

¿Cómo acreditar operaciones comerciales para el Impuesto a la Renta?

Probar la fehaciencia de una operación comercial es crucial en la determinación del Impuesto a la Renta. No basta únicamente con sustentar un gasto mediante el respectivo **comprobante de pago** o su registro contable. Hablar de **fehaciencia** implica poder acreditar la realidad económica de una operación.

El Tribunal Fiscal, a través de la Resolución N.º 01759-5-2003, establece supuestos en los cuales una operación podría ser considerada inexistente. Entre estos supuestos se encuentran la inexistencia o no participación de una de las partes en la operación, la falta de participación de ambas partes, y la inexistencia o discrepancia del objeto de la operación.

Estas situaciones se manifiestan en prácticas como la **clonación de facturas**, las facturas emitidas de favor y la compra de facturas. Asimismo, la RTF N.º 120-5-2002 señala un mínimo de elementos de prueba que permiten acreditar la realidad económica de una operación. Entre estos elementos se encuentran contratos, recibos de caja, guías de remisión, recibos de depósitos bancarios y órdenes de compra o de servicios.

Es importante destacar que la no **fehaciencia de operaciones** puede también relacionarse con los **sujetos sin capacidad operativa**. Si una entidad proveedora no puede demostrar fehacientemente la realización de sus operaciones comerciales debido a la capacidad operativa –sea a nivel económico, financiero, material, recursos humanos, etc.–, los documentos emitidos no podrán ser utilizados para sustentar **gasto deducible**.

Por tanto, es fundamental que los representantes de las empresas, además de cumplir con el principio de causalidad en sus gastos y de contar con suficiente documentación que acredite la realidad económica de sus operaciones, verifiquen la capacidad operativa de sus **socios comerciales**.

LEER MÁS:

Operaciones no reales o no fehacientes