

USO DE NOTAS DE CREDITO

CONCEPTO.-

La nota de crédito es un documento comercial utilizado para registrar devoluciones y/o descuentos de las ventas realizadas sean éstas con facturas, o notas de venta.

REQUISITOS.-

La nota de crédito debe contener los siguientes requisitos de llenado:

1. Nombre del cliente
2. Identificación (RUC, cedula o pasaporte)
3. Dirección del cliente
4. Teléfono del cliente
5. Fecha de elaboración
6. Factura o nota de venta a la que modifica
7. Descripción del bien devuelto, o del descuento otorgado
8. Monto e impuestos respectivos
9. Firma y sello de recepción del cliente

RECOMENDACIONES.-

Dado la incidencia de los reportes que hay que presentar al SRI, se recomienda racionalizar el uso de las notas de crédito por dos razones fundamentales:

1. Al emitir una nota de crédito, ésta debe ser reportada al SRI, generando tiempo de procesos para el área contable, genera mayor control interno.
2. La nota de crédito no se la considera para efectos de cálculo de la retención en la fuente, es decir que pagamos al fisco un anticipo de impuesto a la renta sobre la venta bruta y no sobre la venta neta como debe de ser.
3. Por lo acotado anteriormente se recomienda no emitir excesivamente N/C, es preferible que, si hay una devolución o descuento no realizado sobre una venta, es preferible anular la factura y volverla a emitir la factura correctamente, siempre y cuando:
 - La factura esté dentro del mismo mes; y
 - Si el cliente no nos ha emitido la retención a nuestra factura.

Sobre el punto anterior, es importante la coordinación con el cliente, puesto que si nuestro cliente no ha declarado sus impuestos, éste podría anular su comprobante de retención y nosotros nuestra factura y así emitir los respectivos documentos correctamente.

Para apreciar mejor lo acotado en el punto número 2 veamos el siguiente ejemplo:

Mayo 15.- emitimos la F/001-001-0001501 por venta de 100 artículos XYZ a \$10.00 total factura \$1,000.00 + IVA \$120.00 total factura \$1,120.00.

Mayo 20.- el cliente nos emite comprobante de retención por el 1% de la venta, es decir \$10.00

Mayo 31.- el cliente nos devuelve 20 artículos de la venta de la F/001-001-0001501. Emitimos la N/C 001-001-0000050 por \$200.00 + IVA total \$224.00.

Veamos ahora el efecto sobre nuestro impuesto a la renta:

	Con emisión de N/C	Retención en la fuente I/R	Sin emisión de N/C	Retención en la fuente I/R
Ventas	1,000.00	(A) 10.00	800.00	(B) 8.00
Devoluciones	200.00	0.00	0.00	0.00
Venta Neta	800.00	10.00	800.00	8.00
Exceso de I/R		A – B		2.00

El ejemplo nos muestra que en el ejercicio dado estamos pagando \$2.00 de más por concepto de anticipo de impuesto a la renta por la retención en la fuente que nos emiten nuestros clientes.

Como podemos observar, la importancia del control en la emisión de las N/C no solo tiene incidencias en los reportes para el SRI sino económicos.

Por lo que recomendamos tener muy en cuenta esta sugerencia para racionalizar su uso.