesionaria,

por su lado, debería tratar el íntegro del importe pagado como costo o gasto, según corresponda.

Pero también puede presentarse la situación inversa, es decir, que las partes acuerden como precio una cantidad inferior al que ya había pagado la compañía cedente, caso en el cual –siguiendo idéntico razonamiento– esta sufrirá una pérdida que podría deducir de los beneficios logrados en otras operaciones. Debe subrayarse que tributariamente no existe obligación de celebrar los contratos respecto de bienes o derechos por un monto igual o mayor a los recursos invertidos para su adquisición, sino que –como ya se indicó– el referente siempre tiene que ser el valor de mercado. Si este ha disminuido y ello genera el consiguiente perjuicio, el resultado no podría ser cuestionado por los fiscalizadores. ■

Lea mañana en Economía a

Diego Marrero

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.