

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DEL PERÚ**

**Escuela de Posgrado**



**El pago del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pagos de Obligaciones Tributarias en la primera venta de inmuebles y la falta de liquidez en las empresas inmobiliarias**

Trabajo de investigación para obtener el grado académico de Maestra en Derecho de la Empresa con mención en Gestión Empresarial que presenta:

***Kattia Asunta Supo Soto***

Asesor:

***Dr. Javier Gustavo Oyarse Cruz***

Lima, 2024


## Informe de Similitud

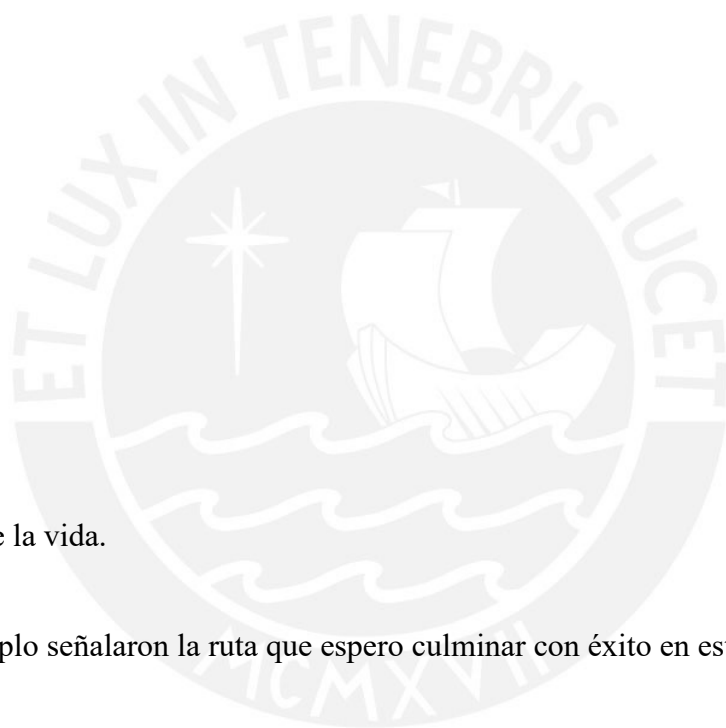
Yo, OYARSE CRUZ, JAVIER GUSTAVO, docente de la Escuela de Posgrado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor(a) de el trabajo de investigación titulada(o) El pago del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pagos de Obligaciones Tributarias en la primera venta de inmuebles y la falta de liquidez en las empresas inmobiliarias, de la autora SUPO SOTO, KATTIA, dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 24%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el 8/01/2021.
- He revisado con detalle dicho reporte y la Tesis o Trabajo de investigación, y no se advierte indicios de plagio.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lugar y fecha:

Lima, 19 de Noviembre de 2024.

Apellidos y nombres del asesor / de la asesora: <u>OYARSE CRUZ, JAVIER GUSTAVO</u>	
DNI: 09553590	Firma 
ORCID: 0000-0002-5343-9880	



### **Dedicatoria**

A Dios,  
Por el milagro de la vida.

A mis padres,  
Que con su ejemplo señalaron la ruta que espero culminar con éxito en esta vida.

A mi familia,  
Mi mayor inspiración para seguir avanzando en el día a día.

## RESUMEN EJECUTIVO

Las empresas inmobiliarias que desarrollan una cartera reducida de proyectos presentan problemas de liquidez originados por la aplicación del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias denominado Deduciones. El presente trabajo de investigación busca demostrar la existencia de dicho problema, cuantificando el efecto por medio del análisis financiero de la liquidez en dos empresas inmobiliarias. El Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Deduciones generan problemas de liquidez en las empresas inmobiliarias que realizan la venta de inmuebles en planos. En el año 2012, con la entrada en vigor del Decreto Legislativo 1116, que modificó el Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas, incluyó en la definición de venta las operaciones en condición suspensiva, incorporando la venta de bienes inmuebles en planos. Se ha realizado la revisión del tratamiento fiscal de este tipo de transacciones en los países de la región, identificando que el Perú presenta un modelo que se caracteriza por su afán recaudatorio, en lugar de promover el desarrollo de la actividad inmobiliaria; situación que es un común denominador en los otros países analizados. Para identificar el impacto del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias se ha realizado el análisis de la información financiera de dos empresas inmobiliarias de similares características, comparando sus ratios y evaluando los resultados en dos escenarios: uno con la aplicación de ambos conceptos y el otro con ausencia de estos. Concluimos que el impacto en la liquidez se ha cuantificado en un promedio superior al 20%, lo cual nos demuestra que sí se ve afectada y genera problemas en la gestión de este tipo de organizaciones en el Perú.

**Palabras clave:** Empresas inmobiliarias, Problemas de liquidez, Impuesto General a las Ventas, Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias, Venta de inmuebles en planos, Análisis financiero, Impacto en la liquidez, Ratios financieros y Escenarios comparativos

## INDICE

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>1</b>
<b>INDICE</b>	<b>2</b>
<b>CAPITULO I: PLAN DE TRABAJO</b>	<b>4</b>
1.1 Tema y problema	4
1.2. Hipótesis	5
1.3. Objetivo principal	6
1.4. Descripción del enfoque metodológico	6
<b>CAPÍTULO II ESTADO DEL ARTE</b>	<b>7</b>
2.1 Impuesto al Valor Agregado en el Perú con relación al sector inmobiliario	8
2.1.1. El Aspecto Personal	10
2.1.2. El Aspecto Material	11
2.1.3. El Aspecto Temporal	12
2.1.4. El Aspecto Espacial	13
2.2. El Impuesto al Valor Agregado en América del Sur con relación al sector inmobiliario	14
2.2.1. Ecuador	14
2.2.2. Colombia	15
2.2.3. Chile	15
2.2.4. Uruguay	15
2.2.5. Argentina	16

2.3. El Sistema de Pago de Operaciones Tributarias en la Actividad Inmobiliaria	16
2.4. La Actividad Inmobiliaria en el Perú	18
2.5. La Liquidez	21
2.5.1. Análisis de Estados Financieros	22
2.5.2. Ratios de Liquidez	22
<b>CAPITULO III PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>26</b>
3.1. Ámbito Jurídico	28
3.2. Ámbito de Gestión Empresarial	31
3.3. Ámbito Económico y Social	32
3.4. Estudio de caso	32
3.4.1. EMPRESA: Cuatro Torres SAC	34
3.4.2. EMPRESA Construction Group S A C	36
<b>CAPITULO IV: DISCUSIÓN</b>	<b>39</b>
<b>CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>47</b>
5.1. Conclusiones:	47
5.2 Recomendaciones:	48
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	49
ANEXOS	51

## CAPITULO I: PLAN DE TRABAJO

### 1.1 Tema y problema

La primera venta de un inmueble en planos plantea diversos cuestionamientos jurídicos vinculados al gravamen de dicha operación. El hecho que no exista el bien implica gravar una transacción en la cual no se ha producido el consumo de este, aspecto indispensable para la aplicación del Impuesto General a las Ventas.

Adicionalmente, se debe considerar la obligación de detraer un porcentaje del total facturado, el mismo que es aplicado sobre el costo de producción más utilidad e impuestos; de no hacerlo en la forma y fecha reguladas por la normativa tributaria, genera una infracción tributaria sancionada con multa más intereses.

Las situaciones descritas generan problemas de liquidez en las empresas inmobiliarias; ello se origina por el afán recaudador del Estado a través de la Administración Tributaria.

En el Perú, la forma habitual de adquirir una vivienda o unidad inmobiliaria es por medio del financiamiento bancario. Las empresas inmobiliarias o empresas edificadoras de unidades de vivienda tienen una cartera de clientes que son consumidores finales; por lo tanto, son las empresas las responsables del cálculo y pago de los impuestos que genera la transacción.

Usualmente, la adquisición de un inmueble por parte de una persona natural requiere que esta cuente con recursos para la cuota inicial, que varía entre el 10% al 20% del total del inmueble. Adicionalmente debe contar con una línea de crédito aprobada ante una institución financiera por la diferencia del valor del bien.

La empresa inmobiliaria deberá cumplir con la obligación tributaria asociada al Impuesto General a las Ventas, que asciende al dieciocho por ciento aplicado al valor del área construida, que constituye el cincuenta por ciento de la facturación. A su vez, abonará por concepto de detracción la tasa del cuatro por ciento del importe facturado.

El cumplimiento de las obligaciones establecidas por el fisco origina en la empresa falta de liquidez para cumplir sus obligaciones tributarias, laborales y comerciales; esto genera un incremento de la informalidad en el sector inmobiliario y la disminución en la recaudación de los tributos.

El tema abordado en la presente investigación es el siguiente:

**“El pago del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias en la primera venta de inmuebles y la falta de liquidez en las empresas inmobiliarias”.**

## **1.2. Hipótesis**

El pago anticipado del Impuesto General a las Ventas y del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT-Detracciones) en la primera venta de inmuebles afecta la liquidez en las empresas inmobiliarias.

Las empresas inmobiliarias, como consecuencia del pago anticipado del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias, ven alterado su capital de trabajo, afectando la operatividad de estas, llegando a poner en riesgo su continuidad en el mercado.

En la legislación comparada, el tratamiento impositivo para el sector inmobiliario desde la perspectiva del Impuesto al Valor Agregado es diferente; en Chile, todo pago a cuenta de la venta del inmueble no está gravado con ningún impuesto hasta que se firme la minuta de compra y venta, en Venezuela la actividad inmobiliaria o edificación de inmuebles solo está gravada con el impuesto a la renta, exonerada del impuesto al valor agregado por considerar que todo ciudadano tiene derecho a contar con vivienda, y en Colombia, la primera venta de inmuebles no está gravada con un Impuesto al Valor Agregado.

### **1.3. Objetivo principal**

El Objetivo del presente trabajo es analizar la incidencia del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias en la liquidez de las empresas inmobiliarias que realizan venta de bienes inmuebles en planos.

### **1.4. Descripción del enfoque metodológico**

El presente trabajo de investigación utilizará dos métodos de investigación: la argumentación jurídica y el derecho comparado.

Con relación al primer método reconocemos (Valenzuela, 2005) que existen tres ámbitos a considerar en su aplicación: “brindar una solución a un problema, que dicha solución implique actos de terceros de una determinada forma y tener en cuenta las consecuencias de dicha solución”.

En la presente investigación se analiza la falta de liquidez de las empresas inmobiliarias con relación a la venta de inmuebles en planos. Para ello, se hace necesario establecer cambios en el ámbito de gestión de las empresas inmobiliarias y su vinculación con terceros involucrados en las operaciones que serán abordadas en el presente trabajo.

En el caso del segundo método (Soto Marino, 2018) indica que: “se ofrece al investigador, profesional, estudiante, legislador y juez una perspectiva distinta del por un grupo social o no adopta una regla o principio jurídico en un momento específico”.

La operatividad del negocio inmobiliario es diferente en distintos países. Se considera el ámbito latinoamericano para efectos del trabajo. Cabe indicar que no solamente se consideran diferencias jurídicas, sino prácticas de gestión empresarial y temas contractuales en su vinculación con sus clientes, por ello, al plantear la aplicación del presente método se considera una perspectiva integral al momento de realizar las comparaciones propuestas.

## CAPÍTULO II ESTADO DEL ARTE

La venta de inmuebles en planos es una operación que realizan las empresas inmobiliarias, si bien este tipo de transacciones se realiza aun cuando el bien no existe. Debemos resaltar los mecanismos implementados en la normatividad tributaria para gravarlos desde la perspectiva de la imposición al consumo.

Son bienes futuros los que no tienen existencia real o tangible en el momento en que se celebra el contrato, bienes que existirán físicamente en el tiempo. Según el artículo 1534 del Código Civil, el contrato de compraventa a futuro está sujeto a la condición suspensiva, para ello se requiere que todos los efectos del contrato se hallen subordinados a la existencia del evento colocado como condición. El bien inmueble en nuestro caso debe existir en la cantidad y calidad convenida.

El consumo está asociado al uso de un bien o goce de un servicio, sin embargo, esto no se da en la venta de un inmueble en planos, usualmente se realiza el pago parcial o total antes de recibir el bien; esta situación contradice el mecanismo de imposición al consumo, más aún si consideramos la modificación planteada en el Decreto Legislativo 1116, que incluye este tipo de transacciones dentro de la definición de Venta contenida en el Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo.

El gravar un bien antes que exista con el Impuesto General a las Ventas y con la Detracción, que en algunos casos no se ha terminado de cancelar, genera un escenario de financiamiento propio por parte de la inmobiliaria, originando problemas de liquidez a corto plazo. Asimismo, debemos recordar que este tipo de operaciones está bajo el ámbito de un régimen de cobro anticipado, denominado Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT), o comúnmente llamado detracciones.

## 2.1 Impuesto al Valor Agregado en el Perú con relación al sector inmobiliario

El Impuesto al Valor Agregado o Impuesto General a las Ventas en un contexto nacional es un tributo indirecto que afecta la capacidad contributiva de un sujeto que realiza un consumo de bienes en un periodo determinado.

Simón Acosta (Villanueva, 2009) identifica: “tres personas (...) hacienda, un proveedor y un cliente” como las que intervienen en un modelo de imposición al valor agregado.

Cabe resaltar esta identificación de los tres agentes, que cobran una mayor importancia en la presente investigación. **El proveedor** (empresa inmobiliaria) es la que realiza el pago del tributo cobrado al cliente, esto como consecuencia del modelo de imposición que se caracteriza por trasladar el impacto del Impuesto al Valor Agregado al consumidor final. **El cliente** (consumidor final), la persona interesada en adquirir el bien inmueble. **Hacienda** (ente recaudador) Institución creada para recaudar y exigir el cumplimiento del pago del impuesto.

Según la normativa peruana, se identifican cinco tipos de transacciones bajo el ámbito de aplicación de dicho tributo. El primer artículo del Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo señala en su inciso d) que está gravada la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos.

Uno de los aspectos controversiales en el ámbito de aplicación en el negocio inmobiliario respecto al inciso d) alude al término inmuebles exclusivamente, aun cuando es práctica comercial realizar operaciones “en planos”, en los cuales el bien no existe.

Sin embargo, el artículo 3 del Decreto Legislativo 1116 incorporó a las operaciones sujetas a condición suspensiva dentro de la Definición de Venta, y por lo tanto gravadas con el Impuesto General a las Ventas.

La venta de bienes “en planos” reúne dos de las condiciones señaladas por la norma anteriormente glosada. **La condición suspensiva** señala que la eficacia del contrato se dará en un momento distinto a la firma de este, para ello se requiere que el bien exista. Esta condición no es exclusiva del sector inmobiliario, se replica en el sector minero e industrial; algunas empresas realizan compras de producción futura, aun cuando no existan los bienes.

Con relación a la segunda condición, el Pago Anticipado a la existencia del bien, la empresa usualmente requiere de recursos para cumplir el contrato, de allí que se produzcan pagos anteriores a la existencia del bien. Esta situación es común en el sector inmobiliario.

Llama la atención la forma de introducir esta forma de transacciones en la regulación del Impuesto General a las Ventas. Francisco Ruiz de Castilla (2014) afirma que: “no resulta coherente el nuevo texto de la norma peruana cuando sostiene (...) Que es posible la ausencia de transferencia de propiedad, siempre y cuando se trate del caso especial de la venta de futuros”. Como podemos observar, la existencia del bien es una condición básica para que se pueda transferir la propiedad. Sin embargo, la modificación planteada nos propone una excepción a dicha regla.

La dación de una norma tributaria siempre estará en el ámbito de lo ideal desde la perspectiva del legislador, y con el tiempo se generan modificaciones para realizar ajustes a la misma con la finalidad de perfeccionar su aplicabilidad. Humberto Medrano (2004) indica que "cuando la ley crea un tributo (...) se limita a indicar cuales son los supuestos que (...) se convertirán en hecho imponible". De allí la necesidad de identificar los supuestos para caracterizar la hipótesis de incidencia tratándose de la venta de bienes inmuebles en planos en el Perú, con la finalidad de tener una mejor perspectiva del tema.

Paulo de Barros (2003) señala que: “el concepto de hipótesis lleva implícitos cuatro aspectos: personal, material, espacial y temporal”. A continuación, realizaremos el análisis vinculado a la actividad inmobiliaria en particular.

### **2.1.1. El Aspecto Personal**

Tiene como objetivo identificar al sujeto obligado a cumplir con el tributo. El inciso e) del artículo 3 del Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo define al Constructor como: “Cualquier persona que se dedique en forma habitual a la venta de inmuebles construidos totalmente por ella o que hayan sido construidos total o parcialmente por un tercero para ella”.

Una precisión importante en la definición de Constructor es su vinculación a una transacción de venta de un bien en lugar de la prestación de un servicio. Los contratos de construcción como servicio están ubicados en el literal c) del Artículo 1 del Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo. En el caso de la actividad inmobiliaria, se considera como constructor a la persona natural o jurídica que realizará la venta de los inmuebles.

El Decreto Supremo 29-94-EF que regula el Reglamento del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo en su Artículo 9, numeral 9.1 señala que son sujetos del impuesto en su calidad de contribuyentes los que desarrollan actividad empresarial y efectúan ventas afectas de bienes inmuebles.

El Informe Nro. 331-2003 emitido por la Superintendencia de Administración Tributaria precisa el concepto de Constructor al señalar: “que el inmueble fue construido para la realización de sus actividades empresariales, la venta de este no se encontrará gravada con el impuesto”. Es importante distinguir el giro del negocio de la empresa para saber si estamos frente a un constructor. En el caso de una empresa comercial o industrial, su giro no está asociado a la venta de inmuebles, de allí que no estaría gravada una posible primera venta de dicho bien; caso contrario ocurre si la empresa realiza actividad inmobiliaria.

Toda persona jurídica puede construir un bien inmueble. Sin embargo, debemos de considerar un elemento para calificar si estamos o no frente a un constructor, de acuerdo a lo señalado en el Artículo 1 del Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único ordenado del Impuesto General a las Ventas; por ello se debe de tener en consideración la habitualidad, que se establece

en función del número de operaciones realizadas, en este caso, a partir de la segunda venta. En el caso de una empresa inmobiliaria, se dará más de una operación y de esta forma se convierte en un sujeto del Impuesto General a las Ventas.

### **2.1.2. El Aspecto Material**

Permite conocer que se está afectando o gravando con una determinada norma. Walker Villanueva (2009) afirma que: “(...) el Impuesto al Valor Agregado solo afecta la primera venta de las edificaciones”, debido a que el constructor traslada el valor agregado en dicho bien al comprador en la primera operación realizada.

Al realizar un análisis de la venta de inmuebles desde la perspectiva del número de veces, hay que considerar si es válida la óptica de la persona o del bien; más si se considera que el impuesto se aplica sobre una operación determinada. ¿Cuál es el efecto si se realiza una segunda, tercera o cuarta venta de un inmueble hecho por el constructor? Si tomamos en cuenta la perspectiva de la persona o el sujeto, solamente se puede considerar una operación de compra o venta con relación a un mismo bien; sin embargo, abordando la perspectiva del bien, podrían producirse más de una venta a lo largo de un periodo de tiempo.

Tratándose de las operaciones en el sector inmobiliario, en especial la venta en planos, desde la perspectiva de la persona, se considera una primera y única venta realizada por la empresa inmobiliaria con un cliente, aun cuando no exista el bien.

El Decreto Legislativo N.º 1116, en su Artículo 3, incorpora la Venta de un Bien Inmueble en planos en la definición establecida en el Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, tal como podemos observar en el siguiente texto: “(...) Se encuentran comprendidas en el párrafo anterior las operaciones sujetas a condición suspensiva en las cuales el pago se produce con anterioridad a la existencia del bien (...)”.

De esta forma, a partir de agosto del 2012, la venta de un inmueble en planos es considerada de forma explícita en la normatividad del Impuesto General a las Ventas.

### **2.1.3. El Aspecto Temporal**

Tiene como objetivo identificar el momento en el que genera una obligación tributaria vinculada a la venta de un bien inmueble en planos.

El inciso f) del Artículo 4 del Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo indica que en: “la primera venta de inmuebles hecho por el constructor, el nacimiento de la obligación tributaria se da en la fecha de percepción del ingreso, por el monto que se perciba, sea parcial o total”.

A diferencia del Impuesto a la Renta que utiliza el criterio de reconocimiento del Devengado, en este tipo de transacciones se considera lo percibido para identificar el momento en el que se genera la obligación tributaria, destacando que en el caso de la venta de inmuebles en planos no se puede utilizar la transferencia de propiedad, debido a que no existe el bien, por lo que se considera la percepción del ingreso.

En el sector inmobiliario, tratándose del Impuesto General a las Ventas, se aplica la percepción en lugar del devengado para evitar la generación de una obligación tributaria antes de que se haya cobrado y de esta forma pueda generar un costo financiero afectando la liquidez de la empresa.

El Decreto Supremo 29-94-EF que regula el Reglamento del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo señala en el Artículo 3 lo que se debe entender como la fecha en que se percibe un ingreso o retribución. Para ello se consideran los siguientes supuestos: “la del pago o puesta a disposición de la contraprestación pactada, o aquella en la que se haga efectivo un documento de crédito; lo que ocurra primero”. Por lo cual, el percibido debe entenderse desde la perspectiva de tres hechos que pueden darse en una venta de un bien inmueble en planos.

El pago es la representación típica de lo percibido, la recepción de un monto parcial o total genera la obligación tributaria de forma proporcional a la misma. Sin embargo, puede presentarse otra forma de cumplimiento de la contraprestación como el pago en especie, en este caso la fecha en la que se realice genera la obligación tributaria.

En los casos en los cuales se da una relación directa entre la empresa inmobiliaria y el cliente desde la perspectiva del financiamiento de la venta del bien inmueble en planos y pueden emitirse documentos de crédito, como es el caso de las letras de cambio, el nacimiento de la obligación no se da en su emisión sino en la fecha en la cual se hagan efectivo; guardando relación con el criterio de lo percibido asumido por el Impuesto General a las Ventas.

#### **2.1.4. El Aspecto Espacial**

Está asociado al lugar donde se desarrolla la operación, en el caso de un bien inmueble se puede asumir que están gravadas las operaciones vinculadas a inmuebles situados en el territorio nacional. Este es un criterio unánime aceptado por la Doctrina Nacional, aun cuando no se lo puede visualizar en el Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo.

La operatividad del Impuesto General a las Ventas en la actividad inmobiliaria con relación a la venta en planos presenta dos escenarios: como operación gravada y como operación exonerada.

**a) Primer escenario.** - El artículo 13 del Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo señala que para identificar la base imponible de la primera venta de los inmuebles se debe de realizar la exclusión del valor del terreno. Asimismo, el artículo 5 del Decreto Supremo 29-94-EF que regula el Reglamento del Impuesto General a las Ventas afirma que el valor del terreno corresponde al cincuenta por ciento (50%) del valor total de la transferencia. Este tratamiento se aplica para el caso de venta de inmuebles en planos.

**b) Segundo escenario.-** El Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo en su Apéndice I indica que está exonerada: “La primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos, cuyo valor de venta no supere las 35 Unidades Impositivas Tributarias, siempre que sean destinados exclusivamente a vivienda y que cuenten con la presentación de la solicitud de Licencia de Construcción admitida por la Municipalidad correspondiente, de acuerdo a lo señalado por la Ley N.º 27157 y su reglamento”.

Sin embargo, hay que hacer énfasis en el destino del inmueble para alcanzar la exoneración. Desde la perspectiva de su uso, debe ser para vivienda. Usualmente en proyectos inmobiliarios de este tipo se realiza la venta de estacionamientos dentro del mismo contrato. Al respecto, el Informe SUNAT 063-2005 precisa que: “la primera venta, efectuada por el constructor, de los estacionamientos independizados de las viviendas cuya adquisición es financiada por el Fondo MIVIVIENDA, está gravada con el IGV”. Aun cuando la exoneración no precisa situaciones específicas como los programas Mi Vivienda o Techo Propio, se debe considerar desde una perspectiva integral en relación con la Venta de Inmuebles e Inmuebles en planos.

## **2.2. El Impuesto al Valor Agregado en América del Sur con relación al sector inmobiliario**

Núñez (2015) hace referencia al estudio denominado “Latin América Regional Prime Office Report”, realizado por Jones Lang LaSalle (JLL), en el cual ubica las ciudades de América Latina que brindan un ambiente propicio para las oportunidades inmobiliarias. De allí encontramos que los países que destacan son Chile, Ecuador, Colombia y México.

### **2.2.1. Ecuador**

El Servicio de Rentas Internas, a través del Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano, incorpora la primera venta de inmuebles con el Impuesto al Valor Agregado aplicando la tasa del 12%. Asimismo, las promesas de compraventa de un bien inmueble no están gravadas con dicho impuesto. Dicho tributo se genera al otorgarse la escritura de compraventa de la propiedad.

Se debe precisar que el artículo 61 de la Ley de Régimen Tributario Interno en su inciso 1 señala que el hecho generador del Impuesto está constituido por las transferencias locales de dominio de bienes, esto solamente se produce sobre bienes existentes.

### **2.2.2. Colombia**

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales incorpora en el numeral 12 del artículo 424 del Estatuto Tributario la venta de bienes inmuebles como operación excluida del Impuesto al Valor Agregado.

Sin embargo, debemos indicar que dichas operaciones estuvieron gravadas hasta el 2018 con una tasa del 5 %, pero la Corte Constitucional las declaró inexequibles; posteriormente se intentó gravar la venta de inmuebles con una tasa del 2 % bajo nombre de Impuesto al Consumo, pero la Corte Constitucional nuevamente las declaró inexequibles.

### **2.2.3. Chile**

El Sistema de Impuestos Internos a partir del 2016 mediante Ley N° 20899 ratifica como operación gravada con Impuesto al Valor Agregado la primera venta de inmuebles, con una tasa de 19%; para que la transacción este gravada se requiere cinco requisitos: El inmueble cambie de propietario, sea a título oneroso, que la operación esté dentro del territorio nacional, que sea realizada por un “vendedor” habitual, y no se considere el valor del terreno para el cálculo del impuesto.

Asimismo, las promesas de venta de inmuebles ya no serían gravadas con Impuesto al Valor Agregado, esto se generará al momento de perfeccionarse el contrato de compraventa con la existencia del bien.

### **2.2.4. Uruguay**

La Ley 18795 publicada el 17 de agosto del 2011 declaró la vivienda como interés social. El inciso d) del artículo 4 de la mencionada Ley, exonera el sector construcción, refacción, ampliación

y reciclaje de viviendas del Impuesto al Valor Agregado. Sin embargo, el 16 de abril del 2020 se promulgo el Decreto 129/2020 que modifica la Ley 18795 en este sentido el Poder Ejecutivo ha trazado su reactivación económica y su política fiscal basada en: "los estímulos fiscales son necesarios a los efectos de viabilizar las inversiones del sector"; a través del Decreto mencionado en lo que refiere al Impuesto al Valor Agregado se ratifica la exoneración a la construcción de Inmuebles así como la refacción y ampliación de los mismos, adicionalmente las empresas constructoras podrán pedir devolución del Impuesto al Valor Agregado de los gastos que estén debidamente sustentados en facturas.

### **2.2.5. Argentina**

El Impuesto al Valor Agregado en la actividad Inmobiliaria es regulada por la Ley 23349, en su artículo 3 grava la construcción de inmuebles sujeta al cumplimiento de dos condiciones: el bien inmueble debe existir y el constructor debe tener el propósito de lucro. La alícuota del Impuesto al Valor Agregado es del diez con cincuenta centésimos por ciento (10,50%) aplicado sobre la base imponible.

Como puede apreciar la actividad inmobiliaria en algunos países de América del Sur; El hecho generador del Impuesto al Valor Agregado se perfecciona a la existencia del bien o la firma del contrato de compra y venta; Así mismo en los países como Colombia y Uruguay la actividad Inmobiliaria no está gravada por considerar una necesidad primaria.

Sin embargo, Perú es el único país en América del Sur que tiene un mecanismo anticipado de cobro del Impuesto General a las Ventas llamado Sistema de Pago de Operaciones Tributarias (SPOT).

### **2.3. El Sistema de Pago de Operaciones Tributarias en la Actividad Inmobiliaria**

El Sistema de Pago de Operaciones Tributarias (SPOT) es una herramienta implementada por la Administración Tributaria que tiene como objetivo incrementar la recaudación de recursos fiscales. Su funcionamiento consiste en detraer un importe del monto a pagarle a un proveedor para luego depositarlo en una cuenta del Banco de la Nación aperturada a nombre de esta. El

destino de dichos fondos es para realizar el pago de tributos, multas e intereses asociados a deudas tributarias administradas por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

En el caso de la venta de bienes inmuebles gravados con el Impuesto General a las Ventas fueron incluidas dentro de Sistema de Detracciones por medio de la Resolución de Superintendencia Nro. 022-2013/SUNAT, por lo tanto, las operaciones que se realicen a partir del 01 de febrero del 2013 estarán sujetas a una tasa del 4% sobre el importe total facturado.

Sin embargo, un aspecto controversial está vinculado al hecho que el Impuesto General a las Ventas alcanza solamente el cincuenta por ciento de la transacción que corresponde al área construida y por ende la detracción debería ser aplicada solamente a esta parte. Sin embargo, la Administración Tributaria se pronunció por medio del Informe 128-2013 /SUNAT indicando que: “el importe sobre el cual se debe aplicar (...) es el importe materia de cancelación consignado en cada comprobante de pago”.

Esta precisión es importante, porque señala que el monto a considerar para efecto del cálculo de la detracción es el consignado en el Comprobante de Pago, independientemente si el terreno no está afecto al Impuesto General a las Ventas. Este tratamiento alcanza no solamente la venta de inmuebles, sino se extiende a las ventas en planos.

A diferencia del Impuesto General a las Ventas podemos considerar tres posibilidades desde la perspectiva del sujeto que debe realizar la detracción, las mismas que se encuentran reguladas por el numeral 10.3) del Artículo 10 de la Resolución de Superintendencia 183-2004, modificada por la Resolución 022- 2013 SUNAT:

**La primera** está referida: “al adquirente del bien inmueble cuando el comprobante de pago (...) permita ejercer el derecho a crédito fiscal o sustentar gasto o costo para efecto tributario.”

La detracción es un requisito para sustentar costo o gasto para efectos del Impuesto a la Renta, de allí que se enfoque en primer lugar al sujeto que recibe el bien, pero esta situación no abarcaría

a la totalidad de clientes de una Empresa Inmobiliaria, debido a que la mayoría son consumidores finales.

**La segunda y tercera** están vinculadas a la empresa inmobiliaria, en este caso la obligación recae en esta cuando se trata de un consumidor final, que no tiene interés en sustentar costo o gasto, como es en el caso de una persona natural. La normatividad tributaria no indica explícitamente un tipo de comprobante, por ejemplo, la boleta de venta, porque existen otros comprobantes que cumplen la condición de no permitir el crédito fiscal ni el costo o gasto para el Impuesto a la Renta. Esta situación es la que se produce en proyectos inmobiliarios destinados a vivienda.

Desde la perspectiva comercial, puede que un cliente que no va a usar el comprobante de compra como costo o gasto no realice la detracción, delegando dicha obligación a la empresa inmobiliaria. En este escenario la responsabilidad para realizar el depósito recae en la inmobiliaria, aun cuando no se extingue la obligación por parte del cliente.

El Sistema de Pago de Operaciones Tributarias ha sido creado como un mecanismo de recaudación tributaria del Impuesto General a las Ventas actualmente imponen una carga excesivamente y onerosa al sector empresarial.

#### **2.4. La Actividad Inmobiliaria en el Perú**

Esta actividad económica está ligada a la construcción, sin embargo, se presenta una diferencia marcada dado que la primera está vinculada a la venta de un inmueble y la segunda a un servicio. La demanda en el caso de las inmobiliarias está relacionada con el desempeño de la economía. El Banco BBVA Research (2019) en el Estudio de la Situación Inmobiliaria en el Perú describe este vínculo afirmando que: “la economía peruana viene registrando una sólida fase de expansión (...) en este contexto favorable, el sector inmobiliario peruano ha venido creciendo fuertemente.”

En este sector económico que desarrolla venta de inmuebles e inmuebles en planos, se pueden identificar dos perfiles de clientes: el que busca una vivienda y el que lo toma como una inversión.

Desde la perspectiva de los proyectos de oficinas, el perfil es similar: el que busca un local para desarrollo de sus actividades y alquiler.

El negocio inmobiliario es sensible a la situación económica en el país. Lozano (2020) señalaba que: "las ventas habituales en el sector vivienda durante un mes del 2019 superaban las 1 000 unidades" al referirse a Lima Metropolitana. Sin embargo, como se puede observar en el gráfico siguiente se han producido ventas aun cuando se estuvo en cuarentena y el sector tiende a presentar un crecimiento como consecuencia de la reactivación de la economía en el Perú.



Fuente: Israel Lozano Giron. Dia1. ¿Una vivienda en Lima? 20/07/2020

Otro aspecto a tener en cuenta son los tipos de inmuebles que son los más demandados, que como podemos observar en el gráfico siguiente se dirige a los departamentos en un importante porcentaje.



Fuente: Israel Lozano Giron. Dial. ¿Una vivienda en Lima? 20/07/2020

El Estado ha desarrollado proyectos dirigidos a promover la vivienda entre la población con menos recursos, como es el caso de Mi Vivienda y Techo Propio; pero también se han establecido beneficios tributarios a las empresas inmobiliarias que desarrollan proyectos sin intervención del estado. En este caso particular se ha establecido una exoneración del Impuesto general a las ventas en el caso de unidades inmobiliarias que no superen el valor de treinta y cinco unidades impositivas tributarias.

En el caso del mercado inmobiliario que está dirigido al desarrollo de oficinas, también podemos identificar dos grandes rubros: la venta y el alquiler. Cabe destacar la influencia del crecimiento de la economía y la demanda por parte de las empresas de lugares donde realizar sus actividades, esto ha generado un incremento en este mercado. Sin embargo, se debe destacar, como lo señala Nelly Espejo (2007): “existe una sobreoferta en el mercado de oficinas en la mayoría de los países de la región (...) en Lima se producen más oficinas de las que sus respectivas economías demandan” un hecho que marca la diferencia con los proyectos de vivienda en el Perú.

De allí que muchas inmobiliarias realicen proyectos destinados al arrendamiento de oficinas en lugar de venta, porque algunos empresarios son renuentes a invertir a largo plazo, sobre todo si pertenecen a sectores que son volátiles a los vaivenes de la economía a nivel local e internacional.

El BBVA (2019) señala las características del mercado inmobiliario en el Perú, considerando las siguientes: “recuperación de ventas de viviendas, demanda de departamentos y absorción de la oferta en el mercado prime de oficinas.”

De lo anterior podemos afirmar que existe un mayor enfoque en el mercado inmobiliario dirigido a la vivienda en lugar de las oficinas, esto se origina por la perspectiva del cliente con relación a la inversión a efectuar. Un hogar implica un vínculo a largo plazo con un inmueble mientras que en el caso de una empresa las decisiones se toman a corto plazo, de allí de la creación de nuevos proyectos destinados al “*Co-working*”.

Estas situaciones plantean retos a la gestión de proyectos inmobiliarios que se ven afectados por distintos factores a nivel interno (desde la perspectiva de la organización) como externo (desde la perspectiva de la economía). El éxito de la toma de decisiones está vinculado al balance de ambos.

## **2.5. La Liquidez**

Uno de los factores a considerar en el proceso de toma de decisiones en el corto plazo en una organización es la Liquidez. Van Horne (2010) afirma que: “la administración de la liquidez (...) se refiere a la forma como se planifica, organiza, toma de decisiones y control de los activos corrientes (...)”. Desde la perspectiva de la lectura de los Estados Financieros, la Liquidez se halla vinculada a los activos corrientes y su capacidad de convertirse en efectivo o equivalentes de efectivo y se encuentra asociada a un estado financiero denominado Estado de Flujo de Efectivo.

El sector inmobiliario se caracteriza por el nivel de inversión que se requiere para el desarrollo de un proyecto, ello implica que la liquidez es un tema de importancia en la toma de decisiones. No todas las empresas tienen el capital necesario para sacar adelante un proyecto, lo que los obliga a recurrir a otras formas de financiamientos como son: bancarios, préstamos accionistas, préstamos de terceros, entre otros.

Si bien la venta en planos se realiza antes de la existencia del bien inmueble motivo del contrato, no significa que la empresa inmobiliaria tenga la debida disponibilidad de todos los recursos al inicio del proyecto o al momento de la venta. Estos serán obtenidos conforme avance el proyecto.

Para poder entender mejor la liquidez desarrollaremos los siguientes conceptos:

### **2.5.1. Análisis de Estados Financieros**

La Toma de Decisiones por parte de la Administración con relación a la liquidez se asocia al Análisis de los Estados Financieros. Al respecto Wild (2007) señala que dicho trabajo: (...) “se centra en uno o más elementos de la situación financiera o los resultados de operación de la compañía”. En el caso específico de la Liquidez se debe realizar un direccionamiento a los componentes que son presentados en el Estado de Situación Financiera o Balance General. Dicho análisis se realiza considerando la información histórica de la Empresa que es sujeta a evaluación.

En el proceso del Análisis de los Estados Financieros usualmente se requiere vincular los diferentes rubros que se presentan en dichos reportes, para ello se requiere aplicar Ratios. Oriol (2008) lo describe como: "un cociente entre magnitudes que tienen una cierta relación y por este motivo se comparan". En el caso de la Liquidez, como consecuencia de dicha comparación se identifican distintos tipos de liquidez.

### **2.5.2. Ratios de Liquidez**

Oriol (2008) afirma que las ratios son: "para diagnosticar la situación de liquidez de la empresa, es decir, la posibilidad de poder hacer frente a sus pagos a corto plazo (...)”. En efecto, la capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo es evaluada por los Ratios de Liquidez; para ello se hace un análisis de las partidas del Estado de Situación Financiera, en particular la porción corriente.

Carlos Soto (2018) se refiere al Estado de Situación Financiera como: "(...) un estado que proporciona información de tipo financiera, en el cual se reflejan los recursos controlados de la empresa (...) también se proyectan las obligaciones y dentro de la estructura patrimonial, el capital

contable". Este reporte muestra como una entidad obtiene sus recursos (propios y de terceros) y como los aplica (activo). Es pertinente recordar que los componentes del Estado de Situación Financiera de acuerdo al párrafo 65 de La Norma Internacional de Contabilidad 1 brindan: " la información sobre las fechas esperadas de realización de los activos y pasivos que es útil para evaluar la liquidez y la solvencia de una entidad.". La identificación de fechas es crítica para ubicar los componentes que afectan la liquidez.

Para poder analizar la Liquidez se debe considerar las partidas que son corrientes o corto plazo. Wild (2007) señala que: "el corto plazo se considera como un período de hasta un año." Este criterio nos permite discriminar las partidas que deben ser analizadas para poder conocer su comportamiento en una organización.

Con relación a la evaluación de la liquidez Aroni y Pareja (2015) señalan cuatro indicadores a considerar: Capital de Trabajo, Prueba Acida, Liquidez Corriente y Liquidez Absoluta.

#### **a. Capital de Trabajo**

Activo Corriente - Pasivo Corriente

En este indicador observamos el excedente de activo corriente con el que la empresa afrontara sus deudas en el corto plazo. Flores Soria (2013) precisa que este índice "mide la capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo".

#### **b. Prueba Acida**

(Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente

En este caso se excluyen las partidas del activo realizable o inventarios del activo corriente, porque no se pueden liquidar rápidamente en el caso que se desee honrar deudas de corto plazo.

Flores Soria (2013) afirma que "establece con mayor propiedad la cobertura de las obligaciones en la empresa a corto plazo."

### **c. Liquidez Corriente**

Activo Corriente / Pasivo Corriente

La presente ratio nos informa sobre la liquidez corriente que tiene la entidad para responder a sus deudas a corto plazo. En este caso se considera que a una fecha determinada se liquidaría todos los activos corrientes con la finalidad de honrar los pasivos corrientes de una empresa. Flores Soria (2013) señala que este indicador "muestra la habilidad que tiene la gerencia para cumplir sus obligaciones a corto plazo."

### **d. Liquidez Absoluta**

Efectivo y Equivalentes de Efectivo / Pasivo Corriente

Con relación a esta ratio solo se considera al efectivo y equivalentes de efectivo para afrontar las deudas a corto plazo. A diferencia de las otras ratios nos brinda con mayor precisión un indicador de la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas de corto plazo. Flores Soria (2013) destaca que el presente indicador "permite conocer cómo opera la empresa con sus activos disponibles sin recurrir a sus flujos de venta."

Ello implica que la liquidez debe ser un factor para considerar en las empresas inmobiliarias conforme desarrollen sus operaciones. El Estado al gravar con el Impuesto General a las Ventas a la venta en planos, bajo lo percibido, junto al establecimiento de un régimen de deducciones genera una escasez de recursos disponibles en este tipo de empresas,

Si bien el proceso de toma de decisiones sobre la información financiera de una entidad puede tener diversas perspectivas, en el caso del sector inmobiliario cobra una mayor relevancia, sobre todo cuando se inicia un proyecto. De allí la necesidad por parte de la gerencia de monitorear de forma adecuada este tema.

La imposición al consumo que afecta al Sector Inmobiliario presenta problemas desde la perspectiva jurídica, debido a la deficiente implementación de la norma que incluye la venta en planos de inmuebles dentro del concepto de venta en el artículo 3 del Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo.

El Consumo está asociado a la entrega de un bien o un goce de un servicio, en líneas generales, y en el caso de las operaciones realizadas por una empresa inmobiliaria la venta en planos se realiza sobre un bien que no existe, lo que en la práctica imposibilita la transferencia de propiedad del bien.

El pago anticipado del Impuesto General a las Ventas y la aplicación del Sistema de detracciones genera problemas de liquidez en las empresas inmobiliarias. Este problema tiene un mayor impacto en las entidades que tienen una cartera de pocos proyectos, debido a que no cuentan con una suficiente “espalda financiera” que les permita honrar las deudas que se generan por su actividad.

### CAPITULO III PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El sector inmobiliario presenta dos rubros importantes desde la perspectiva del producto ofrecido al cliente: vivienda y oficinas. En el primer caso se presenta un mayor dinamismo debido a la demanda insatisfecha en distintos distritos de la Ciudad de Lima. Es una actividad altamente sensible a la situación económica del País. En los últimos años se ha producido una estabilidad económica que ha favorecido su crecimiento.



Figura 1. Número de departamentos vendidos por año en Lima.

Tomado de *Situación Inmobiliaria 2019* (BBVA, 2019); el presente cuadro ha sido elaborado antes de la situación de emergencia ocasionado por la presencia del virus COVID -19.

Es usual en el sector realizar la venta de inmuebles en planos, es decir antes de que los bienes existan, también son conocidas como preventas, para ello se realizan contratos de carácter suspensivo que se materializarán cuando se entregue el bien al Cliente.

Sin embargo, desde el 07 de julio del 2012, debido a una modificación en la definición de Venta establecida en el Artículo 3 del Decreto Supremo 055-99-EF que regula el Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas, se ha incorporado las ventas sujetas a condición suspensiva de forma definitiva como operación gravada con dicho impuesto. Así como también ha sido considerada dentro del listado de operaciones que son sujetas al Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT), comúnmente conocido como Sistema de Deduciones.

El pago de la deducción se determina aplicando la tasa del cuatro por ciento, sobre total percibido incluido impuestos. Este Sistema nace como mecanismo administrativo de cobro que no tiene relación con los supuestos del ámbito de aplicación del Impuesto General a las Ventas.

El Pago del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias ocasiona problema de liquidez en las empresas inmobiliarias. Esta situación se acentúa en el caso de entidades que cuenta con una cartera limitada de proyectos.

Desde una perspectiva empresarial, en el sector inmobiliario debido a la naturaleza de los proyectos, se requiere de una importante inversión de capital sobre todo para iniciar una obra. En el caso de proyectos financiados por una institución financiera la disponibilidad de efectivo está restringida al avance de la obra, supervisada por dicha entidad. Desde la óptica del financiamiento directo el Cliente se compromete a realizar una serie de pagos en un periodo de tiempo que tampoco garantiza una disponibilidad inmediata.

El iniciar un proyecto inmobiliario, no significa que se realice la venta total o mayoritaria de todas las unidades inmobiliarias; muchas empresas se quedan con un stock aún después de culminado el proyecto, constituyendo recursos que no pueden utilizarse en otras actividades.

El efecto de gravar con un Impuesto General a las Ventas y aplicar un mecanismo anticipado de cobro genera problemas de liquidez al inicio de un proyecto inmobiliario, generando informalidad o desincentivando la inversión en esta actividad económica.

Desde la visión del Código Civil el contrato de venta a futuro es válido, sin embargo, para que sea eficaz está condicionado a la existencia del bien.

Es relevante desde una perspectiva jurídica en el ámbito tributario porque la modificación establecida por el Decreto legislativo 1116 grava con el Impuesto General a las Ventas la Venta de un Bien en Planos, es decir cuando no tiene una existencia física. El afán recaudador de la Administración Tributaria distorsiona el modelo de Imposición al Consumo, al gravar un supuesto donde el consumidor no tiene la capacidad de uso o disfrute del bien.

Por otro lado, el modelo sobre el que se basa el funcionamiento del Impuesto General a las Ventas establece la deducción del Impuesto aplicado sobre las Compras. A este modelo también se le conoce como neutralidad. Usualmente cuando se realizan las primeras operaciones de venta en planos en un proyecto inmobiliario son gravadas en su integridad, porque aún no se han efectuado las compras o se han realizado por un importe mínimo. Situación que se maximiza por el hecho de gravar las ventas en planos.

Por las consideraciones expuestas anteriormente, planteamos como problema principal de nuestra investigación:

¿Cómo incide el Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pagos de Obligaciones Tributarias en la liquidez de las Empresas Inmobiliarias cuando realizan venta de bienes inmuebles en planos?

El análisis del problema abordado se presenta tres ámbitos:

### **3.1. Ámbito Jurídico**

El legislador al momento de proponer una norma tributaria debe de considerar los cuatro aspectos de la hipótesis de incidencia; sin embargo, al momento de la emisión del Decreto Legislativo 1116, vigente desde agosto del 2012, plantea gravar la venta de un bien inmueble en

planos es decir antes de su existencia. Este hecho es contrario a la doctrina de la imposición al consumo, que asocia el nacimiento de la obligación tributaria a la transferencia de un bien.

Esta posición es tomada en cuenta por el Tribunal Fiscal que en la RTF 256-3-1999 señala que el “aspecto material de la hipótesis (...) es susceptible de producirse (...) cuando el bien tenga existencia física”. Debemos de recordar que el Contrato de Venta de un Inmueble en Planos tiene una condición suspensiva, que culmina al momento en el que se transfiere el bien, para ello es necesario que exista.

Sin embargo, en este tipo de operaciones, el Cliente puede obtener un crédito hipotecario que cancele la totalidad de la operación, pero aun cuando el dinero se entregue a la inmobiliaria, la Resolución de Tribunal antes glosada indica que, no es un: “título de pago del precio de compraventa, ya que la obligación de la compradora estaba suspendida”. Si recordamos que esta transacción se analiza desde la perspectiva de lo percibido, en lugar de lo devengado; solamente se estaría dando un movimiento de la operación. El Cliente entrega el Dinero, pero la Inmobiliaria no puede entregar contraprestación alguna debido a que el bien aún no existe. La existencia de la contraprestación es un requisito básico para gravar una transacción desde la perspectiva de la imposición al consumo.

El Tribunal Fiscal, en las resoluciones 0640-5-2001 y 4318-5-2005, ha establecido que “para que nazca la obligación de pago del Impuesto General a las Ventas es necesario que exista una venta, la cual tratándose de bienes futuros recién ocurrirá cuando los bienes hayan llegado a existir”. Este criterio guarda relación con el artículo 1534 del Código Civil que reconoce la existencia de la condición suspensiva en este tipo de contratos.

La forma de incluir la venta en planos dentro del ámbito del Impuesto General a las Ventas se ha producido al considerar un nuevo concepto en el ámbito de la definición de una Venta, en lugar de modificar el inciso d) del Artículo 1 del Texto Único Ordenado del Impuesto General a las Ventas, que realiza una referencia a las Ventas de Bienes Inmuebles ya existentes.

Cabe precisar que la Exposición de Motivos del Decreto Legislativo 1116 aduce como una justificación de la modificación de la definición de la Venta porque: “(...) los contribuyentes perciben ingresos antes de que el bien exista (...) debiendo la Administración Tributaria esperar a que exista el bien para poder exigir el pago (...)”. Si bien como señalábamos anteriormente, el umbral del Impuesto General a las Ventas está en función de lo percibido, debe de tenerse en cuenta que dicho dinero no es de libre disposición del empresario, como se señala en el texto anterior.

El proyecto inmobiliario puede haberse financiado con una institución financiera que no liberará inmediatamente los recursos asociados a los créditos aprobados y aplicados por los clientes de la inmobiliaria. Se realizarán en función del avance del proyecto.

Por otro lado, si el proyecto inmobiliario se financió con recursos propios, es al inicio de este donde se requiere de una mayor inversión, vinculada a la actividad comercial y al trabajo con contratistas; lo cual exige contar con un capital de trabajo. La aplicación del 18% del IGV sin posibilidad de deducción de un crédito fiscal, porque usualmente las compras se van dando conforme se va avanzando el proyecto, afecta directamente la liquidez de este.

El Modelo de Imposición al Consumo en el Perú busca que se compense el Impuesto que grava las ventas con el consignado en las compras. Sin embargo, en un inicio de un proyecto usualmente se realizan ventas, pero las compras se producirán posteriormente, lo cual genera que el efecto impositivo sea en la práctica directamente a las ventas sin posibilidad de deducción de un crédito fiscal.

Una segunda consecuencia referida al hecho de regular la venta de bienes en planos para que sea incluida dentro del ámbito del Impuesto General a las Ventas genera que sea añadida dentro del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT) o Detracción, que genera una inmovilización de los recursos que cobra la inmobiliaria.

Se debe considerar que el afán recaudatorio de la Administración Tributaria genera un detrimento de la liquidez en las empresas inmobiliarias, sobre todo en los casos que desarrollan pocos proyectos. Si bien el Estado requiere conseguir más fondos, no debe incentivar la informalidad de un determinado sector económico, como ocurre cuando se grava de forma exagerada un determinado tipo de operaciones.

En el ámbito inmobiliario, al requerir de un capital de trabajo importante, gravar las transacciones en un periodo temprano, cuando no existan las unidades inmobiliarias pone en riesgo la viabilidad de dichas empresas. Gravar la venta de un bien cuando no existe contradice el criterio de Imposición al Consumo para este tipo de operaciones, en situaciones similares en países de Sudamérica se cuenta con excepciones que favorecen a este sector.

### **3.2. Ámbito de Gestión Empresarial**

La realización de un proyecto inmobiliario, a diferencia de otra actividad económica, requiere de una inversión financiera importante al inicio del proyecto; lo que conlleva que las empresas recurran a diferentes mecanismos de financiamiento. Es usual que se comprometa la participación de una institución financiera para darle el debido respaldo frente a los clientes.

Si bien las ventas de los proyectos en su mayoría están cubiertas con créditos hipotecarios asumidos por los clientes, los recursos no son transferidos de forma inmediata a las empresas inmobiliarias. Se mantienen en una cuenta de garantía, cuya disponibilidad está sujeta a la supervisión de los avances del proyecto, lo cual resta la disponibilidad de estos.

Por ello consideramos que el impacto del pago del Impuesto General a las Ventas y de la Detracción en la etapa inicial del proyecto, calculado sobre la totalidad del contrato, resulta inapropiado y es negativo; sobre todo si se considera que en esta etapa se requiere realizar una mayor inversión en el área comercial, para obtener clientes, y también para iniciar la obra con la debida vinculación con los contratistas.

### **3.3. Ámbito Económico y Social**

El Perú afronta una crisis sanitaria global que ha originado la desactivación de muchos sectores productivos y empresariales, generando de manera inmediata una fuerte caída en las inversiones que se estuvieron realizando en el sector inmobiliario.

Por esa razón, consideramos que se necesita, dentro de una política de Estado basada en la reactivación de la economía, reformular las normas que afectan la inversión en el sector inmobiliario corrigiendo errores del pasado. Para lo cual, no basta con excluir de la carga tributaria a la venta de bienes inmuebles, se requiere una reforma estructural del sistema para atender como objetivo nacional la demanda de viviendas para nuestros compatriotas.

### **3.4. Estudio de caso**

Para demostrar cómo afecta la liquidez en las empresas inmobiliarias el pago del Impuesto General a las Ventas y la Detracción, vamos a tomar información real de dos empresas del sector. Ambas pertenecen al universo de empresas que facturan en promedio S/4 000 000.00 anuales y terminan un proyecto para empezar otro.

Se ha considerado este grupo del sector porque es más sensible al efecto impositivo en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, en lugar de la gran empresa que cuenta con el respaldo financiero por contar con una cartera de proyectos de manera simultánea.

Cuatro Torres SAC, constituida bajo la Ley General de Sociedades, como sociedad anónima cerrada en febrero 2010 con capital privado, tiene como objeto principal la construcción de unidades inmobiliarias. Desde el año de su inscripción en Registros Públicos, la empresa ha concluido 5 proyectos, cada proyecto ha sido desarrollado con capital propio, con préstamos de sus socios y/o en sociedad en participación con terceros.

Construction Group SAC, constituida bajo la Ley General de Sociedades, como sociedad anónima cerrada en abril de 1999 con capital privado, tiene como objeto principal la construcción

de unidades inmobiliarias. Desde el año en el que empezó a operar ha concluido 6 proyectos, cada proyecto ha sido desarrollado con capital propio, con préstamos de sus socios.

Para la aplicación de los indicadores de liquidez vamos a utilizar los valores al 31 de diciembre del 2019 para la empresa Cuatro Torres SAC, información presentada a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria en el formulario 710, y para la Empresa Construction Group SAC, utilizaremos los valores al 31 de diciembre del 2018, información presentada en el PDT 708.

Del reporte financiero llamado Estado de Situación Financiera se tomarán los rubros del Activo Corriente y del Pasivo Corriente y sus respectivas cuentas. En ambos casos simularemos dos operaciones de venta de inmuebles. De esta manera podremos demostrar cómo incide la liquidez antes y después de los pagos en cuestión.

Debemos considerar adicionalmente que los gastos para obtener la aprobación del anteproyecto ante el municipio respectivo representan el 8% del presupuesto. Hasta esta etapa, las empresas han desembolsado aproximadamente el 43% por ciento del total del costo de la obra, constituido por el costo del terreno que asciende al 35% aproximadamente más el 8%; el plazo para obtener la aprobación de la licencia de edificación toma aproximadamente 8 meses, recién con dicha licencia las empresas inmobiliarias podrían hacer ventas a futuro, llamadas también preventas.

**3.4.1. EMPRESA: Cuatro Torres SAC**  
**FORMULARIO 710 DE LA SUNAT**  
**SALDOS DEL BALANCE AL 31/12/2019**

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	1,532,910.00	CORRIENTE	33,327.00

OPERACIÓN 1 - ANTICIPO POR LA VENTA DE INMUEBLE		
IMPORTE	S/	50,000.00
DETRACCION	4% S/	2,000.00
IMPTO GENE	18% S/	4,128.44
TOTAL	S/	6,128.44

OPERACIÓN 2 - ANTICIPO POR LA VENTA DE INMUEBLE		
IMPORTE	S/	623,000.00
DETRACCION	4% S/	24,920.00
IMPTO GENERAL	18% S/	51,440.37
TOTAL	S/	76,360.37

**CAPITAL DE TRABAJO**

CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE	-	PASIVO CORRIENTE	
CON PAGOS	S/.2,205,910.00	S/.115,815.81	S/.2,090,094.19
SIN PAGOS	S/.2,205,910.00	S/.33,327.00	S/.2,172,583.00

El capital de trabajo es el excedente de efectivo con el que cuenta la empresa para poder operar en el corto plazo, aplicando la ratio observamos como el desembolso ocasionado por los pagos de impuestos le resta liquidez a la empresa inmobiliaria. La empresa Cuatro Torres tendría como Capital de Trabajo s/2 172 583.00 para poder cumplir con sus compromisos a corto plazo en caso de no pagar la Detracción y el Impuesto General a las Ventas, pero si paga, tendría una disminución en su Capital de Trabajo en s/82 489.00.

**PRUEBA ACIDA**

PRUEBA ACIDA =	ACTIVO CORRIENTE - INV.	/	PASIVO CORRIENTE	
CON PAGOS	S/.681,495.00	/	S/.115,815.81	S/.5.88
SIN PAGOS	S/.681,495.00	/	S/.33,327.00	S/.20.45

La prueba ácida o liquidez seca mide la capacidad de pago de la empresa sin considerar el inventario a una determinada fecha. Después de la aplicación de la ratio, la empresa Cuatro Torres SAC tendría s/5.88 por cada sol de deuda en el supuesto de pagar Impuesto General a las Ventas y Detracción y s/20.45 si es que no realiza dichos pagos.

#### LIQUIDEZ CORRIENTE

LIQUIDEZ CORRIENTE = ACTIVO CORRIENTE		/	PASIVO CORRIENTE	
CON PAGOS	S/.2,205,910.00	/	S/. 115,815.81	S/.19.05
SIN PAGOS	S/.2,205,910.00	/	S/. 33,327.00	S/.66.19

La liquidez corriente mide la capacidad de pago de la empresa a corto plazo. En el sector inmobiliario, lo más usual es que este indicador arroje valores altos, porque los inventarios están compuestos por terrenos, inmuebles en proceso de construcción e inmuebles terminados para la venta. Por lo tanto, la empresa Cuatro Torres SAC en el supuesto de pagar el Impuesto General a las Ventas y Detracción tendría s/19.05 soles por cada sol de pasivo corriente y de no estar gravadas las operaciones dispondría de s/66.19 soles por cada sol de deuda corriente.

#### LIQUIDEZ ABSOLUTA

LIQUIDEZ ABSOLUTA = EFECTIVO		/	PASIVO CORRIENTE	
CON PAGOS	679,995.00	/	S/.115,815.81	S/.5.87
SIN PAGOS	S/.679,995.00	/	S/.33,327.00	S/.20.40

La liquidez absoluta es un indicador que trabaja solamente con dinero en caja y bancos. La empresa Cuatro Torres SAC dispondría de s/5.87 por cada sol de deuda corriente si pagará el Impuesto General a las Ventas y la Detracción, y caso contrario, la empresa dispondría de s/20.40 por cada sol de deuda corriente.

#### PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA LIQUIDEZ AFECTADA

<b>PRUEBA ACIDA</b>	$(5.88 * 100) / 20.45$	28.75%
<b>LIQUIDEZ CORRIENTE</b>	$(19.05 * 100) / 66.19$	28.78%

**LIQUIDEZ ABSOLUTA** (5.87 \* 100) /20.40 28.77%

La participación porcentual de la liquidez afectada es la representación en porcentaje de la afectación del pago del Impuesto General a las Ventas y la detracción con relación al resultado obtenido, sino se pagarán dichos conceptos.

Interpretamos que el pago de detracción y del Impuesto General a las ventas afectan a la liquidez a corto plazo en la empresa Cuatro Torres SAC en un 28.76% con relación a su liquidez total.

### 3.4.2. EMPRESA Construction Group S A C

#### PDT 708 - SUNAT

SALDOS DEL BALANCE AL 31/12/2018

ACTIVO		PASIVO	
		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	1,684,670.00	CORRIENTE	17,689.00

OPERACIÓN 1 - ANTICIPO POR LA VENTA DE INMUEBLE			
IMPORTE			S/.20,000.00
DETRACCION	4%		S/.800.00
IMPTO GENERAL A LAS VENTAS	18%		S/.1,651.38
TOTAL			S/.2,451.38

OPERACIÓN 2 - ANTICIPO POR LA VENTA DE INMUEBLE			
IMPORTE			S/.450,000.00
DETRACCION	4%		S/.18,000.00
IMPTO GENERAL A LAS VENTAS	18%		S/.37,155.96
TOTAL			S/.55,155.96

#### CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO =	ACTIVO CORRIENTE	-	PASIVO CORRIENTE	
CON PAGOS	2,154,670.00	-	75,296.34	2,079,373.66
SIN PAGOS	2,154,670.00	-	17,689.00	2,136,981.00

Según el indicador, observamos que la empresa Construction Group SAC disminuiría su capital de trabajo en s/57 607.34 en caso de pagar el pago del Impuesto General a las Ventas y Detracción.

**PRUEBA ACIDA**

PRUEBA ACIDA =	ACTIVO CORRIENTE - INV.	/	PASIVO CORRIENTE	
CON PAGOS	741,426.00	/	75,296.34	9.85
SIN PAGOS	741,426.00	/	17,689.00	41.91

La empresa Construction Group SAC tendría s/9.85 por cada s/1.00 de pasivo corriente en el supuesto que pague el Impuesto General a las Ventas y la Detracción caso contrario dispondría de s/41.91 por cada sol de pasivo corriente.

**LIQUIDEZ CORRIENTE**

LIQUIDEZ CORRIENTE =	ACTIVO CORRIENTE	/	PASIVO CORRIENTE	
CON PAGOS	2,154,670.00	/	75,296.34	28.62
SIN PAGOS	2,154,670.00	/	17,689.00	121.81

Aplicando la ratio de liquidez corriente observamos que la empresa Construction Group SAC podría hacer frente a sus compromisos a corto plazo en razón de s/28.62 por cada s/1.00 de deuda corriente sin embargo si cumpliera con el pago del Impuesto General a las Ventas y la detracción, contaría con s/121.81 por cada sol de deuda corriente.

**LIQUIDEZ ABSOLUTA**

LIQUIDEZ ABSOLUTA =	EFFECTIVO	/	PASIVO CORRIENTE	
CON PAGOS	693,246.00	/	75,296.34	9.21
SIN PAGOS	693,246.00	/	17,689.00	39.19

La liquidez absoluta mide la capacidad de pago de la empresa considerando solo el efectivo, por lo tanto, la empresa Construction Group SAC podría hacer frente con s/9.21 por cada s/1.00 de deuda corriente en el supuesto de pagar el Impuesto General a las Ventas y Detracción y s/39.19 por cada s/1.00 de deuda corriente en supuesto de no realizar el pagar.

**PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA LIQUIDEZ AFECTADA**

**PRUEBA ACIDA** (9.85\* 100) /41.91 23.49%

<b>LIQUIDEZ CORRIENTE</b>	$(28.62 * 100) / 121.81$	23.49%
---------------------------	--------------------------	--------

<b>LIQUIDEZ ABSOLUTA</b>	$(9.21 * 100) / 35.19$	23.49%
--------------------------	------------------------	--------

Observamos que el pago del Impuesto General a las Ventas y la detracción afectan a la liquidez en la empresa Construction Group SAC en un 23.49%.

La recaudación tributaria del Impuesto General a las Ventas y las Deduciones impone una carga excesivamente onerosa al sector inmobiliario, limitando su crecimiento.

Podemos concluir que las empresas inmobiliarias con características económicas similares a las estudiadas se ven afectadas en su liquidez con el pago del Impuesto General a las Ventas y la Dedución.

Asimismo, las empresas inmobiliarias corren el riesgo de quebrar por no poder asumir sus obligaciones a corto plazo, esta situación se agrava con las cargas impositivas establecidas al sector inmobiliario.

## CAPITULO IV: DISCUSIÓN

En su afán recaudador, el Estado ha gravado la venta de bienes inmuebles a futuro con el Impuesto General a las Ventas, y la Administración Tributaria ha incluido a las Empresas Inmobiliarias en el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias, lo que afecta la liquidez de las empresas que desarrollan la actividad inmobiliaria.

En el caso específico del Impuesto General a las Ventas, el Poder Ejecutivo, haciendo uso de las facultades de legislar en materia tributaria, emitió el Decreto Legislativo 1116, norma que ha modificado algunos supuestos vinculados al nacimiento de la obligación tributaria con relación al Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, uno de ellos está asociado a la Venta de Bienes Inmuebles a Futuro, considerando los cobros recibidos por las empresas inmobiliarias dentro de su ámbito de aplicación, aun cuando el proyecto está por ejecutarse o en ejecución.

El Tribunal Fiscal ha interpretado que dichos cobros anticipados recibidos de clientes de las empresas inmobiliarias, tal como sucede en el caso de la venta de bienes inmuebles a futuro, no constituyen supuestos gravados, porque no existe el bien objeto de la transferencia. Dicho ente sostiene que deben existir los cuatro aspectos de la hipótesis de incidencia: personal, espacial, temporal y material para gravar una determinada transacción. En el caso de las operaciones en mención se presenta evidencia de la ausencia del aspecto material.

De acuerdo con la exposición de motivos del Decreto Legislativo 1116, la razón por la cual se introdujo la modificación en la definición de venta está asociada a la espera que debe de realizar la Administración Tributaria para poder realizar el cobro del Impuesto General a las Ventas. Antes de la modificación indicada se aplicaba el mismo criterio establecido en el caso del Impuesto a la Renta, es decir, se produzca la existencia del bien (culminación del proyecto) y se proceda a realizar la entrega de los bienes inmuebles a los clientes. Durante este periodo de tiempo, según la SUNAT, había empresas del sector inmobiliario que cambiaban su condición de domiciliado a no habido y esto dificultaba la cobranza de dicho tributo.

Por lo tanto, el Decreto Legislativo 1116 ha incorporado los ingresos percibidos anticipadamente por la venta de bienes inmuebles en planos como operaciones gravadas con el Impuesto General a las Ventas, con la finalidad de reducir conductas evasivas y/o elusivas de las empresas inmobiliarias. Esto evidencia que el afán recaudador ha prevalecido al momento de legislar sin tomar en consideración el criterio del Tribunal Fiscal y las repercusiones económicas en el sector inmobiliario.

El Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT), más conocido como el Sistema de Deduciones, constituye un ahorro forzoso de un porcentaje del total de la facturación que realiza una empresa inmobiliaria. Dicho importe es depositado en una cuenta recaudadora en el Banco de la Nación, lo cual genera la inmovilización de recursos de la empresa por mandato de una norma que de no hacerlo en la forma y tiempo indicado da origen a multas e intereses tributarios.

La Resolución de Superintendencia 022-2013/SUNAT incorpora al sector inmobiliario en el Sistema de Deduciones con un porcentaje del 4%. Cabe destacar que los clientes de las empresas inmobiliarias son consumidores finales en su gran mayoría, por lo tanto, la responsabilidad de su pago recae en la empresa inmobiliaria. Una vez que la entidad ha recibido el pago parcial o total por la venta de un bien inmueble a futuro, debe de regularizar su depósito en el Banco de Nación.

Las empresas del sector inmobiliario trabajan por proyectos, empiezan con la compra del terreno que representa la adquisición de un inmueble por parte de la empresa inmobiliaria frecuentemente es al contado. Esta es realizada por lo general con una persona natural o asociaciones de propietarios, por lo que dichas transacciones no están gravadas con Impuesto General a las Ventas y no generan un crédito fiscal que se pueda aplicar para compensar el efecto financiero de gravar los anticipos recibidos de los clientes.

Asimismo, debemos precisar que en el caso de una empresa inmobiliaria que presenta una cartera pequeña de proyectos, se debe de contar con recursos propios para contratar a un tercero o construir directamente para culminar el proyecto inmobiliario.

Las empresas inmobiliarias, después de un largo proceso técnico-administrativo y de acuerdo con la regulación urbanística del municipio de la jurisdicción de la obra, obtienen la aprobación del anteproyecto edificatorio, previa a la obtención de la licencia de edificación. Recién en esta etapa las empresas inmobiliarias pueden pactar ventas de bienes inmuebles a futuro.

Asimismo, debemos de considerar que es común en el sector inmobiliario la anulación o reversión de ventas, por los siguientes motivos:

- Los clientes no llegan a un acuerdo con el banco que financia su compra, muchas veces por la tasa de interés y el costo de la carta fianza.
- Los bancos no aprueban el crédito hipotecario del cliente.
- Los clientes desisten de la compra por motivos personales.

En este caso, las empresas inmobiliarias deben devolver el dinero recibido, importe por el que se ha pagado el Impuesto General a las Ventas y Deduciones, no existiendo un procedimiento para la recuperación de dicho impuesto.

Las situaciones antes descritas generan problemas de liquidez en las empresas inmobiliarias, sobre todo al inicio de un proyecto; el Estado debería establecer un marco normativo modificando el tratamiento del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias que favorezca al presente sector económico.

Para demostrar el impacto del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT) en la liquidez de las empresas inmobiliarias se realizó el análisis de la información financiera en las empresas Cuatro Torres SAC y Construction Group SAC; tomando en cuenta las Declaraciones Anuales del Impuesto a la renta que corresponden a los ejercicios fiscales 2019 y 2018 respectivamente. Ambas entidades a la fecha de elaboración de la información cuentan con proyectos en construcción, situación que permite optimizar el análisis efectuado.

Recordemos que las empresas en esta etapa requieren de recursos para culminar el proyecto iniciado. En muchos casos depende de los ahorros iniciales que se puedan generar al inicio del proceso; situación que no se produce debido al impacto de las medidas tributarias.

La liquidez de una empresa usualmente se mide por medio de indicadores o ratios financieros. En el caso de análisis se consideraron los siguientes: Capital de Trabajo, Prueba Acida, Liquidez Corriente y Liquidez Absoluta. Cabe destacar que se efectuó una validación de los indicadores anteriores teniendo en cuenta la participación porcentual de la liquidez afectada sobre los escenarios planteados para la evaluación y de esta forma se podrá observar el efecto integral de los resultados obtenidos en la aplicación de las ratios.

Se plantearon dos escenarios para poder contrastar de los resultados obtenidos: uno que incluía el efecto conjunto del Impuesto General a las Ventas, con la aplicación de la tasa del 18% sobre el valor de la construcción y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con una tasa del 4% denominado “con pagos” y otro sin considerar ambas variables llamado “sin pagos”.

El análisis se realizó considerando la óptica de lo percibido en lugar de lo devengado; si bien la contabilidad por efecto de la aplicación de normas contables se realiza utilizando la base de contabilización de lo devengado, debido a la naturaleza de las transacciones que se producen en la venta de inmuebles a futuro, se optó por lo percibido, dado que los cobros se producen antes del reconocimiento del ingreso para efectos contables.

Desde la óptica de las Normas Internacionales de Información Financiera, los ingresos se reconocen cuando se cumplen la definición y el criterio de reconocimiento establecidos por el Marco Conceptual de la Preparación de la Información Financiera; ambos supuestos se cumplen, para efectos financieros, cuando el bien exista; situación que se produce cuando alcanza eficacia el Contrato de Venta de un Bien Inmueble al Futuro.

Sin embargo, el efecto del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Deduciones (SPOT) en la liquidez se produce usualmente cuando se firma el contrato y se recibe la inicial y algunos

pagos posteriores o incluso la cancelación del total del importe fijado en el contrato; todo ello se cobra antes de la existencia del bien. De allí que utilizar la base de contabilización de lo Devengado no sea funcional para el análisis desarrollado en la presente investigación; optando por lo percibido.

El primer escenario denominado “con pagos” considera la aplicación del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT), el cual nos genera una obligación a futuro con el fisco. Ambos factores no se consideran en caso de la segunda opción aplicada, llamada “sin pagos”.

Los importes cobrados por las empresas inmobiliarias en el caso de Contratos de Venta de Bienes a Futuro en la etapa previa a la existencia de estos son llamados anticipos, que están vinculados a las entradas de caja a las cuentas de la empresa. Para que dichos conceptos sean considerados ingresos, debe de existir el bien estipulado en el contrato, y debe cumplirse un requisito adicional que se haya realizado la entrega de estos; este criterio es compartido desde la óptica del Impuesto a la Renta y las Normas Internacionales de Información Financiera. El Impuesto General a las Ventas y el Sistema de pago de obligaciones tributarias (SPOT) afectan a los anticipos y no a los ingresos.

El capital de trabajo es un indicador que nos muestra si se obtienen excedentes al comparar el activo y el pasivo corrientes de una empresa. Desde la perspectiva de la empresa Cuatro Torres SAC, se determina una diferencia de s/.82 448.81 mientras que en el caso de Construction Group SAC se obtiene s/.57 607.34. Es una evidencia que hay una afectación en la capacidad de disposición de recursos en ambas entidades.

Sin embargo, para completar el análisis debemos de considerar retirar algunas partidas del activo corriente con la finalidad de identificar el efecto en la liquidez de ambas entidades. Para ello se consideró la aplicación de los ratios: Prueba Acida, Liquidez Corriente y Liquidez Absoluta.

La liquidez corriente complementa el análisis del indicador de Capital de Trabajo, en este caso en particular, se analiza la disponibilidad de recursos para hacer frente a las obligaciones corrientes de la entidad.

En el caso de la empresa Cuatro Torres SAC, se observa una disminución en la capacidad de afrontar las deudas corrientes por s/.47.14 por cada sol de pasivo corriente. En Construction Group SAC la diferencia asciende a s/.93.19 por cada sol de pasivo corriente. Nuevamente observamos que el efecto de la aplicación del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT) afecta a ambas empresas.

La prueba Acida considera que se deben de excluir los importes correspondientes a inventarios en una entidad. En el caso particular de ambas empresas, al cierre de los ejercicios fiscales 2019 y 2018, estaba constituido por la cuenta Productos en Proceso asociada al Costo del Terreno y desembolsos adicionales vinculados a la ejecución del proyecto. Esta situación es recurrente en proyectos inmobiliarios inconclusos a la fecha de la elaboración de estados financieros.

Cuatro Torres SAC, en el escenario que incluye la aplicación del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT), presenta un indicador de s/.5.88 frente a s/.20.45 obtenido en el segundo escenario. Se puede observar que hay un efecto neto de s/.14.57. Este valor significa que por cada s/.1.00 de Pasivo Corriente, la capacidad de pago de la empresa disminuye por dicho importe. Construction Group SAC presenta S/.9.85 soles para el primer escenario en contraste de los s/.41.91 soles para el escenario contrario. El efecto neto en este caso es s/.32.97. En este caso observamos una disminución en el indicador, lo que significa una pérdida de la capacidad de pago de la empresa como consecuencia del cumplimiento de las medidas tributarias descritas.

La liquidez absoluta es el indicador que nos permite evaluar la capacidad del disponible de la entidad para afrontar los pasivos corrientes. El disponible es el dinero en efectivo y el depositado en las cuentas de la empresa; si bien desde una perspectiva del análisis de los Estados Financieros, todo valor mayor a s/.1.00, debemos de precisar que en este tipo de empresas se requiere ahorrar

en la primera parte del proyecto, donde usualmente se producen los anticipos, para poder aplicarlos en el futuro cuando se desarrolle la obra.

En el caso de Cuatro Torres SAC en el escenario actual, con aplicación de las normas tributarias asociadas al Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones tributarias (SPOT), se cuenta con s/. 5.87 para afrontar s/.1.00 de deuda a corto plazo. Sin embargo, si se omitieran ambos conceptos, la cantidad disponible se incrementaría hasta s/.20.40. La diferencia que asciende a s/.14.53 implica una disminución, que afecta la gestión de tesorería en un mediano plazo en la entidad. Desde la perspectiva de Construction Group SAC, se observa una disminución por s/.29.98. Como podemos observar, el efecto es recurrente en ambas empresas, lo cual sustenta el efecto negativo de la implementación de las medidas tributarias sobre la liquidez de las empresas.

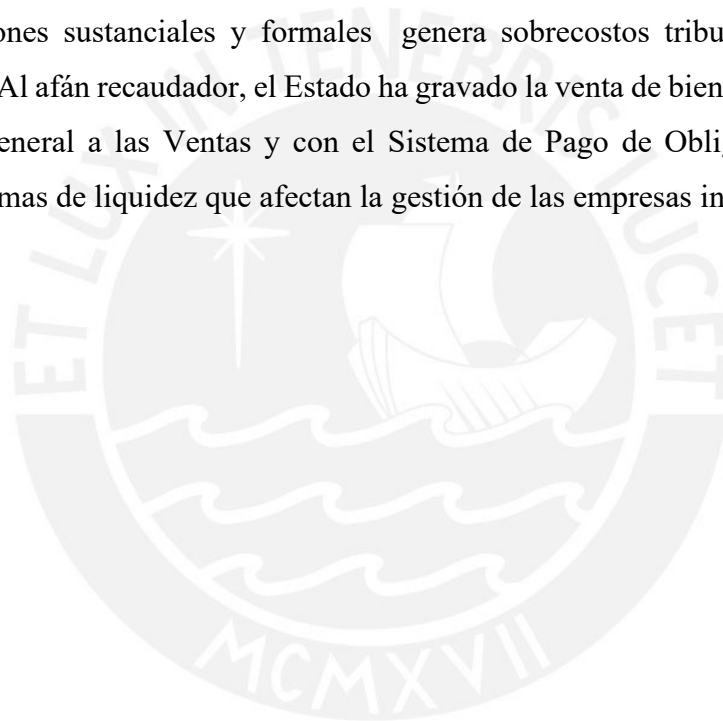
Si bien los resultados obtenidos de los análisis realizados con el indicador de capital de trabajo y las ratios: Capital de Trabajo, Prueba Acida, Liquidez Corriente y Liquidez Absoluta presentan una evidencia de la afectación negativa originada por el Impuesto General a las Ventas y las Dedicaciones. Se debe evidenciar el efecto conjunto de los valores obtenidos por la aplicación de los mismos; para ello se aplicó el análisis de la participación porcentual de la liquidez efectuada sobre las tres ratios señaladas. De esta forma se determinó el valor promedio de los tres resultados obtenidos.

En el caso de Cuatro Torres SAC el valor medio obtenido asciende a 28.77% mientras que en Construction Group SAC el importe asciende a 23.49%. Se debe precisar que el valor del 100% está asociado al escenario en el cual no se aplica el Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Obligaciones de Pagos (SPOT) denominado “sin pagos”, mientras que los porcentajes obtenidos representan la situación contraria, es decir, contienen la aplicación de las medidas tributarias indicadas.

De lo anterior podemos observar que la cuantificación del efecto de las disposiciones tributarias sobre la liquidez de Cuatro Torres SAC asciende a 71.23 % y en el caso de Construction Group

SAC es 76.51%. Dichos valores ponen en evidencia la afectación en la gestión de ambas empresas inmobiliarias, sobre todo si consideramos que ambas a la fecha de elaboración de la información financiera presentaban proyectos inconclusos.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación de los indicadores y ratios sobre la información de Cuatro Torres SAC y Construction Group SAC , podemos concluir que existe un impacto financiero del Impuesto General a las Ventas y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias en dichas entidades, generando la inmovilización de recursos que son indispensables para el desarrollo de un proyecto inmobiliario; además debemos considerar que el incumplimiento de dichas obligaciones sustanciales y formales genera sobrecostos tributarios asociados con intereses y multas. Al afán recaudador, el Estado ha gravado la venta de bienes inmuebles a futuro con el Impuesto General a las Ventas y con el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias, ocasionando problemas de liquidez que afectan la gestión de las empresas inmobiliarias.



## CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusiones:

- ✓ El pago del Impuesto General a las Ventas y del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias-Detracción-en la venta de inmuebles en planos afecta la liquidez de las empresas inmobiliarias.
- ✓ De la aplicación del análisis financiero a las empresas inmobiliarias estudiadas se observa una disminución en su liquidez en un promedio superior al 20%, afectando la operatividad de las empresas, pudiendo ocasionar la quiebra de estas.
- ✓ El afán recaudador del Estado ha gravado con el Impuesto General a las Ventas a los anticipos recibidos por la venta de inmuebles a futuros, generando problemas en la liquidez de las empresas inmobiliarias.
- ✓ Las empresas inmobiliarias asumen doble responsabilidad en el caso de las detracciones: en operaciones que sustentan costo o gasto, la empresa inmobiliaria debe pagar la detracción en caso no lo haya realizado el cliente; tratándose de operaciones con consumidores finales, las empresas inmobiliarias deben pagar la detracción.
- ✓ El Perú es el único país de región que tiene gravada la venta de bienes inmuebles en planos con el Impuesto General a las Ventas.
- ✓ El dinero depositado en la cuenta del Banco de Nación por aplicación del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias no genera intereses, constituyendo un costo de oportunidad si lo mantuviera en una cuenta de ahorros en el Sistema Financiero.

## 5.2 Recomendaciones:

- ✓ Las empresas inmobiliarias constituyen uno de los sectores más importantes para la economía del país porque generan empleo directo e indirecto y dinamizan otros sectores económicos. Desde la perspectiva normativa aplicada en los países de la región y considerando el criterio del Tribunal Fiscal, la venta de inmuebles en planos no debería estar gravada con el Impuesto General a las Ventas.
  
- ✓ Dada la actual situación de emergencia sanitaria en el país, se debe de emitir una norma que reduzca los plazos de la licencia de construcción obtenida de los gobiernos locales, con la finalidad de dinamizar el sector inmobiliario.
  
- ✓ El Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias debería ser suspendido temporalmente debido a la emergencia sanitaria, permitiendo a las empresas inmobiliarias obtener recursos que mejoren su liquidez en la actualidad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ARONI, Melissa Lizeth; PAREJA, Sandra (2015) El Sistema de Detracción en la Liquidez de la Empresa Inmobiliaria Parque Acosta SAC. Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público. Universidad Nacional del Callao.
- BBVA Research (2019) Mercado de viviendas nuevas y oficinas prime en Lima Metropolitana.  
En:  
[https://www.bbvaresearch.com/wpcontent/uploads/2019/03/MercadoViviendasNuevas\\_OficinasPrime\\_Lima.pdf](https://www.bbvaresearch.com/wpcontent/uploads/2019/03/MercadoViviendasNuevas_OficinasPrime_Lima.pdf)
- DE BARROS, Paulo. (2003). Tratado de Derecho Tributario. Lima: Palestra Editores
- Decreto Legislativo N° 940, “Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central, SPOT” Publicado el 31 de diciembre del 2003.
- Decreto Legislativo N° 954, “Modificaciones al Decreto Legislativo 940 Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias con el Gobierno Central, SPOT”, Publicado el 05 de febrero del 2004.
- Decreto Supremo N° 029-94 EF, “Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo”, Publicado el 29 de marzo de 1994.
- Decreto Supremo N° 055-99 EF, “Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo”, Publicado el 15 de abril de 1999.
- Decreto Legislativo 1116, “Decreto Legislativo que modifica la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo y la Ley que establece el Régimen de Percepciones del Impuesto General a las Ventas”, Publicado el 7 de julio del 2012.
- ESPEJO, Nelly (2017). Mercado de Oficinas Prime en Lima. MONEDA-Revista del Banco Central de Reserva del Peru, (171), 38-41.
- FLORES, Jaime (2013) Análisis e Interpretación de Estados Financieros, Lima, Cecof Editores.
- INFORME N° 331-2003-SUNAT/2B0000 publicado el 02 de diciembre del 2003. En <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2003/oficios/i3312003.htm>
- LOZANO, Israel. (2020) . ¿Una vivienda en Lima? Dia 1, (834), 6-7
- MEDRANO CORNEJO, Humberto. (2004). IGV, hipótesis de incidencia y hecho imponible. Foro Jurídico, (03), 91-96

- NUÑEZ, Pilar. (2015). Lima dentro de las ciudades latinas que influyen en el sector inmobiliario. En: <https://www.ciudaris.com/blog/lima-dentro-de-las-ciudades-latinas-que-influyen-en-el-sector-inmobiliario/>
- ORIOLO, Amat (2008) Análisis de Estados Financieros, Barcelona, Ediciones Gestión 2000.
- RUIZ DE CASTILLA, Francisco. (2014). Concepto de Ventas para el Impuesto General a las Ventas. Revista Derecho & Sociedad, (43), 107-117.
- SOTO Carlos; RAMON, Ronald; SOLORZANO, Alexandra (2018) Análisis de Estados Financieros La Clave del equilibrio gerencial, Guayaquil, Grupo Compas.
- SOTOMARINO, Roxana. (2018). Apuntes introductorios al Derecho Comparado. THĒMIS-Revista De Derecho, (73), 57-64.
- VALENZUELA, Rodrigo. (2005). La naturaleza de la argumentación jurídica. THĒMIS-Revista De Derecho, (51), 115-119.
- VAN HORNE, James. WACHOWICZ, Jhon (2010) Fundamentos de Administración Financiera, Mexico, Prentice Hall.
- VILLANUEVA, Walker. (2009) Estudio del impuesto al valor agregado en el Perú: análisis, doctrina y jurisprudencia, Lima, Universidad Esan.
- WILD, Jhon; K.R. Subramanyam; HALSEY, Robert. (2007) Análisis de Estados Financieros, México Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A. de C.V.

## ANEXOS

<b>SUNAT</b> DECLARACIÓN	<b>DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA</b> <b>TERCERA CATEGORIA</b> Ejercicio gravable 2018	Copia para Contribuy
PAGO <b>708</b>	RUC <b>20425722507</b>	
	RAZON SOCIAL <b>CONSTRUCTION GROUP SAC</b>	

### 1.- ESTADOS FINANCIEROS

#### I.-Balance General

ACTIVO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2018	
Caja y Bancos	359	223,246
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360	
Cuentas por cobrar com.- terceros	361	4,800
Ctas por cobrar com - relacionadas	362	
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363	
Cuentas por cobrar div. - terceros	364	
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365	
Serv. y otros contratad. p anticip.	366	
Estimación de ctas cobranza dudosa	367	
Mercaderías	368	43,380
Productos terminados	369	
Subproductos, desechos y desperdic.	370	
Productos en proceso	371	1,413,244
Materias primas	372	
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373	
Envases y embalajes	374	
Existencias por recibir	375	
Desvalorización de existencias	376	
Activos no ctes manten. p la venta	377	
Otros activos corrientes	378	
Inversiones mobiliarias	379	
Inversiones inmobiliarias	380	
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	84,627
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	383	(78,825)
Intangibles	384	
Activos biológicos	385	
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386	
Desvalorización de activo inmoviliz	387	
Activo diferido	388	
Otros activos no corrientes	389	246,462
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>1,936,934</b>
PASIVO	V.Histórico 31 Dic 2018	
Sobregiros bancarios	401	
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	
Remuneraciones y participaciones por pagar	403	16,500
Ctas p pagar comercial - terceros	404	1,189
Ctas p pagar comer - relacionadas	405	
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406	
Ctas por pagar diversas - terceros	407	156,784
Ctas p pagar divers - relacionadas	408	
Obligaciones financieras	409	
Provisiones	410	
Pasivo diferido	411	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>174,473</b>



REPORTE PRELIMINAR - No se considera que representa Constancia de Presentación

**FORMULARIO 0710 RENTA ANUAL 2019**

**TERCERA CATEGORÍA E ITF**

**ESTADOS FINANCIEROS**

<b>Número de RUC:</b>	20524986940	<b>Razón Social:</b>	CUATRO TORRES S.A.C.
<b>Período Tributario:</b>	201913		
<b>Número de Formulario:</b>	0710		

<b>Estado de Situación Financiera (Valor Histórico al 31 de Dic. 2019)</b>					
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
Caja y bancos	359	6,995	Sobregiros Bancarios	401	0
Inversiones al valor razonable y disponibles para la venta	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	0
Cuentas por cobrar comerciales – terceros	361	0	Remuneraciones y participaciones por pagar	403	18,866
Cuentas por cobrar comerciales - relacionadas	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	14,461
Cuentas por cobrar al per, acc. soc, dir. y gerentes	363	1,500	Ctas por pagar comerciales - relac	405	0
Cuentas por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar acción, directores y ger	406	0
Cuentas por cobrar diversas - relacionadas	365	0	Ctas por pagar diversas - terceros	407	1,389,794
Servicios y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimación de cuentas de cobranza dudosa	367	0	Obligaciones financieras	409	0
Mercaderías	368	0	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo Diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>1,423,121</b>
Productos en proceso	371	1,524,415	<b>PATRIMONIO</b>		
Materias primas	372	0			
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	373	0			
Envases y embalajes	374	0			
Existencias por recibir	375	0	Capital	414	399,300
Desvalorización de existencias	376	0	Acciones de inversión	415	0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	377	0	Capital Adicional positivo	416	320,558
Otros activos corrientes	378	516	Capital Adicional negativo	417	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Resultados no realizados	418	0
Inversiones inmobiliarias (1)	380	0	Excedente de revaluación	419	0
Activos adquiridos en arrendamiento financiero	381	0	Reservas	420	0
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	255,264	Resultados Acumulados Positivos	421	0