

También puede encontrarlos en:



**ALFONSO OROZCO
& ASOCIADOS**

COMPLICACIONES PARA LA DETERMINACIÓN DEL MARGEN BRUTO EN EL ISO

El artículo 1 de la Ley de Impuesto de Solidaridad -ISO- establece que están afectos al pago de impuesto, entre otros, las empresas que obtengan un margen bruto superior al 4% de sus ingresos. Por lo anterior, quienes reportan un margen bruto inferior o igual al 4%, no tienen obligación de pagar ISO.

Para efecto de este impuesto, en el artículo 2 encontramos la siguiente definición de margen bruto: *“Margen bruto: La sumatoria del total de ingresos brutos por servicios prestados más la diferencia entre el total de ventas y su respectivo costo de ventas. Los gastos de ventas y administrativos no deben incluirse como parte del costo de ventas.”*

Para los concedores de términos contable-financieros, acá sale a relucir la diferencia entre lo que se debe considerar como un costo (parte de costo de ventas) y lo que es un gasto (de venta y administrativo).

Como puede apreciarse en la definición de *“margen bruto”*, la Ley solo hace referencia al término *“costo de ventas”*, pero no indica qué tipo de operaciones deben considerarse como parte de éste. La Administración Tributaria sí ha utilizado a su favor la indicación que establece que los gastos de ventas no deben incluirse como parte de costo de ventas, para solicitarle a los contribuyentes que reclasifiquen determinadas operaciones, para excluirlas del costo de ventas y por ende determinar un margen bruto superior al 4%, con lo que estarían afectos al pago del ISO.

La actuación referida de la SAT es lo que me motiva a escribir sobre este tema, ya que ello deja en un dilema a los contribuyentes respecto a la forma en que deben proceder ante las pretensiones de la SAT. Ciertamente el artículo 11 de la Ley de Organismo Judicial nos establece los parámetros a seguir para efectos de interpretaciones cuando las palabras no están definidas de forma expresa por la respectiva Ley, pero en el presente caso entramos a una *“zona gris”*, donde de iniciarse un proceso de defensa, todo queda a criterio de la forma en que sea interpretado por la autoridad que en su oportunidad conozca estos temas. Acá es importante el establecimiento de una estrategia de defensa adecuada, desde la fase administrativa, para incrementar la posibilidad de obtener un resultado favorable (desvanecimiento del ajuste).

También debe tomarse en cuenta que sería ideal promover una modificación a la Ley del ISO, para dejar establecido de una forma clara, qué debe entenderse como *“costo de ventas”*, para que los contribuyentes tengan parámetros bien definidos respecto a la forma en que deben proceder para la determinación del margen bruto.



Lic. David Rodríguez
Gerente de Negocios



PBX: 2485 - 6222

info@aoa.com.gt

Whatsapp: 3761 - 6865

www.aoa.com.gt