

Radar Legal

Ajustes al impuesto vehicular

Las concesionarias no podrían vender autos transfiriendo al cliente la posesión, y no la propiedad, para evitar el pago del impuesto vehicular (JRA)

¿QUIÉN LO PROPONE?



Poder Ejecutivo

IMPACTOS

Algunas concesionarias perderían atractivo pues no podrían evitar el pago del impuesto vehicular

APOYO POTENCIAL

- Bancada PpK
- Bancada Liberal
- Alianza para el Progreso

PROBABILIDAD DE APROBACIÓN*

ALTA

MEDIA

BAJA

¿QUÉ SE PROPONE?

El proyecto de ley del MEF modifica la Ley de Tributación Municipal y plantea ajustes al Impuesto al Patrimonio Vehicular (IPV). Los automóviles que las concesionarias tienen en stock para venta no están afectos al IPV, cuya tasa es del 1% sobre el valor de adquisición del vehículo. La iniciativa legislativa propone agregar una excepción y hacer que sí paguen IPV cuando sean transferidos a los compradores mediante un contrato de reserva de propiedad.

¿CUÁL SERÍA SU EFECTO?

De aprobarse el proyecto de ley, las empresas concesionarias de automóviles que vendían un vehículo transfiriéndole al comprador la posesión, pero no la propiedad, ya no podrían evitar el pago del IPV con este esquema.

Según el diagnóstico del MEF, las ventas con reserva de propiedad impiden que el municipio recaude el tributo, pues actualmente el comprador del auto debe pagar el IPV una vez que el auto pasa a ser de su propiedad. "Si [el auto] está como mercadería y se transfiere al cliente bajo reserva de propiedad, entonces el propietario sigue siendo la concesionaria y no el cliente, se mantiene la inafectación", explica Walker Villanueva, socio del área tributaria del estudio PPU. El IPV debe pagarse una vez al año y se aplica a



los vehículos que tienen una antigüedad máxima de tres años. La reserva de propiedad podía extender la inafectación por más de tres años hasta que el impuesto ya no aplique.

Las empresas que recurrían a este esquema le "prestaban" su inafectación a sus clientes para hacerse más atractivas, ya que le permitían un ahorro, advierte una fuente vinculada al proceso de elaboración del proyecto. "Claramente ésta es una práctica elusiva", subraya Villanueva, pues ni la empresa ni el cliente terminaban pagando el impuesto.

El uso de este mecanismo, sin embargo, no sería una práctica extendida en el sector. "Me parece que no va a ser tan útil, porque no veo que los grandes concesionarios hagan transacciones de esta forma", asegura Raúl Hidalgo, socio del área tributaria del Estudio Rodrigo, Elías & Medrano. "Me parece extraño porque en su giro [a las grandes concesionarias] no les conviene eso. Ellas piden adelanto y luego entregan el carro", añade.

*SEMANAeconómica usa un sistema propio basado en ocho criterios para estimar la probabilidad de aprobación