

Impuesto a las ventas contra las ganancias

Sales tax against earnings

Jorge Oliverio Suaza Arcila¹

Resumen

Este texto lo que busca mostrar el impacto del Impuesto a las Ventas, sobre la utilidad del negocio, o sobre la rentabilidad de las empresas, para facilitar el análisis se partirá de varios supuestos, donde el Costo de ventas es el 50% del valor de las ventas y las compras son el 90% del Costo de ventas y el resto de compras, queda en los inventarios finales del periodo contable. Inicialmente se mostrará la elaboración del Estados de Resultados de una empresa Comercial, bajo normas internacionales de información financiera, por el método de la función del gasto, en el cual se visualiza el costo de ventas y su ultimo renglón que es el término "Ganancia antes de impuesto". Después de dicho renglón se adicionará el impuesto a las ventas generado. y el impuesto a las ventas descontable en las compras, para mostrar el efecto del impuesto a las ventas pagado, sobre la ganancia de las organizaciones.

Palabras clave: IVA, Normas internacionales de información financiera, Pymes, ganancias.

Abstract

Sales tax verses Gains is an article that seeks to show the impact of the Sales Tax, on the utility of the companies, or on the profitability of the companies. To facilitate the analysis, it will be based on several assumptions, where the Cost of sales is 50% of the value of sales and purchases are 90% of Cost of sales and the rest of purchases, remains in the final inventories of the accounting period. Initially, the preparation of the Results State of a Commercial company will be shown, under international financial reporting standards, by the expense function method, in which the cost of sales is displayed and its last line is the term "Earnings before of tax ". After this line will be added the sales tax generated. and the deductible sales tax on purchases, to show the effect of the sales tax paid, on the profit of the organizations

Keyword: VAT, International financial reporting standards, SMEs, earnings.

¹ Contador, Especialista en Alta Gerencia, Magister en Administración Financiera, estudiante doctorado en Administración gerencial. Docente tiempo completo de la Corporación Universitaria Americana. E- mail: josuaza@americana.edu.co. ORCID.org/0000-0001-6712-3716

Introducción

Tradicionalmente algunas organizaciones acostumbran a presentar su estado de resultados, bajo el método de la función del gasto, el cual es donde se visualiza el Costo de la mercancía vendida o costo de ventas.

Por tal motivo se presentará un ejercicio hipotético, con el objeto de demostrar cual es impacto del impuesto a las ventas sobre la Utilidad o Ganancia de las Organizaciones.

En ocasiones, la alta gerencia necesita saber qué porcentaje sobre la ganancia del negocio equivale al impuesto a las ventas por pagar. Aparentemente se cree que el Impuesto a las ventas a pagar según la tarifa que trae el estatuto tributario actualizado con la ley 1943 de diciembre de 2018, es del 19% de las ventas. Pero ello es un error. El valor a pagar por concepto de impuesto sobre las ventas, es la diferencia entre el IVA sobre las ventas menos el IVA sobre las compras y gastos.

De lo anterior se desprende, el interrogante acerca de cuál es el porcentaje obtenido al relacionar el impuesto a las ventas pagado, sobre la ganancia del negocio o de la organización.

Lo anterior se obtiene realizando un ejercicio hipotético aplicando la tarifa general del IVA vigente para el año 2019, que es 19% y realizando un Estado de Resultados realizado bajo el método de la función del gasto, siguiendo las exigencias de las NIIF plenas versión 2018, en su NIC #1 párrafo # 103. Y, de las NIIF para Pymes (las pequeñas y medianas empresas, versión 2015, en su sección 5 párrafo # 11 literal b.

Se partirá del supuesto de que el Costo de Ventas es el 50% de las ventas, y las compras serán el 90% del Costo de Ventas. Después del Estado de Resultados se insertarán varios renglones, que mostrarán las cifras de la liquidación del IVA sobre las ventas del mes contable y, la liquidación del IVA sobre las compras. Ello con el objeto de poder visualizar el impacto del IVA pagado sobre la ganancia de la empresa.

Marco de conceptos

Usualmente algunas organizaciones presentan su Estado de Resultados bajo las directrices de las normas internacionales de información financiera para “Plenas” y la normatividad o estándares para las “Pymes”

Las grandes multinacionales suelen presentar sus estados de resultados según los parámetros de la NIC 1 párrafo 103 a saber: (The international Accounting standards Board .IASB, 2018) a saber:

“La segunda forma de desglose, es el método de la función de los gastos o del costo de ventas y, clasifica los gastos de acuerdo con su función, como parte del costo de las ventas, o, por ejemplo, de los costos de actividades de distribución o administración. Como mínimo una entidad revelara, según este método, sus costos de venta de forma separada de otros gastos. Este método puede proporcionar a los usuarios una información más relevante que la clasificación de gastos por naturaleza”

Acto seguido, la norma muestra un ejemplo de estado de resultados así:

“Ingresos de actividades ordinarias	XXXX
Costo de ventas	(XXX)
Ganancia bruta	XXX
Otros ingresos.	XXX
Costos de distribución	(XXX)
Gastos de administración.	XXX
Otros gastos	XXX
Ganancia antes de impuesto”	XXX”

De otro lado, las PYMES suelen presentar sus estados de resultados según los lineamientos de la sección 5 párrafo 11 literal b, a saber: (IASB, PYMES 2015) a saber:

“Según este método de clasificación, los gastos se agruparán de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas, o por ejemplo de los costos de actividades de distribución o administración. Como mínimo una entidad revelara, según ese método, su costo de ventas de forma separada de otros gastos.”

Por lo anterior se diseñará un Estado de Resultados con cifras hipotéticas, por el

método de la función del gasto, acorde a los parámetros de las normas internacionales de información financiera, para las organizaciones "Plenas" NIC 1 párrafo 103.

Igualmente, el mismo Estado de Resultados cumplirá los parámetros de las normas internacionales de información financiera, para "Pymes" en su versión 2015, sección 5, párrafo 11 literal b

Anteriormente al mismo Estado de Resultados era llamado Estado de pérdidas y ganancias, (Anaya, 2006), a saber:

"El estado de pérdidas y ganancias muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o la pérdida resultante de las operaciones de una empresa durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año."

Por otro lado el estado de resultados (Mendoza, 2016) lo define:

"Denominado también estado de ganancias y pérdidas o estado de rentas y gastos, es el estado financiero que muestra cómo se han generado los ingresos y cómo se han causado los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un periodo de tiempo determinado"

El impuesto a las ventas, es definido por, (Fierro, 2009) como:

"El impuesto a las ventas por pagar o impuesto al valor agregado, es un gravamen que se aplica a las ventas de bienes corporales muebles, tanto producidos como importados o comercializados, como también la prestación de los servicios gravados."

Otra definición sobre el impuesto a las ventas "IVA" es (Romero, 2013)

"Es un gravamen que afecta de manera directa una operación de compra venta"

Por tal motivo y adoptando las NIIF, se utilizará el siguiente Estado de Resultados al cual se le adicionaran cifras hipotéticas y la tarifa del IVA vigente para el año 2019, la cual es el 19% del valor de cada venta., de

la siguiente forma:

Empresa los Gananciosos S.A.S
Estado de Resultados con cierre al 28 febrero de 2019:

Ventas netas	\$XXXXX
Menos Costo de Ventas	(\$XXXX)
Igual Utilidad bruta en ventas	\$XXXX
Menos Gastos de Administración	(\$XXXX)
Menos Gastos de Ventas	(\$XXX)
Igual utilidad en operaciones	\$XXX
Menos otros gastos	(\$XXX)
Mas otros ingresos	\$XXX
Igual utilidad antes de impuestos	\$XXX

Metodología

Para demostrar el impacto que tiene el impuesto a las ventas pagado, sobre la ganancia, se realizara el siguiente Estado de Resultados integral, por el método de la función del gasto, (NIC 1 párrafo 103, de las NIIF para plenas vigentes al 31 diciembre de 2018), y para las empresas PYMES la norma es la sección 5 párrafo 11 literal b en la versión de NIIF para pymes a diciembre de 2015.

Se partirá de varios supuestos a saber:

El Costo de Ventas, será el 50% de las ventas, y el valor de las compras son el 90% de del Costo de Ventas.

Significa lo anterior, que de las compras realizadas en el periodo contable que son el 100%, solo se trabajara con el 90%, la diferencia equivale a los inventarios finales que quedan al final del periodo contable. En resumen, se trabaja con el supuesto de que las compras son el 90% del Costo de Ventas.

Resultado del ejercicio

Supuestos para el siguiente Estado de Resultados: en dólares al cierre de febrero del año gravable 2019.

El costo de Ventas es el 50% del precio de venta

Las compras son un 90% del costo de ventas

El IVA si es un porcentaje que para este año 2019, es el 19% (Chavarro, 2019) de

cada venta.

“Los Empresarios S.A.S”
Estado de Resultado Integral
Al Cierre de febrero de 2019.

	En dólares.
Ventas netas	150,000,0
Menos Costo de Ventas (Ventas x 50%)	75,000,0
Igual utilidad bruta en ventas	75,000,0
Menos gastos de administración	15,000,0
Menos gastos de ventas	25,000,0
Igual utilidad en operaciones	35,000,0
Menos gastos no operacionales	2,000,0
Más ingresos no operacionales	1,000,0
Igual utilidad antes de impuesto de renta	34,000,0
IVA por pagar (*)	15,675,0
% de IVA sobre la ganancia	46,10%
*Cálculo de la cifra IVA =>\$15,675	asi:
IVA sobre las ventas=>\$150.000x19%	28,500,0
Valor de las compras=>\$75.000 x 90%) =>67,500	
IVA sobre las compras=>67.500 x 19%=>	12,825,0
IVA por pagar =>	
(IVA en ventas menos IVA en compras)	15,675,0

Discusión

Análisis con respecto a la ganancia:

El Valor de las ventas netas es	150,000
El valor de las ganancias antes de impuesto de renta es	34,000
El valor del IVA por pagar es	15,675
Si tomamos $(15,675 / 34,000) \times 100$	
arroja:	46,10%

Significa que, de la ganancia de las empresas, partiendo del supuesto de que el costo de un artículo es la mitad (el 50%), y las compras es el 90% del Costos de ventas, el gobierno se lleva un 46,10% de dicha ganancia. Aparte de los demás impuestos diferentes al impuesto a las ventas.

Análisis con respecto a las ventas.

El Valor de las ventas netas es	150,000
El valor del IVA por pagar es	15,675
Si tomamos $(15,675 / 150,000) \times 100$	
arroja:	10,45%

Que Significa que de las ventas netas que son 150,000 el estado se lleva en dinero el 10,45%

Ello solo partiendo del supuesto de los costos de ventas son la mitad (50%) de los precios de venta.

La discusión queda a merced del lector, ya que dichas cifras son supuestos basados en que, el costo de ventas es la mitad (50%), de las ventas, y las compras son el 90% del Costo de Ventas. Ya entra en discusión el tema político, el tema del congreso de la república y su representación ante el pueblo votante y elector de dichos congresistas.

Conclusiones

Realmente el impuesto a las ventas “IVA” está afectando la ganancia de las organizaciones, y en cada gobierno de turno, este porcentaje muestra tendencias al aumento.

En el ejercicio hipotético se acaba de demostrar que partiendo del supuesto de que los costos de ventas son la mitad del precio de venta y las compras son un 90% del Costo de Ventas, el gobierno se lleva un 46,10% de la ganancia.

Como se observa el gobierno se lleva un alto porcentaje de las ganancias, en un mercado cada vez más competido y feroz. Por tal motivo se invita al lector a reflexionar acerca de los congresistas que son elegidos por la población, y que a la hora de discutir una Ley de la Republica se olvidan del impacto que dichas normas generan en los empresarios o emprendedores.

Referencias bibliográficas

- Anaya, H. (2006). Analisis financiero aplicado y principios de Administracion financiera. Bogota: Sigma Editores Ltda.
- Chavarro, J. V. (2019). Estatuto tributario Nacional. Bogota, Colombia: Nueva Legislacion SAS.
- Dinero, R. (14 de 5 de 2015). Revista Dinero. Obtenido de REvista Dinero: <http://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/impacto-del-impuesto-riqueza-empresas-colombia/208506>
- F., P. J., & Carballo, V. (1998). Compitiendo por crear valor. Madrid: Graficas Dehon.
- Fierro, A. (2009). Contabilidad de Pasivos 2da edicion. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Garcia, J. (2013). Estados financieros consolidados y metodo de participacion. Bogota: Ecoe ediciones.
- Garcia, O. L. (2002). Administracion y aplicaciones. Bogota: Mc Graw Hill.
- Horngren, C., & Sundem, G. (1990). Contabilidad Administrativa. Mexico: Prentice- Hall Hispanoamericana, S.A.
- IASB, N. P. (1 de 12 de PYMES 2015). Normas NIIF para PYMES 2015. Londres, Londres, Inglaterra.
- Leon, G. O. (2003). Administracion Financiera. Cali: Prensa Moderna.
- Marcial, C. P. (2010). Formulacion y Evaluacion de proyectos. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Mendoza, C. y. (2016). Contabilidad Financiera, para contaduria y administracion. Barranquilla: Ecoe Ediciones.
- Nassir, S. C. (1999). Preparacion y Evaluacion de proyectos. Bogota: Mc Graw Hill.
- Nassir, S. C., & Reinaldo, S. C. (2003). Preparacion y Evaluacion de proyectos. Mexico: Mc Graw-Hill.
- Ortiz, H. (2004). Analisis Financiero Aplicado y principios de administracion financiera. Bogota: Sigma editores Ltda.
- Pablo, F. (2006). Valoracion de Empresas. Barcelona (España): Ediciones Gestion 2000.
- Ramon, C. P. (1998). Planificacion y rentabilidad de proyectos industriales. Barcelona: Boixareu editores.
- Ramon, V. P. (2009). Analisis de Balances. Bogota: Editorial fundacion confemetal.
- Romero, A. (2013). Contabilidad para no contadores. Mexico: Mac Graw Hill.
- S.A, C. A. (2006). Manual para el calculo de Rentabilidades. Manual para el calculo de Rentabilidades., 1.
- The international Accounting standards Board .IASB. (1 de Febrero de 2018). Normas NIIF Parte A 2018. Londres, Inglaterra, Inglaterra.