

N° 10

BOLETA O FACTURA:
EL IMPUESTO GENERAL A
LAS VENTAS (IGV) EN EL PERÚ

Jorge Vega Castro

MATERIAL DE ENSEÑANZA N° 10

Boleta o factura: el impuesto general a las ventas (IGV) en el Perú

Jorge Vega Castro

Abril, 2023



PUCP

**Departamento
Académico de Economía**

MATERIAL DE ENSEÑANZA 10

<http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/ME-010.pdf>

Boleta o factura: el impuesto general a las ventas (IGV) en el Perú

© Jorge Vega Castro

Editado

© Departamento de Economía – Pontificia Universidad Católica del Perú

Av. Universitaria 1801, Lima 32 – Perú.

Teléfono: (51-1) 626-2000 anexos 4950 - 4951

econo@pucp.edu.pe

<https://departamento.pucp.edu.pe/economia/publicaciones/materiales/>

Encargada de la Serie: Janina V. León Castillo

Departamento de Economía – Pontificia Universidad Católica del Perú,

jaleon@pucp.edu.pe

Boleta o factura: el impuesto general a las ventas (IGV) en el Perú

Jorge Vega Castro

Resumen

En el presente artículo, se analiza el régimen del impuesto general a las ventas (IGV) en el Perú, exponiendo tanto sus bases teóricas, como su funcionamiento práctico. Se muestra que el IGV es, en realidad, un impuesto al valor agregado. Aun cuando el IGV en la práctica grava el precio o el valor total de bienes y servicios, sin embargo, mediante el mecanismo del crédito fiscal - que permite la devolución de los impuestos pagados por los insumos utilizados en los procesos productivos y comerciales - dicho impuesto grava únicamente el valor agregado, que es una parte del valor total. Así, el IGV es un impuesto al consumo final, pero que se aplica en cada etapa del proceso de producción y distribución de la gran mayoría de bienes y servicios, tanto nacionales como importados. La tasa de IGV en el Perú está por encima del promedio latinoamericano, pero por debajo del promedio de los países de la Unión Europea. Es un régimen bastante uniforme, sin tasas múltiples, y es eficiente en términos económicos, ya que no causa serias distorsiones en los precios relativos internos y tampoco afecta a las exportaciones.

Palabras claves: Valor de venta; valor agregado; impuesto a las ventas; impuesto al valor agregado; crédito fiscal; base impositiva; recaudación; distorsiones de precios; boleta; factura.

Código JEL: H20; H21; H22; H24; H25; H26

Abstract

This article analyzes the general sales taxes regime (IGV) in Perú, presenting both, its theoretical foundations as well as its everyday procedure. It is shown that, in fact, the IGV is a value added tax system (VAT). In practice, the IGV is charged on the total value of goods and services, in all phases of the production and distribution processes. But, through the mechanism of the credit-invoice method – that allows the devolution of sales taxes paid on intermediate inputs – the IGV is charged only on the value added. Thus, the IGV is a consumption tax, levied at each stage of production, on firms' value added, covering both national and imported items. The IGV rate in Perú is above the average of standard rates in Latin American countries, but below the average of European Union member countries. It is a uniform regime, efficient in economic terms, which does not cause much distortions in internal relative prices and does not affect exports either.

Key words: Total value; value added; sale taxes; value added taxes; credit invoice; tax base; tax collection; price distortions; sales ticket; bill.

JEL code: H20; H21; H22; H24; H25; H26

Contenido

- 1.** Introducción
- 2.** Como funciona un impuesto al valor agregado (IVA) en teoría
- 3.** Cómo funciona el IVA (o IGV) en la práctica
- 4.** Algunos aspectos o particularidades relevantes del IGV
 - a)** Variantes del IGV
 - b)** Boleta o factura
 - c)** Retenciones y percepciones del IGV
 - d)** La tasa de IGV
 - e)** Las exoneraciones y las inafectaciones del IGV
 - f)** El IGV en las operaciones de comercio exterior

Referencias bibliográficas

Boleta o factura: el impuesto general a las ventas (IGV) en el Perú

1. Introducción

Los orígenes del Impuesto General a las Ventas (IGV) vigente en el Perú – que en rigor es un Impuesto al Valor Agregado (IVA) - se remontan al año 1972, cuando, mediante el Decreto Ley 19620, se derogó el anacrónico Impuesto de Timbres Fiscales que gravaba las ventas en el país y se creó el Impuesto de Bienes y Servicios¹, el cual instauró la deducción de impuestos pagados por los insumos, en algunas fases del ciclo de producción y comercialización de mercancías. La introducción de este régimen tributario, significó un importante viraje en la forma ancestral del impuesto a las ventas que había operado prácticamente durante toda la vida republicana del país. Así, se empezó a migrar de un sistema tradicional de impuestos indirectos, cuya base impositiva era el valor o precio total de los bienes y servicios transados, a otro cuya base impositiva es solo una parte del mencionado precio total: el valor agregado en los procesos de producción y comercialización de tales bienes y servicios².

Casi una década después, en 1981, este sistema se consolidó definitivamente en el país, con la dación del Decreto Legislativo 190, que instituyó el Impuesto General a las Ventas (IGV), que hoy aplicamos. En dicha norma, se implantó plenamente el concepto del crédito fiscal, que es el mecanismo fundamental de operatividad de los regímenes modernos de impuestos al valor agregado que se practican actualmente en la mayoría de países del mundo.

Desde entonces, esta modalidad impositiva ha continuado evolucionando y modernizándose, llegando a convertirse en la principal fuente de recursos fiscales del estado peruano, que en la actualidad representa más de la mitad de los ingresos tributarios del gobierno. Sin embargo, a pesar de su importancia, muchas personas – incluyendo a profesionales de la ciencia económica – desconocen tanto el concepto como la operatividad o funcionamiento del régimen de IGV en el país. El presente artículo, intenta aportar al conocimiento del IGV, o IVA, de una manera simple y didáctica.

Históricamente, a nivel intelectual, se conoce que la primera propuesta conceptual del IVA en el mundo, la hizo el empresario alemán Wilhelm von Siemens, en 1918.³ Luego, pocos años más tarde, en 1921, el economista americano Thomas Adams, en un artículo publicado en el *Quarterly Journal of Economics*, sugirió la implementación del método del crédito fiscal⁴. Sin embargo, a quien se considera como el “padre del IVA moderno”, es al tributarista francés Maurice Lauré, Director de Impuestos de Francia y autor de diversos artículos sobre el tema en la década de 1950⁵.

¹ Zolezzi (1983, pp.21-27); Tait, A. (1988, p.13).

² El valor agregado es solamente una fracción del valor total de un producto. Se define como la diferencia entre el valor total de un bien o servicio y el valor de los insumos intermedios utilizados en la producción de dicho bien o servicio.

³ Wikipedia (2022). Recuperado de https://en.wikipedia.org/wiki/Value-added_tax

⁴ Ebrill, Keen, Bodin y Summers (2001, p. 4).

⁵ Op. cit (2001, p. 4).

En cuanto a la implementación práctica moderna del IVA, Francia habría sido el primer país en el mundo que adoptó este sistema, en 1954; mientras que, en América Latina, el primer país en implementarlo, fue Brasil en 1967. En la actualidad, el IVA se aplica en 170 países, que representan alrededor del 80% de la población mundial. Una notoria excepción en el mundo, en donde aún no existe IVA a nivel nacional, es Estados Unidos⁶.

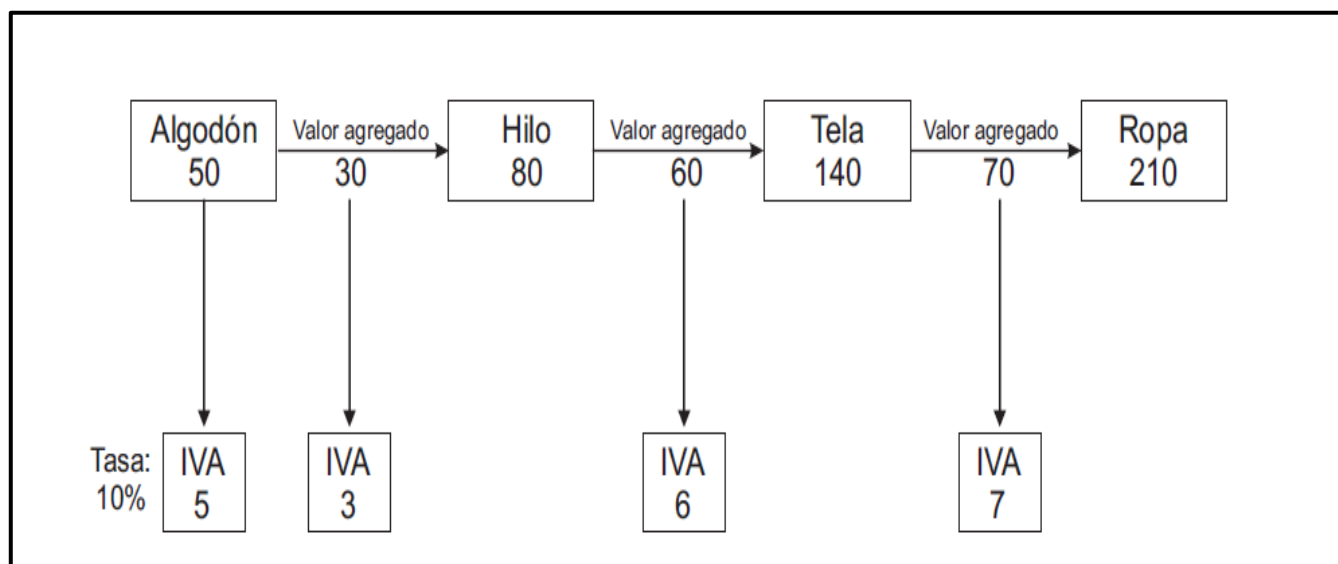
Existen diversas modalidades de diseño y funcionamiento del impuesto al valor agregado, que no pretendemos analizar con profundidad en este artículo. Nuestro principal objetivo es, primero, mostrar el régimen en su versión teórica “pura” y, luego, explicar cómo se aplica en la práctica en el Perú.

2. Como funciona un impuesto al valor agregado (IVA) en teoría

En su forma teórica pura, el IVA ideal es un impuesto plurifásico (o más bien omnifásico), que grava todas las etapas de producción y comercialización de todos los bienes y servicios, con una tasa única que se aplica sobre el valor agregado - no sobre el valor de venta – de cada una de tales etapas o fases, desde los insumos originales, hasta llegar al consumidor final. El funcionamiento de este régimen, se puede comprender mejor, recurriendo a un ejemplo hipotético como el que se muestra en el diagrama 1.

Diagrama 1

Impuesto al Valor Agregado (IVA) en la cadena de producción y distribución de la industria textil (soles)



Fuente: Elaboración propia

⁶ Beram, P. (2010, p. 3); Tax Foundation. Recuperado de <https://taxfoundation.org/consumption-tax-policies/#VAT>

En los casilleros de la parte superior de este gráfico, se ilustra todo el proceso de producción y costos de un bien final, ropa, desde su insumo original, algodón, asumiendo, por simplicidad, que en cada fase solo hay un insumo. Los costos totales de producción en cada etapa, se presentan **sin impuestos** y están divididos en dos partes: el valor o costo de los insumos intermedios utilizados y el valor agregado o costo de factores productivos. El precio de venta de cada insumo o producto en cada fase es igual a su costo total de producción.

Empezando por el algodón, se asume que éste cuesta 50 soles y que, para obtener dicho producto, no se utiliza ningún insumo, o sea, es “puro valor agregado”. Luego, este producto es comprado - al algodonero - por el fabricante de hilo, al mencionado costo de 50 soles, quien lo transforma en hilo, añadiéndole un valor de 30 soles, con lo cual el valor total o precio del hilo es igual a 80 soles (50 soles corresponden al insumo algodón, y 30 al costo de factores, o sea mano de obra y capital o valor agregado). En una tercera etapa, este hilo se convierte en tela, cuyo valor total es de 140 soles, que resulta de sumar 80 soles de hilo y 60 soles de valor agregado. Finalmente, el confeccionista de ropa adquiere la tela en 140 soles, y, añadiéndole un valor de 70 soles, la convierte en una prenda de vestir cuyo costo total llega a ser 210 soles, que es el precio al cual se ofrece al consumidor final.

A partir de esta información, veamos ahora (en los casilleros de la parte inferior del gráfico) lo que ocurriría con la recaudación fiscal, si el gobierno establece un impuesto de 10% sobre el valor agregado (IVA) en cada una de las etapas de todo este proceso. Lo que el gobierno recaudaría en la fase de venta de algodón, sería 5 soles (igual a 10% de 50 soles), pagado al fisco por el algodonero. Luego, en la siguiente fase, la recaudación proveniente del IVA – pagado por el hilandero - sería igual a 3 soles, es decir, 10% de 30 soles, que es el valor añadido en esta instancia. Análogamente, lo que el gobierno recaudaría en el proceso de venta de tela sería 6 soles (igual a 10% de 60) y en la última etapa, colectaría 7 soles (10% del valor añadido de 70 soles en la confección de ropa). En total, la recaudación por concepto de IVA en todos estos procesos llegaría a 21 soles (igual a $5+3+6+7$).

Veamos ahora los efectos que tendría este impuesto sobre los respectivos precios de venta de los productos en cada fase. Tales efectos dependerán del nivel de la tasa impositiva y de la forma en que los impuestos sean trasladados del vendedor hacia el comprador. Una posibilidad es que el vendedor asuma todos los impuestos, con lo cual los precios no subirían. Otra situación alternativa, opuesta a la anterior, es que los impuestos sean trasladados enteramente a los compradores, en cuyo caso los precios de venta subirían en la misma cuantía de tales impuestos. También pueden existir situaciones intermedias en las que los tributos sean compartidos por el vendedor y el comprador, ya sea en proporciones iguales o diferentes entre ellos⁷. Analicemos el segundo caso mencionado, en el cual los impuestos son trasladados íntegramente a los compradores.

⁷ Teóricamente, el grado de traslación del impuesto dependerá de las respectivas elasticidades de oferta y demanda de cada producto

Este caso se ilustra en el cuadro 1, para toda la cadena comercial presentada anteriormente en el diagrama 1. El valor o precio del algodón, sin impuestos, es de 50 soles (fila 3), pero, añadiendo el impuesto de 10% (fila 4), se vende a 55 soles (fila 5). Este monto representa el costo del insumo para el hilandero, el cual, sumado a su valor agregado, determina un valor de hilo igual a 85 soles (55 más 30), antes de impuestos. Cuando el hilo es vendido al fabricante de telas, se le agrega los 3 soles de IVA, y así su precio de venta llega a 88 soles. Sumado a su respectivo valor agregado, entonces, la tela vale 148 soles (o sea, 88+60), antes de impuestos, pero es vendida al confeccionista en 154 soles, incluyendo el IVA de 6 soles. Finalmente, la ropa, cuyo valor es 224 soles (igual a 154+70) sin impuestos, se vende al consumidor final en 7 soles más, incluyendo el IVA, llegando así a un precio final de 231 soles.

Cuadro 1

Impuestos sobre el valor agregado y sus efectos sobre los precios (soles)

	Algodón	Hilo	Tela	Ropa
1. Valor de insumos (con impuestos)	0	55	88	154
2. Valor agregado (sin impuestos)	50	30	60	70
3. Valor total del producto (1+2)	50	85	148	224
4. Impuesto al valor agregado (10% de 2)	5	3	6	7
5. Precio de venta con impuestos (3+4)	55	88	154	231

¿Qué ventajas y desventajas tiene este esquema tributario frente a otras posibilidades impositivas que graven a todo este proceso hipotético de producción y ventas?

Por un lado, cabe recalcar que, en este caso, estamos ante un impuesto plurifásico puro en el cual solo se tributa sobre los valores agregados, sin impuestos, en cada etapa del proceso de comercialización, pero no sobre los valores de venta del producto. Por el contrario, si éste fuera un impuesto monofásico, que solo recayera en el consumidor final, o sea, en la persona que compra ropa para su uso y no para su comercialización ni transformación en otro bien, el gobierno podría recaudar lo mismo (21 soles), gravando solo a la venta de ropa con la misma tasa de 10% sobre el precio de 210 soles (que en realidad es igual al valor agregado de todas las fases), y no gravando ninguna etapa anterior. En esta situación, estaríamos ante un impuesto puro al consumo o al valor de la venta final, cuya recaudación estaría concentrada en una sola fase. Mientras que, en el sistema plurifásico analizado anteriormente, la recaudación provendría de diversas instancias y en diferentes momentos o fases del proceso de comercialización. Así, el ente recaudador reduciría el riesgo de depender solamente de alguna base o sector de aportantes de impuestos.

Otra alternativa de régimen tributario, sería un impuesto plurifásico al valor total o a la venta total del bien o servicio, no al valor agregado. Si tal régimen se aplicara en todas las fases descritas anteriormente, ciertamente que el fisco recaudaría mucho más con la misma tasa, ya que la base impositiva sería mayor. Pero, además, tanto los costos de producción, como el precio de venta al consumidor final, se incrementarían.

Si el impuesto grava el valor total de la venta – no solo el valor agregado, que es solamente una parte del valor total – en cada fase, se genera el llamado efecto cascada, por el cual se paga impuestos no solo sobre el costo de la mercancía sino además sobre el monto de los impuestos pagados en la fase anterior del proceso, encareciendo aún más, tanto los precios de los insumos como los del producto final. Esto se puede ilustrar en el cuadro 2, basado en el mismo ejemplo hipotético presentado antes en el diagrama 1.

Cuadro 2

Impuestos sobre el valor de venta y sus efectos sobre los precios (soles)

	Algodón	Hilo	Tela	Ropa
1. Valor de insumos (con impuestos)	0.00	55.00	93.50	168.85
2. Valor agregado (sin impuestos)	50.00	30.00	60.00	70.00
3. Valor total del producto (1+2)	50.00	85.00	153.50	238.85
4. Impuesto a las ventas (10% de 3)	5.00	8.50	15.35	23.88
5. Precio de venta con impuestos (3+4)	55.00	93.50	168.85	262.73

Inicialmente, el costo del algodón, antes de impuestos, es de 50.00 soles. Pero -asumiendo que todo el impuesto se traslada al comprador - se vendería al hilandero en 55.00 soles (igual a 50 más el 10% de impuesto, o sea 5 soles). Sumándole el valor agregado, entonces, el costo del hilo sería ahora 85.00 soles antes de impuestos (igual a 55 + 30). El fabricante de tela pagaría ahora por este hilo, 93.50 soles incluido impuestos (igual a 85 más 8.50 resultante del respectivo impuesto de 10% sobre el hilo). Así, la tela resultaría costando 153.50 soles antes de impuestos (igual a 93.5 + 60). Entonces, el precio que pagaría el confeccionista por la tela sería 168.85 soles incluido impuestos (igual a 153.50 más 15.35, resultante de la tasa impositiva de 10%). Finalmente, la ropa terminaría costando 262.73 soles al consumidor (238.85 + 23.88), es decir 31.73 soles, o 13.5%, más que en el caso anterior del impuesto al valor agregador. Mientras que, el fisco recaudaría 52.73 soles acumulado en todas las fases (igual a 5.00 + 8.50 + 15.35 + 23.88), o sea, 31.73 soles más que los 21 soles recaudados con el IVA⁸.

En resumen, lo que se ha mostrado con este ejemplo, es que – a diferencia del impuesto al valor agregado - con el impuesto al valor de la venta, se encarecen más, tanto los insumos como el producto final. Estas alzas de costos y precios son el resultado de un traslado acumulativo de los impuestos, del vendedor al comprador, en cada fase del proceso de comercialización. En este escenario, una pregunta interesante de hacer es la siguiente: ¿Cómo podrían las empresas – por ejemplo, los confeccionistas - reducir sus costos de producción y precios de venta sin evadir los tributos? La respuesta es que tendrían que integrarse verticalmente y producir sus propios insumos.

⁸ Dado que el valor agregado en todo el proceso representa el 43.75% del valor total de dicho proceso (210/480), la tasa equivalente de impuesto al valor total de cada etapa, que resulte en un nivel de recaudación similar al obtenido con la tasa de IVA de 10%, sería igual a 4.375% (igual a 0.4375 x 10).

Una desventaja de este régimen de impuestos al valor total de las mercancías, es que distorsiona las decisiones de inversión de las empresas, las cuales – para reducir costos tributarios y ser más competitivos en el mercado – podrían optar por una integración vertical, en la que una misma empresa produciría todos sus insumos y bienes finales, en vez de especializarse solo en alguna o algunas de las fases industriales. En este caso, una empresa de confección de ropa podría reducir los costos de producción de este bien final, integrándose verticalmente y produciendo todos sus insumos – o parte de ellos - desde el algodón hasta la tela, con lo cual evitaría – legalmente – los impuestos a las ventas que encarecen la cadena productiva.

Así, por ejemplo, utilizando el mismo molde del cuadro anterior, podemos ver el caso hipotético de una empresa de confección de ropa, que optara por producir su propio hilo y tela, mas no algodón. En este caso, se ahorraría el pago de los impuestos pagados en la compra de hilo y tela, es decir 23.85 soles (igual a $8.50 + 15.35$). Esta empresa integrada, compraría algodón a algún agricultor, por el cual pagaría 55 soles, incluyendo el impuesto de 5 soles. Entonces, elaboraría hilo, el cual, con un valor añadido de 30 soles, costaría 85 soles. Luego fabricaría tela, la cual, con un valor agregado de 60 soles, llegaría a costar 145 soles ($85 + 60$). Nótese que, dado que el hilo no es adquirido de otra empresa, sino que es producido internamente, no hay una transacción de compra venta, y por tanto no hay ningún impuesto que encarezca el valor del hilo, como si lo había en el ejemplo del cuadro anterior, en el que el hilo llega a costar 93.50 soles, incluido el impuesto a la venta de esta mercancía. En el mismo sentido, el valor de la tela, que antes llegaba a costar 168.85 soles (con impuestos), ahora, al no aplicarse el impuesto, solo llega a costar los mencionados 145 soles. Entonces, si la tela es luego transformada en ropa, con un valor añadido de 70 soles, el precio final de la prenda de vestir, antes de impuestos, sería de 215 soles, o sea, 23.85 soles menos que el valor de 238.85 soles que tenía en el caso del ejemplo desarrollado en el cuadro 2. Así, un confeccionista de ropa verticalmente integrado en todo el proceso industrial (excepto el algodón en este ejemplo), obtendría el bien final, a un costo 9.9% menor que otro que no estuviera integrado, y que comprara sus insumos de otras empresas.

A diferencia de la situación analizada en el párrafo anterior, un impuesto al valor agregado como el ilustrado antes en el diagrama 1 y el cuadro 1, es neutral respecto a la decisión o conveniencia de una integración vertical, y no distorsiona la estructura industrial. Es decir que, en un régimen de IVA, sería indiferente para cualquier empresa, producir sus propios insumos o comprarlos de otra empresa, ya que el valor agregado del proceso industrial total, siempre sería igual a la suma de los respectivos valores agregados de cada etapa y, por tanto, la carga tributaria también se mantendría inalterada. Así, por ejemplo, retornando al diagrama 1, si el confeccionista produce su propio hilo y tela, tendrá un valor agregado de 160 soles, resultante de restar del valor del bien ropa (210 soles), el único insumo que adquiere en el mercado, o sea, algodón (50 soles). Pero, si cada uno de estos tres procesos (producción de hilo, tela y ropa) fuera desarrollado por diferentes empresas, el valor agregado acumulado sería también 160 soles (igual a $30+60+70$). En cualquiera de los dos casos, el impuesto total pagado y recaudado sería igual a 16 soles (10% de 160, o, 10% de 30 más 10% de 60 más 10% de 70). Entonces, no habría forma de evitar los impuestos y reducir costos de

producción, recurriendo a la integración vertical, tal como ocurre en el ejemplo anterior en el que la base impositiva es el valor de las ventas⁹.

3. Cómo funciona el IVA (o IGV) en la práctica

En la vida diaria, cuando una empresa o una persona vende algún bien o servicio con fines comerciales, registra el valor de venta de dicho producto, no su valor agregado, el cual seguramente el vendedor no conoce, ni tiene porque conocerlo. Por ello, utilizar el valor agregado directamente como base tributaria en cada transacción, no es viable. En la práctica, los impuestos a las ventas siempre se cargan o cobran sobre el valor del producto. Entonces, dado que el valor agregado en cada transacción de compra-venta es prácticamente desconocido, ¿cómo es que se puede implementar un impuesto cuya base tributaria sea dicho valor agregado? ¿Es que el IVA es un concepto meramente teórico, imposible de implementar en la práctica? Pues claro que no. El mecanismo del crédito fiscal que explicamos enseguida, y que se aplica en el Perú y en muchos otros países¹⁰, permite el funcionamiento práctico y fluido del IVA, convirtiendo un impuesto que se aplica sobre el valor total de cualquier producto, en un impuesto sobre el valor agregado.

En el país, cuando usted adquiere un bien o servicio, en la boleta, o, especialmente, en la factura que emite el vendedor, se consigna por separado, el precio del bien sin impuestos y el respectivo impuesto a las ventas o IGV, que se calcula fácilmente, multiplicando la tasa legal, por el mencionado precio. La suma de ambos (valor del producto sin impuestos, más IGV) es el precio que debe pagar el comprador. En este sentido, la base impositiva es el precio o valor del bien. Sin embargo, ese proceso de compra-venta y el pago del respectivo impuesto que hace el comprador del ítem, con fines comerciales o empresariales, no termina ahí. Aquel impuesto pagado sobre **el valor total** del producto adquirido, se puede transformar luego en un impuesto sobre **el valor agregado**, mediante el mecanismo del **crédito fiscal**.

Veamos como ejemplo, el caso hipotético de una empresa que produce ollas de acero utilizando un solo insumo, láminas de acero, que las adquiere de una empresa siderúrgica. Si el precio de venta de dicha lámina es 100 soles más IGV (igual a 18%), el valor total pagado por el comprador de la plancha sería 118 soles. Ahora, supongamos que, con dicho insumo,

⁹ En caso la empresa estuviera totalmente integrada, es decir, que produjera su propio algodón, hilo y tela, tendría un valor agregado de 210 soles (que en este caso es igual al valor del bien final, ya que no adquiere ningún insumo intermedio), que coincide con la suma de los respectivos valores agregados de todas las fases, es decir, 50+30+60+70. El lector puede calcular cual sería el costo de la ropa en este caso de integración total de la industria.

¹⁰ Además del crédito fiscal, hay otros dos métodos alternativos de aplicación práctica del IVA: el método de sustracción y el método de adición. Bajo el sistema de sustracción, la firma calcula periódicamente su valor agregado, sustrayendo los costos de sus insumos, del valor de sus ventas, ambos incluyendo impuestos cargados en las respectivas compras y ventas. Luego, esa firma determina su pago de IVA al fisco, multiplicando dicho valor agregado por la tasa de IVA. Bajo el método de adición, la firma calcula su valor agregado sumando todos sus pagos de factores, sin impuestos (ej., salarios y utilidades). Luego, multiplica dicho valor agregado por la tasa de IVA. El método de sustracción solo se aplica en Bolivia, mientras que el segundo método no se aplica en ningún país. El lector interesado puede hallar una mayor explicación sobre ambos métodos en Bickley, J. (2008, pp. 2-4) y en Arias, L. y Plazas, M. (2002, pp. 30-35).

el fabricante de ollas elabora su producto, el cual lo vende a 150 soles más su respectivo IGV. Entonces, el comprador de ollas pagaría 177 soles por este producto (150 más 18%). Así, en este caso, al adquirir la lámina de acero, el fabricante de ollas pagó 18 soles de IGV (igual a 18% de 100), y luego al vender la olla, recibió de su comprador, 27 soles por concepto de IGV (18% de 150). En principio, estos 27 soles no le pertenecen al vendedor de ollas, sino al fisco¹¹. Esta empresa solo actúa como un agente de recaudación del IGV, cuyo monto debería de entregar luego a la autoridad tributaria (Superintendencia de Administración Tributaria, SUNAT). Sin embargo, no entrega el total de dicho monto, ya que tiene derecho a deducir como crédito fiscal, los 18 soles que pagó al comprar sus láminas. En consecuencia, solo entrega o liquida al fisco 9 soles (igual a 27 menos 18). O sea que, lo que el fisco recauda en esta fase de venta de ollas es 9 soles. Siendo el valor agregado, sin impuestos, igual a 50 soles (150 menos 100), la recaudación tributaria equivale a 18% de dicho valor agregado, es decir 18% de 50 soles. El estado no recauda 18% de 150, o 27 soles, como sería el caso si el impuesto fuera sobre el valor total¹².

Para ilustrar con mayor detalle el funcionamiento completo de este régimen en una cadena productiva y comercial, podemos retomar el ejemplo inicial de todas las etapas de la industria textil y de confecciones presentado antes en el diagrama 1, lo cual nos permite comparar el sistema teórico del IVA con el sistema de IGV que se aplica en la práctica, utilizando el mencionado mecanismo del crédito fiscal. Esto lo podemos ver en el cuadro 3, asumiendo los mismos valores de insumos y productos y la misma tasa impositiva hipotética de 10% aplicada en dicho ejemplo¹³.

Cuadro 3

Impuesto general a las ventas (IGV) y crédito fiscal en la cadena de producción y distribución de la industria textil (en soles)

	Algodón	Hilo	Tela	Ropa
1. Precio de venta sin impuestos	50	80	140	210
2. IGV aplicado a la venta (10% de 1)	5	8	14	21
3. Precio de venta con impuestos (1 + 2)	55	88	154	231
4. Costo de insumos sin impuestos	0	50	80	140
5. IGV pagado por insumos (10% de 4)	0	5	8	14
6. Crédito fiscal (igual a 5)	0	5	8	14
7. IGV pagado a SUNAT (2 - 6)	5	3	6	7

¹¹ En la legislación peruana, este monto de 27 soles del ejemplo, se denomina impuesto bruto, que resulta de aplicar la tasa de IGV al valor de venta del producto.

¹² La tasa de impuesto sobre el valor de la venta, equivalente en recaudación a la tasa de 18% sobre el valor agregado, en este caso, es de 6%. Dado que el valor agregado es un tercio del valor del producto (50/150), la tasa equivalente debe ser también igual a un tercio. Así, una tasa impositiva de 6% sobre 150 permite recaudar 9 soles.

¹³ El lector interesado puede recalcular el ejemplo del cuadro 3, utilizando una tasa de IGV de 18%.

El agricultor vende su producto, algodón, al fabricante de hilos, emitiendo una factura por un valor total de 55 soles (mostrado en la fila 3), desglosada en dos rubros: 50 soles, correspondiente al valor del algodón sin impuestos (fila 1) y 5 soles correspondiente al impuesto de 10% de IGV (fila 2). Del monto total recibido por esta venta, 50 soles pertenecen al agricultor, pero los restantes 5 soles pertenecen al fisco, monto que debe ser entregado luego a la SUNAT, por el mismo agricultor (fila 7). Luego, en la fase posterior, el hilandero vende su producto al fabricante de telas, consignando en su respectiva factura de venta, un total de 88 soles, desglosado en dos rubros: 80 soles antes de impuestos, más 8 soles de IGV (igual a 10% de 80). En principio, estos 8 soles son de propiedad del fisco, y deberían de ser entregados a SUNAT. Sin embargo, ello no es así, debido al mecanismo del crédito fiscal. Dado que, al comprar algodón, el hilandero - tal como está registrado en la factura emitida por el algodónero - pagó 5 soles de IGV, solo está obligado a entregar o pagar a SUNAT, la diferencia entre el impuesto que **cargó o cobró** al vender su hilo (8 soles) y el impuesto que **pagó** al comprar algodón (5 soles), es decir, 3 soles. En otras palabras, el hilandero recibe un crédito fiscal de 5 soles, el cual es una forma de devolución (o más bien de auto devolución) o reposición del IGV que pagó al comprar sus insumos¹⁴.

Similares procedimientos se siguen en las subsiguientes fases de la cadena productiva analizada. Pero, antes de continuar examinando tales fases, es importante mencionar dos aspectos hasta aquí mostrados. Por un lado, en el caso de la actividad algodонера, dado que este sector no compra insumos, no paga IGV y por tanto tampoco tiene derecho a ningún crédito fiscal. En consecuencia, debe liquidar al fisco el monto total de impuestos que recarga en sus ventas. Por otro lado, comparando las cifras de este cuadro 3, con las del diagrama 1, se puede observar que la recaudación tributaria (o el pago de impuestos) es la misma en ambos casos, sea si la base tributaria es directamente el valor agregado, o si la base es el valor de la venta total, acompañada del respectivo crédito fiscal. En este ejemplo, el fisco percibe en neto en estas dos primeras fases, 8 soles: 5 del algodón y 3 del hilo. Queda claro entonces que el IGV es equivalente al IVA.

Continuando con el análisis de las siguientes fases, vemos que el fabricante de telas, vende su producto a 140 soles (sin impuesto) mas 10% de IGV (igual a 14 soles, que es el impuesto que paga el confeccionista de ropa), o sea que recibe en total, 154 soles por su producto. De los 14 soles de IGV o impuesto bruto que recibe, retiene para sí, como crédito fiscal, los 8 soles de IGV que pagó al adquirir hilo, y entrega o liquida al fisco o la SUNAT, solo 6 soles. Luego, el confeccionista vende ropa a 210 soles más 21 soles de impuesto (10% de 210), con lo cual el consumidor final paga 231 soles por la prenda. Entonces, de los 21 soles de IGV que ha recargado al consumidor, el confeccionista se queda con 14 soles, recuperando así el monto de IGV que pagó al comprar la tela, y liquida a la SUNAT solamente 7 soles.

¹⁴ En realidad, se trata de una auto devolución o auto reposición, ya que el hilandero toma u obtiene esos 5 soles, directamente de los 8 soles de IGV que cargó en la venta de hilos al fabricante de telas.

En suma, comparando ambos escenarios - diagrama 1 y cuadro 3 - se puede observar que la recaudación tributaria es la misma. En cualquier caso – ya sea IVA puro, o IGV con crédito fiscal - los impuestos recaudados en toda la cadena de producción y ventas de este ejemplo, ascienden a 21 soles: 5 soles en la venta de algodón, 3 en la venta de hilo, 6 en la venta de tela y 7 en la venta de ropa. Por otro lado, cabe anotar también, que los precios de venta, incluido impuestos, de todos los bienes no varían en cualquier escenario. Esto se corrobora comparando las cifras de la tercera fila del cuadro 3, con las de la quinta fila del cuadro 1.

A modo de conclusión de lo expuesto en esta sección, y antes de pasar a estudiar otros aspectos del régimen de IGV, es importante hacer las siguientes apreciaciones generales acerca de algunas de las consecuencias económicas más interesantes de este régimen. Primero, con el uso del crédito fiscal, que permite la devolución o recuperación de los impuestos pagados por sus compras de insumos, las empresas prácticamente no pagan ningún impuesto por sus insumos, lo cual les permite una estructura de costos menos onerosa o más competitiva en los mercados. Segundo, quienes realmente pagan el IGV son los consumidores finales, los mismos que, por un lado, no pueden trasladar los impuestos pagados a otras instancias comerciales, y, por otro lado, tampoco pueden recibir créditos fiscales por tales impuestos. Es decir que, este es un sistema de impuestos al consumo, en el cual si bien las empresas, en apariencia, pagan IGV por sus compras, en realidad no lo pagan, ya que lo trasladan a sus respectivos clientes o compradores de los bienes y servicios que ofrecen, hasta llegar al consumidor final. Tercero, en lo que respecta a la recaudación fiscal, aun cuando los impuestos son finalmente pagados por los consumidores, la SUNAT no colecta tributos esperando a que se materialicen las ventas finales, sino que, en el camino de la cadena de ventas, procede a recaudar ingresos en las fases iniciales e intermedias de todo el proceso productivo y comercial. Así, el IGV es un impuesto al consumo, aplicado sobre el valor agregado en cada etapa del proceso de producción y distribución de bienes y servicios.

4. Algunos aspectos o particularidades relevantes del IGV

Lo expuesto hasta aquí permite conocer y entender que es y cómo funciona el IGV, en sus aspectos conceptuales y operativos fundamentales. Pero, además de ello, para entender más y mejor este tributo, resulta de interés estudiar otros aspectos o detalles del mismo. Sin pretender agotar el análisis de tales aspectos, en esta sección explicamos someramente algunos de los tópicos más relevantes. Éstos son: a) las variantes del IGV; b) la distinción entre boletas y facturas; c) las retenciones y percepciones del IGV; d) la tasa de IGV; e) las exoneraciones e inafectaciones; f) el IGV en las operaciones de comercio exterior.

a) Variantes del IGV

A nivel teórico o conceptual, existe un interesante debate acerca del tratamiento que se debe dar en el IGV, a los gastos de inversión que realizan las empresas. Dependiendo del tratamiento que cada legislación nacional adopte respecto a este tema, estamos ante tres tipos o variantes de devolución de IGV pagado en la adquisición de bienes de capital: variante producto, variante ingreso y variante consumo.

Bajo el tipo o variante producto, la autoridad tributaria no otorga ningún crédito fiscal por el IGV o IVA pagado en las compras de bienes de capital, como maquinarias y equipos. Es decir que, todos los gastos de inversión se encuentran efectivamente gravados por el IGV. En la variante ingreso, solamente se otorga crédito fiscal por la parte depreciada del capital, o sea que, la inversión neta o la parte de la inversión que constituye un incremento del stock de capital de una empresa permanece gravada¹⁵. Ambas variantes distorsionan las decisiones de producción, incentivando métodos menos intensivos en capital y elevando los precios de los bienes más intensivos en capital. Por otro lado, en la variante consumo, las compras de bienes de capital se tratan del mismo modo que cualquier otro insumo intermedio. O sea que no se grava la inversión, ya que todo el IGV pagado al adquirir maquinarias o bienes de capital, es reconocido como crédito fiscal de una sola vez, en un único periodo, en el mismo mes de adquisición¹⁶. Esta última variante es la que rige legalmente en el Perú¹⁷.

b) Boleta o factura

Si bien es cierto que, en el Perú, existe la opción de emitir boleta o factura como documento contable legal en el cual queda registrada la compra o venta de un bien o servicio¹⁸, sin embargo, solo la factura – en el caso de compras internas - puede ser utilizada por las empresas o contribuyentes, para acogerse al mecanismo del crédito fiscal. Las boletas no son aceptadas por SUNAT para tales efectos, aunque sí pueden ser utilizadas legalmente por tales empresas para registrar y justificar algunos gastos de producción o distribución en sus estados contables y financieros. Asimismo, las boletas pueden ser de utilidad para personas naturales o consumidores finales de algún bien o servicio, ya sea para llevar el registro de sus compras o ventas, para solicitar devoluciones de los productos adquiridos, o también para solicitar algunas deducciones de impuestos a la renta personal, entre otras posibilidades. A diferencia de las facturas, en las boletas no se suele consignar el precio y el IGV por separado, sino que se indica solo el precio total, incluido el IGV. En la boleta tampoco se requiere registrar el número o código de registro único de contribuyente (RUC), como sí ocurre en las facturas.

¹⁵ Sin embargo, con el tiempo, los impuestos pagados por tales bienes de capital se recuperan, aunque con retraso.

¹⁶ En el Perú, si bien el IGV es un tributo de realización instantánea en el momento de la transacción, el monto de impuesto a liquidar a SUNAT se determina, declara y paga mensualmente, salvo en el caso de la importación de mercancías, en que – como explicaremos más adelante - el IGV se liquida al fisco en el mismo momento de la operación de desaduanaje (Liu, R., 2006, p. 284).

¹⁷ Es común que, siendo los costos de bienes de capital relativamente muy elevados y, dado que se utilizan productivamente durante varios años, las ventas de los bienes elaborados con tales equipos sean inferiores a los costos de adquisición de los equipos en un solo período, y, por tanto, el IGV recibido al efectuarse dichas ventas, sea inferior al IGV pagado al adquirir maquinarias en el mismo período, dando por resultado un crédito fiscal negativo. En estos casos, la ley permite que dicho crédito fiscal, sea trasladado a los meses o períodos subsiguientes, hasta alcanzar su total reposición.

¹⁸ Además de la boleta y factura, existen otros documentos o comprobantes de pago con valor contable legal y tributario, que, en determinadas actividades y sectores, pueden emitirse, como, por ejemplo, los recibos por honorarios de pago, las liquidaciones de compra, los tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras, etc.

El hecho que, para acogerse al crédito fiscal del IGV¹⁹, las empresas deban registrar sus ventas y compras, y deban emitir y exigir facturas, en las cuales se requiere consignar el RUC de los compradores y vendedores, le otorga una cualidad preciada a este documento, que contribuye a la fiscalización de la administración tributaria. Las empresas formales son las primeras interesadas en mantener registros fidedignos, que a la vez se convierten en información que puede ser cruzada y examinada por SUNAT. El IGV mostrado en la factura de ventas de una empresa proveedora es el mismo IGV mostrado en la orden o registro de compras de otra firma que adquiere sus productos. También, cada empresa pone especial celo para tratar de asegurarse que le entreguen facturas por sus adquisiciones realizadas y que el IGV mostrado en tales facturas, no esté sub declarado, para poder recibir el crédito fiscal completo, por el IGV previamente pagado en sus adquisiciones²⁰.

c) Retenciones y percepciones del IGV.

En distintos tipos de impuestos, el IGV entre ellos, existen diversas normas y estrategias para que la autoridad tributaria se asegure que los contribuyentes cumplan con el pago oportuno de sus impuestos, ya sea exigiendo pagos anticipados, o encargando a los propios contribuyentes a que colaboren en el proceso de recaudación de otros contribuyentes. En el caso del IGV, como parte de tal estrategia, existen dos normas importantes: el régimen de retenciones y el régimen de percepciones²¹.

En el régimen de **retenciones**, la SUNAT designa como agentes de retención, a ciertas empresas tipificadas como solventes o confiables, las cuales, cuando adquieren un bien o servicio de un proveedor - usualmente pequeño o difícil de ser fiscalizado - no le pagan todo el monto de IGV consignado en la factura, sino que se quedan con parte de él. Este monto retenido, es luego entregado a la SUNAT por el agente. Asimismo, dicho agente o comprador debe entregar un certificado de retenciones al proveedor, especificando los montos de IGV retenidos. Luego, a fin de mes, cuando dicho proveedor liquide sus pagos de IGV a la SUNAT, descontará de su pago a SUNAT, el monto que ya le fue retenido antes por su comprador.

El régimen de **percepciones** opera en sentido inverso al de retenciones. Aquí, es el vendedor, no el comprador, quien retiene y paga a SUNAT, el IGV que se supone deberá liquidar el

¹⁹ Cabe indicar que no todas las compras que hacen las empresas otorgan derecho a crédito fiscal. Según la legislación de IGV, solo otorgan derecho a crédito fiscal, las adquisiciones permitidas como gasto o costo de la empresa, según la legislación del Impuesto a la Renta, así como las adquisiciones destinadas a operaciones por las que se debe pagar IGV.

²⁰ Una situación irregular, no tan infrecuente, que se da en ciertas empresas que tratan de aprovechar indebidamente el crédito fiscal (o que tratan de mostrar utilidades inferiores a las reales), es el inflado de sus compras, presentando facturas de adquisiciones realizadas no por ellas sino por otras empresas, pero en las que se consigna que ha habido pagos de IGV. En este caso, existe un mercado ilegal de facturas reales, en el cual las empresas que no desean o no pueden recibir crédito fiscal, pero que han realizado compras legales pagando IGV, venden sus facturas de tales compras, a otras que tienen espacio e interés para reclamar mayores créditos fiscales de los que pueden sustentar con sus propias compras de insumos o materiales.

²¹ Existe un tercer mecanismo conocido como el régimen de detracciones, que no es exclusivo del IGV, y que no analizamos en este artículo. El lector puede hallar un análisis y discusión más detallada de este y otros regímenes en Bravo, J. (2006, pp. 298-303).

comprador a la SUNAT, posteriormente. Dicho vendedor, previamente debe haber sido designado oficialmente como agente de percepción. Entonces, cuando una empresa o persona compra un bien de un proveedor o empresa designada como agente de percepción, este proveedor, al efectuar el cobro, debe adicionar al precio total de venta (o sea el valor del bien más IGV) el monto correspondiente a la percepción, según criterios y porcentajes establecidos por SUNAT. Dicho proveedor debe entregar ese monto a SUNAT y, asimismo, debe otorgar al comprador, el comprobante de pago regular, así como la respectiva constancia de percepción. Luego, el comprador aplicará dicha constancia como crédito contra el IGV que se genere en sus operaciones posteriores. En otras palabras, dado que el agente es quien entrega a SUNAT el dinero correspondiente a la percepción (adicional al precio de venta, incluido el IGV), actúa como un colaborador, tanto de la SUNAT como del comprador, facilitando la recaudación tributaria²².

d) La tasa de IGV

La tasa de IGV en el Perú actualmente es 18%. Aunque, cabe anotar que es la suma de dos tasas: la tasa del Impuesto General a las Ventas, de 16%, y la tasa del Impuesto de Promoción Municipal, de 2%. Este segundo tributo es un impuesto cuya recaudación es destinada a las municipalidades del país, pero se aplica en conjunto e indistintamente con el primero, bajo el mismo régimen legal del IGV, administrado por SUNAT. La tasa de 18% es uniforme para todos los bienes y servicios, salvo algunas excepciones que se analizan más adelante. No es un sistema de tasas múltiples, tal como existe en algunos otros países.

Algunas personas e instituciones sostienen que esta tasa es muy elevada y que debería de evaluarse su reducción. Desde la introducción del IGV en el país, éste ha sido un tema de frecuente debate, y ha sufrido varios cambios en el tiempo. En sus orígenes, en 1973, era un sistema de tasas múltiples de 1%, 2%, 3%, 7%, 15% y 25%, dependiendo del tipo de producto. Luego, en 1982, se estableció una tasa general uniforme de 16%. Posteriormente, en 1985 se rebajó la tasa a 8%, que tuvo que ser nuevamente elevada al poco tiempo, dada la fuerte caída de los ingresos fiscales. En la década pasada, antes de establecerse el nivel actual, la tasa de IGV llegó a un nivel máximo histórico de 19%. En 2016, el gobierno recién electo, propuso reducirla a 15%, pero se descartó tal propuesta, por su elevado costo fiscal, ya que es la principal fuente de ingresos tributarios del estado. Finalmente, se redujo en un punto, a su nivel vigente de 18%.

En comparación a otros países, la tasa de IGV en el Perú es relativamente elevada. El promedio mundial de tasa de IVA en el mundo es de alrededor de 15%²³, con una importante varianza. La tasa más alta es la de Hungría, con 27%, mientras que la de menor nivel es la de Emiratos Árabes Unidos, con 5%. En los siguientes cuadros, con fines comparativos, se presentan las

²² Bravo, J. (2005, pp. 300-302). En este sentido, el agente de retención mencionado antes, es también un colaborador de la SUNAT, en el proceso de recaudación del IGV. Cabe mencionar que, en ambos casos, en la retención y en la percepción, las empresas incurren en costos administrativos que no son reconocidos o repuestos por SUNAT.

²³ Tax Foundation. Recuperado de <https://taxfoundation.org/tax-basics/value-added-tax-vat/>

tasas vigentes de IVA para cada uno de los países de América Latina y de varios países del resto del mundo.

En el cuadro 4 se puede apreciar que, en la región, hay 5 países con niveles de IVA superiores al de Perú, siendo Uruguay el país con la mayor carga, 22%. Las tasas en América del Sur suelen ser más elevadas que en los países centroamericanos; siendo Panamá el país con la menor tasa: 7%. Cabe aclarar que estas cifras corresponden a las tasas generales o estándar, las cuales no siempre son comparables, dado que en algunos países existen tasas múltiples.

Cuadro 4

Tasas de IVA en países de América Latina

País	Tasa general de IVA (%)	Año de entrada en vigor
Uruguay	22%	1968
Argentina	21%	1975
Brasil	20%	1967
Chile	19%	1975
Colombia	19%	1975
Perú	18%	1973
República Dominicana	18%	1983
México	16%	1980
Venezuela	16%	1993
Honduras	15%	1976
Nicaragua	15%	1975
Bolivia	14.94%*	1973
Costa Rica	13%	1975
El Salvador	13%	1992
Ecuador	12%	1970
Guatemala	12%	1982
Haití	10%	1982
Paraguay	10%	1993
Panamá	7%	1977

*Tasa efectiva. En Bolivia, el IVA nominal es 13%, pero está incluido en el precio de venta. En el Perú y otros países, el IVA se suma al precio de venta.

Fuente: Elaborado a partir de Ebrill, L. et. al. (2001); EY (2022); Global VAT Compliance (2022); Tax Foundation (2022); Wikipedia (2022).

En el cuadro 5 se muestran las tasas de IVA en algunos países relevantes del resto del mundo²⁴. Se observa que las mayores tasas corresponden a los países europeos, cuyos niveles son generalmente superiores al de Perú²⁵.

Cuadro 5
Tasas de IVA en algunos países fuera de América Latina

País	Tasa general de IVA	Año de entrada en vigor
Hungría	27%	1988
Suecia	25%	1969
España	21%	1986
Holanda	21%	1969
Francia	20%	1954
Reino Unido	20%	1973
Rusia	20%	1992
Ucrania	20%	1992
Alemania	19%	1968
Turquía	18%	1985
Israel	17%	1976
África del Sur	15%	1991
Arabia Saudita	15%	2018
China	13%	1994
Australia	10%	2000
Corea del Sur	10%	1977
Japón	10%	1989
Suiza	7.7%	1995
India	5.5%	2017
Canadá	5%	1991
Emiratos Árabes Unidos	5%	2018

Fuente: Elaborado a partir de Ebrill, L. et. al. (2001); EY (2022); Global VAT Compliance (2022); Tax Foundation (2022)); Wikipedia (2022).

e) Las exoneraciones y las inafectaciones del IGV

El IGV en el Perú es un régimen de tasa única, uniforme para todas las operaciones gravadas. Sin embargo, hay algunos regímenes especiales, que, sin llegar a configurar un sistema de tasas múltiples, implican algunas desviaciones de la uniformidad. Básicamente, nos referimos a las normas de exoneraciones e inafectaciones del IGV.

²⁴ La tasa de impuesto a las ventas en Estados Unidos es en promedio, alrededor de 7%, dependiendo de cada Estado. Pero esta tasa no es comparable con las de los demás países aquí analizados, ya que no es un impuesto al valor agregado, sino al valor total del bien o servicio. Con fines comparativos, a modo de ilustración, si el valor agregado promedio fuera el 50% del valor total del producto, la tasa de Estados Unidos equivalente de IVA sería 14%. Si tal valor agregado representara un tercio del valor total, la tasa equivalente de IVA sería 21%.

²⁵ La tasa promedio de los países miembros de la Unión Europea es 21.5%, con un rango entre 17% y 27%.

A nivel conceptual, en un régimen de exoneraciones, aunque se encuentran dentro de la red del IGV, las ventas de algunos productos no están gravadas. Sin embargo, si, quien vende tales productos paga IGV por los insumos que compra para su actividad empresarial, el saldo neto o la diferencia entre el IGV colectado en sus ventas (cero por ciento) y el IGV pagado por sus compras (digamos, 18%) sería negativo. En esta situación, el contribuyente no tiene como aplicar el crédito fiscal, pero, sin embargo, puede tener derecho a solicitar a la autoridad tributaria, la devolución de los impuestos pagados por sus insumos.

Por otro lado, en el régimen de inafectación o exclusión, los productos se encuentran fuera de la red o el ámbito del IGV. En este caso, el vendedor no aplica el IGV sobre el valor de sus ventas, pero tampoco tiene crédito fiscal ni puede obtener la devolución del impuesto pagado por sus compras.

La ley de IGV contiene en sus anexos, la relación de bienes y servicios cuya venta o importación está **exonerada** del impuesto. Entre ellos se encuentran, por ejemplo, productos de origen animal, como vacunos, pescados, leche; productos de origen vegetal, como legumbres, hortalizas, tubérculos, frutas, café, cacao, entre otros; urea para uso agrícola; libros; algunos medicamentos para tratamiento de enfermedades oncológicas y VIH; servicios de crédito bancario; servicios de transporte público de pasajeros (excepto transporte ferroviario y aéreo); servicios de expendio de comidas en comedores universitarios; espectáculos públicos culturales; etc. Todas estas exoneraciones tienen vigencia temporal y deben de renovarse periódicamente.

Las **inafectaciones** o exclusiones, por el contrario, son de carácter permanente, y están igualmente especificadas en la ley. Algunas de estas son, por ejemplo: la transferencia o importación de bienes y servicios que efectúen las instituciones educativas, culturales o deportivas, exclusivamente para sus propios fines; las donaciones a favor de entidades del sector público, entidades extranjeras de cooperación internacional y organizaciones no gubernamentales de desarrollo; la importación de bienes donados a entidades religiosas; etc.²⁶

Desde el punto de vista económico, un sistema de impuestos a las ventas uniforme, es decir, con una tasa única para todos los bienes y servicios, sin excepciones, suele ser considerado como el más eficiente en términos de asignación de recursos, ya que no altera o distorsiona los precios relativos de las mercancías²⁷. Asimismo, un régimen uniforme también es más fácil y menos costoso de administrar y fiscalizar. Sin embargo, en la práctica, en varios países existen tasas diferenciadas con criterios sociales o distributivos – con tasas menores para alimentos y medicinas, por ejemplo - o para determinadas actividades, regiones o instituciones. El régimen de IGV en Perú, salvo las exoneraciones y exclusiones mencionadas

²⁶ En adición a estos regímenes, existen también otras modalidades de excepciones o exoneraciones del IGV para actividades ubicadas en ciertas regiones de la selva, como Loreto, Ucayali, San Martín, Amazonas y Madre de Dios.

²⁷ Esta misma concepción de eficiencia productiva, es válida también para los aranceles de importación.

– cuya pertinencia sería interesante evaluar - es relativamente uniforme y se aplica para la gran mayoría de bienes y servicios.

En la medida en que los diversos procesos de producción y comercialización de bienes en un país se encuentran vinculados o encadenados entre ellos, una tasa de impuesto a las ventas de algún sector o componente de una cadena, diferente a las tasas de los demás componentes, complica también el proceso de determinación del pago de impuestos y del crédito fiscal que le corresponde a cada empresa. Asimismo, otorgar o eliminar alguna exoneración o excepción, en cualquier punto de la cadena, puede tener efectos sobre los precios no solo sobre el bien en cuestión, sino que también puede tener repercusiones directas sobre los precios de otros bienes que son parte de la misma cadena.

Podemos desarrollar este último punto, volviendo al ejemplo hipotético presentado antes en el cuadro 3, lo cual también permite evidenciar con claridad, la naturaleza de un impuesto al valor agregado en comparación a un impuesto al valor total de la venta. Ahí se observa que el precio de venta de la ropa al consumidor final, incluido IGV, es 231 soles (fila 3), el cual resulta de añadir al precio antes de impuestos, de 210 soles, 21 soles que corresponden a la tasa de IGV de 10% (filas 1 y 2). Supongamos ahora que el gobierno, con el objetivo de abaratar la ropa para los consumidores, decide exonerar del IGV a este producto, es decir que la tasa pasa a ser cero por ciento. En una primera – pero errada – evaluación de los efectos de tal medida, parecería que, con la eliminación del impuesto, el precio de la ropa bajaría en el monto total del impuesto, a 210 soles. Esto tal vez podría ocurrir en el caso de un impuesto al valor del producto, pero no en el caso de un impuesto al valor agregado que estamos presentando aquí. En realidad, el precio de la ropa bajaría solamente 7 soles, de 231 a 224 soles, es decir que, la reducción del precio sería solamente en el monto del impuesto al valor agregado, o sea 10% de 70 soles. Si el vendedor de ropa baja su precio a 210 soles, estaría en una situación más desventajosa que cuando existía el impuesto a la vestimenta, ya que ahora, con la exoneración del IGV a la ropa, ya no tiene como recuperar, vía crédito fiscal, los 14 soles de IGV que paga cuando adquiere tela. La única manera como ahora podría recuperar estos 14 soles, es vendiendo la ropa a 224 soles, o sea, 210 más 14 soles. Si el objetivo del gobierno era bajar el precio de la ropa a 210 soles, y creía lograrlo eliminando el IGV a este producto, pues no obtendría tal resultado. Pero, si aún insiste en bajar el precio a 210 soles, lo que trataría de hacer el gobierno, es ir un paso más atrás en la cadena de producción y comercialización, y eliminar o exonerar el IGV a la tela, con lo cual esperaría que – erradamente otra vez - el confeccionista quedaría aliviado del sobrecosto tributario de 14 soles de este insumo, y podría vender la ropa a 210 soles. Pero, a su vez, el fabricante de tela, no estaría en condiciones de bajar el precio de venta de la tela por el monto total de 14 soles, sino solo por un monto de 6 soles, para así – de modo análogo al caso del confeccionista - poder recuperar los 8 soles que tenía como crédito fiscal antes de la exoneración del IGV a la tela. En este caso entonces, la tela bajaría su precio solamente de 154 soles a 146 soles, no a 140 soles; y, para el confeccionista, la reducción del costo total de la tela sería de 13 soles (7 soles resultantes de la eliminación del IGV a la ropa y 6 soles resultante de la eliminación del IGV a la tela), monto insuficiente para bajar el precio de la ropa de 231 soles a 210 soles. Para llegar al mencionado objetivo de reducción de 21 soles en el precio de la ropa, habría que

continuar eliminando el IGV del hilo y del algodón, que juntos sumarían los 8 soles restantes. Si esto ocurre, es decir, si se elimina el IGV en todas y cada una de las fases, la pérdida de recaudación fiscal total sería de 21 soles, y no solamente de 7 soles, que sería el caso en el que solo se eliminara el IGV a la ropa, pero manteniendo el IGV en todas las fases anteriores de la cadena de esta industria.

f) El IGV en las operaciones de comercio exterior

Las importaciones y exportaciones de bienes y servicios también están comprendidas en la legislación del IGV, aunque con algunas particularidades en comparación a las transacciones puramente internas o nacionales.

Para empezar, es importante explicar que, al igual que en prácticamente el resto del mundo, en la tributación referida al comercio exterior, en el Perú se practica el principio del destino, no del origen. Según dicho principio, los impuestos a las ventas se pagan en el país de destino, no en el país de origen. En términos prácticos, ello implica que las exportaciones no pagan impuestos a las ventas en el país exportador, mientras que las importaciones sí pagan dichos impuestos al ingresar al país importador. Mientras que, bajo el principio del origen, las exportaciones pagan impuestos a las ventas en el país exportador, y las importaciones no los pagan en el país importador.

En el Perú, las importaciones están sujetas al pago de IGV, al igual que los bienes y servicios de origen nacional. La tasa de IGV de las mercancías importadas es la misma que la de los bienes fabricados en el país, es decir que este impuesto no discrimina entre bienes nacionales e importados²⁸. También, el monto de IGV pagado sobre productos importados, da derecho a crédito fiscal, igual que si se tratara de bienes fabricados internamente. Sin embargo, existen algunas diferencias interesantes entre importaciones y transacciones internas, en especial en lo referido a la base imponible y a la naturaleza del contribuyente.

La base impositiva de una importación, no es el valor de compra que pudiera figurar en la factura o comprobante de pago emitido por el vendedor o exportador del país de origen, sino el valor CIF aduanero²⁹, más los aranceles de importación y otros impuestos - distintos del IGV - que se apliquen sobre ellas (como el impuesto selectivo al consumo, por ejemplo).

Otra diferencia interesante que existe en la normativa del IGV respecto a importaciones y transacciones internas, es la concerniente a la oportunidad del pago del impuesto a la SUNAT, lo cual a su vez modifica la naturaleza del contribuyente³⁰. En la legislación del IGV, en las transacciones internas, quien soporta la carga del tributo, es el comprador. Pero, el contribuyente, es decir, el responsable de pagar el IGV a SUNAT, es el vendedor, el cual actúa como agente de recaudación en el momento de cada venta, y que luego entrega los dineros

²⁸ Si la tasa de IGV aplicable a los bienes importados, fuera mayor que la aplicada a los bienes similares producidos en el país, sería un arancel de importación "disfrazado". Caso contrario, si dicha tasa fuera inferior que la que grava a los productos nacionales, estaríamos ante un subsidio a las importaciones.

²⁹ El valor CIF (cost, insurance, freight) incluye, además del costo de compra en el país de origen, los gastos de transporte y seguros. Es decir, es el valor del producto importado puesto en el puerto de destino.

³⁰ El contribuyente es aquel sujeto legalmente responsable de entregar o pagar el monto de IGV a la SUNAT.

a SUNAT, mensualmente, previa aplicación de los respectivos créditos fiscales. Por el contrario, en la importación de bienes, el IGV se liquida, declara y paga directamente a SUNAT por el importador (o sea el comprador), en cada operación, al momento de desaduanar la mercadería. En otras palabras, en las operaciones de importación, no hay ningún “intermediario” o agente de recaudación del IGV pagado por el comprador – como ocurre en las transacciones internas - sino que el pago de IGV se hace directamente al fisco, en el recinto aduanero, por parte del importador o comprador de la mercancía extranjera.

Otra diferencia a destacar, es la referida al concepto mismo de contribuyente. En las transacciones internas, se consideran como contribuyentes del IGV, solamente a los sujetos que realizan actividad empresarial³¹ en operaciones gravadas y a aquellos que – aunque no realicen actividad empresarial – sean habituales en la realización de actividades comerciales³². Pero, en las operaciones de importación, se consideran contribuyentes a **todos** los sujetos, aun cuando no realicen actividad empresarial ni sean habituales, incluyendo a los consumidores finales³³.

En lo concerniente a las exportaciones, en aplicación del principio de destino, éstas no pagan IGV. En la factura o comprobante de pago que emite un exportador domiciliado en el país, únicamente se registra el valor del producto exportado³⁴, sin agregar el IGV, el cual solo se aplica para ventas internas. Aquel bien exportado, seguramente pagará el respectivo impuesto a las ventas que se aplique en el país importador, cuando sea internado a través de las aduanas de dicho país. Si un producto nacional, pagara IGV cuando es exportado, en realidad, sería equivalente a un impuesto a la exportación.

El hecho que una exportación esté inafecta al IGV³⁵, puede originar un tratamiento asimétrico en desmedro de las actividades de exportación, ya que al no registrar o no “recaudar” IGV en sus ventas, los exportadores no tendrían como aplicar el crédito fiscal o como recuperar el IGV que hubieran pagado en sus adquisiciones de insumos necesarios para su proceso productivo. Sin embargo, en estos casos, la legislación nacional prevé procedimientos para evitar tal asimetría. Así, los exportadores tienen el derecho al **saldo a favor del exportador**, constituido por el IGV que haya gravado sus adquisiciones, incluido el IGV pagado por sus importaciones. Si dicho saldo fuera negativo, es decir, si el IGV cargado en sus ventas (que en este caso es cero) es menor que el IGV pagado por sus compras, el exportador puede acreditarlo como pago a cuenta de otros impuestos (usualmente el impuesto a la renta) o

³¹ En este caso, los consumidores finales no son considerados contribuyentes del IGV, aunque paguen el impuesto.

³² Según la Ley del IGV, la habitualidad se califica en base a la naturaleza, características, monto, frecuencia, volumen y/o periodicidad de las operaciones, conforme se especifique en el reglamento de la ley.

³³ En este caso, serán considerados contribuyentes, únicamente respecto de las importaciones que realicen.

³⁴ La cotización que se suele utilizar como base de valor de los productos exportados, es el valor FOB (free on board), es decir, el valor del producto puesto en el puerto de origen, sin incluir costos de transporte y seguro.

³⁵ Se considera que las exportaciones tienen tasa cero de IGV.

deudas que deba pagar al fisco. Si esto no fuera posible, entonces, SUNAT procederá a devolver tales saldos al exportador³⁶.

Este último caso se puede ilustrar con el siguiente ejemplo. Supongamos que una empresa ubicada en el país produce carteras de cuero para exportación y utiliza como insumo, cuero importado. Cada cartera se exporta a un valor FOB de 50 dólares, y el cuero utilizado en la elaboración de la cartera cuesta 20 dólares CIF. El arancel a la importación de cuero es 5% sobre el valor CIF, mientras que el IGV a pagar por este cuero es 18%. Entonces, el monto de IGV pagado por el insumo cuero es 3.78 dólares (igual a $20 \times 1.05 \times 0.18$). Cuando el fabricante de carteras exporta su producto, no carga ningún IGV en su factura. Entonces, no tiene como reponer o recuperar el IGV de 3.78 dólares que pagó al comprar el cuero, ya que no ha "recaudado" o colectado ningún monto de IGV sobre sus ventas. Sin embargo, puede descontar o acreditar ante SUNAT, cualquier otro impuesto que tenga pendiente (en particular el impuesto a la renta), por dicho valor de 3.78 dólares. Asimismo, en algunos casos, también puede solicitar la devolución de tales impuestos.

³⁶ Cabe indicar que esta devolución de impuestos pagados en la adquisición de insumos, es consistente con las normas internacionales de apoyos o subvenciones fiscales a las exportaciones, establecidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Referencias bibliográficas

Arias, Luis y Mauricio Plazas (2002). “La armonización tributaria de los impuestos indirectos en los países de la Comunidad Andina”. Secretaría General de la Comunidad Andina. Lima.

Beram, Philip (2010). “An Introduction to the Value Added Tax”. U.S. Chamber of Commerce. Washington D.C. Recuperado de https://www.uschamber.com/assets/archived/images/legacy/issues/econtax/files/vat_paper_4_25_2010.pdf

Bickley, James (2008) “Value Added Tax: A New U.S. Revenue Source?” Congressional Research Service. Washington D.C. Recuperado de <https://sgp.fas.org/crs/misc/RL33619.pdf>

Bravo, Jorge (2006). “El régimen de retenciones, percepciones y detracciones en el IGV”. Selección de Textos de Legislación Tributaria. Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.

Ebrill, Liam, Michael Keen, Jean-Paul Bodin y Victoria Summers (2001). *The Modern VAT*. International Monetary Fund). Washington D.C.

EY (2022). *Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide*. Recuperado de https://www.ey.com/en_gl/tax-guides/worldwide-vat-gst-and-sales-tax-guide

Global VAT Compliance (2022). Recuperado de <https://www.globalvatcompliance.com/global-vat-coverage/>

Liu, Rocío (2006). “El impuesto general a las ventas: descripción de la hipótesis de incidencia y principales aspectos de su regulación”. Selección de Textos de Legislación Tributaria. Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.

Tait, Alan (1988). *Value Added Tax: International Practice and Problems*. International Monetary Fund. Washington D. C.

Tax Foundation (2022). *VAT Rates in Europe*. Recuperado de <https://taxfoundation.org/value-added-tax-2022-vat-rates-europe/>

Wikipedia (2022). “Value-added tax”. Recuperado de https://en.wikipedia.org/wiki/Value-added_tax

Zolezzi, Armando (1983). “El impuesto a las ventas – Su evolución en el Perú”. *Revista del Instituto Peruano de Derecho Tributario* No. 5. Lima. (Reproducido en: Selección de Textos de Legislación Tributaria. Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, 2006).