

IMPACTO DEL IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS EN LA ECONOMÍA
PERUANA: LECCIONES PARA COLOMBIA



JUAN JOSE VANEGAS VARGAS
SHARIK CAROLINA MARTINEZ QUINTERO



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
CONTADURÍA PÚBLICA
VILLAVICENCIO
2025

IMPACTO DEL IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS EN LA ECONOMÍA
PERUANA: LECCIONES PARA COLOMBIA

JUAN JOSE VANEGAS VARGAS
SHARIK CAROLINA MARTINEZ QUINTERO

Artículo presentado como requisito para optar al título de Contador Público

Director

C.P.Mg. MILTON HERNANDO TRIANA LOZANO

Mg. Administración Campo Finanzas

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

CONTADURÍA PÚBLICA

VILLAVICENCIO

2025

Autoridades Académicas

Fray Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.

Rector General

Fray Mauricio Antonio CORTÉS GALLEGO, O.P.

Vicerrector Académico General

Fray Luis Antonio ALONSO VARGAS, O.P.

Rector Seccional Villavicencio

Fray Adrián Mauricio GARCÍA PEÑARANDA, O.P.

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

Mg. Julieth Andrea SIERRA TOBÓN

Secretaria General Seccional Villavicencio

Mg. José Joaquín FLÓREZ BAQUERO

Decano Facultad de Contaduría Pública

Impacto del impuesto general sobre las ventas en la Economía Peruana: Lecciones para Colombia

Impact of the general sales tax on the Peruvian Economy: Lessons for Colombia

Juan José Vanegas Vargas

Sharik Carolina Martínez Quintero

Resumen

Este artículo analiza cómo el Impuesto General sobre las Ventas (IGV) ha impactado la economía peruana y qué puede aprender Colombia de esta experiencia. Al comparar ambos países, se observa que en Perú la descentralización fiscal ha sido clave: distribuir el IGV ha fortalecido a los gobiernos locales, aunque esto también genera dudas sobre su sostenibilidad a largo plazo. Si Colombia tomara este camino, sería fundamental establecer mecanismos de control rigurosos que garanticen un uso eficiente de los recursos públicos. Por otro lado, Perú ha modernizado su sistema tributario integrando tecnología digital, lo que ha mejorado la transparencia y los niveles de recaudación. Colombia podría implementar herramientas similares para combatir la evasión fiscal. El análisis también señala un punto crítico: el IGV afecta más a las personas de menores ingresos, por lo que es necesario diseñar políticas que protejan a las familias más vulnerables. En definitiva, cualquier reforma tributaria debe realizarse con criterio técnico, basándose en estudios rigurosos que eviten desequilibrios y garanticen la continuidad de los servicios públicos. Este trabajo ofrece elementos valiosos para fortalecer el sistema tributario colombiano, desde una perspectiva práctica y equilibrada.

Palabras clave: Descentralización fiscal, Impuesto General sobre las Ventas (IGV), Impacto Económico, Política fiscal, Lecciones Comparativas.

Abstract

This article examines the impact of the General Sales Tax (IGV) on the Peruvian economy and proposes lessons applicable to the Colombian context. Through a comparative analysis, it

highlights the importance of fiscal decentralization in Peru, where the redistribution of the IGV has strengthened local governments, although it poses fiscal sustainability challenges. For Colombia, implementing similar mechanisms requires strict controls to ensure the efficient use of public resources. Furthermore, the digital modernization of the Peruvian tax administration has improved transparency and fiscal efficiency, suggesting that Colombia could benefit from adopting comparable technologies to reduce evasion. The study also addresses the regressive nature of the IGV, underscoring the need for compensatory policies to protect the most vulnerable sectors. Finally, it emphasizes prudence in the implementation of tax reforms, ensuring that they are supported by sound technical analysis to avoid fiscal imbalances and ensure adequate financing of public services. This work offers a valuable framework for optimizing the Colombian tax system, proposing a balanced and sustainable approach.

Keywords: Fiscal Decentralization, General Sales Tax (IGV), Economic Impact, Fiscal Policy, Comparative Lessons.

Código JEL: H20 – Taxation, Subsidies, and Revenue: General; H23 – Taxation and Subsidies: Externalities; Redistributive Effects; Environmental Taxes and Subsidies; E62 – Fiscal Policy; H20 – Impuestos, Subsidios e Ingresos: General; H23 – Impuestos y Subsidios: Externalidades; Efectos Redistributivos; Impuestos y Subsidios Ambientales; E62 – Política Fiscal

Introducción

Este estudio mira el Impuesto General sobre las Ventas (IGV) en Perú y qué se puede aprender de él para mejorar el sistema tributario en Colombia. El IGV es fundamental para las finanzas públicas de Perú, pero su aplicación genera efectos muy variados en la economía, desde los pequeños negocios hasta las grandes empresas. El problema es que no siempre queda claro cómo esos efectos pueden servirnos de ejemplo a otros países de la región, como Colombia. Por eso es tan importante entender cómo funciona el IGV en Perú y qué podemos rescatar de esa experiencia para mejorar nuestro propio sistema. La pregunta que resulta es: ¿Cómo afecta el Impuesto General sobre las Ventas a la economía peruana y qué lecciones podemos aplicar para mejorar nuestra política fiscal en Colombia?

Ya hay varios estudios sobre los efectos del IGV en Perú que muestran tanto sus aciertos como sus fallas y organismos internacionales han señalado que digitalizar la administración tributaria mejora la recaudación y la hace más transparente. Sin embargo, falta investigación sobre cómo adaptar esas lecciones a la realidad colombiana, y justamente ahí es donde este trabajo aporta algo nuevo y útil para la política fiscal de la región.

Teniendo esto en cuenta, el objetivo planteado fue analizar cómo impacta el IGV en la economía peruana y extraer conclusiones que sirvan para Colombia. Para lograrlo, primero se revisó la evolución del IGV en Perú y cómo ha afectado a distintos sectores económicos, observando sus cambios a lo largo del tiempo y sus efectos en áreas como el comercio, la industria y los servicios. Luego se identificó qué ha funcionado y cuáles han sido los principales obstáculos al aplicar el IGV en Perú, buscando ofrecer recomendaciones concretas para nuestra política fiscal. Se evaluó, finalmente, qué estrategias dieron resultado allá y con qué dificultades se encontraron, para así tener un punto de partida que nos ayude a mejorar las cosas acá.

El documento está organizado así: se empezó con un marco teórico que recoge los antecedentes del IGV en Perú y su impacto económico, se continuó con la metodología que se usó, explicando las fuentes consultadas y el tipo de análisis que se elaboró; después presentamos lo que encontramos en el análisis comparativo entre Perú y Colombia y, finalmente, se compartieron las conclusiones y proponemos recomendaciones concretas para la política fiscal colombiana.

Contexto teórico

Introducción al Impuesto General sobre las Ventas (IGV) en Perú

El Impuesto General a las Ventas (IGV) es ese impuesto que todos los peruanos pagamos cada vez que compramos cualquier cosa, sea un producto o un servicio. Se aplica en casi todo lo que tiene que ver con comercio, aunque claro, hay sus excepciones. ¿Qué operaciones pagan IGV? Básicamente la venta de bienes muebles en el país, los servicios que contratas o usas aquí, los contratos de construcción, cuando un constructor vende por primera vez un inmueble, las importaciones y algunas otras más. Para saber cuánto IGV se tiene que pagar es bastante directo: se toma el IGV que se cobra cuando se vende y se le resta el IGV que se pagó cuando se compró (Emprender SUNAT, 2025).

Este impuesto nació en 1972 con la publicación del Decreto Ley 16205, que vino a reemplazar al viejo Impuesto de Timbres Fiscales y trajo consigo el sistema monofásico. Tres años más tarde, en 1975, con el Decreto Ley 21070 llegaron cambios importantes: se adoptó el régimen de valor agregado, aunque la verdad es que la legislación todavía tenía sus fallas. Al año siguiente, en 1976, el Decreto Ley 21497 metió más modificaciones y aumentó tanto la tasa general como las especiales (Zolezzi Möller, 2024); fue después de todo esto que se estableció oficialmente el Impuesto General a las Ventas (IGV) en el Perú, justo en plena crisis económica. Entre 1982 y 2012 (Tabla 1) el impuesto pasó por varios ajustes, sobre todo en la tasa general, aunque hay que mencionar que también existen tasas especiales (que en Colombia las conocen como diferenciales).

Tabla 1.

Evolución IGV en el Perú.

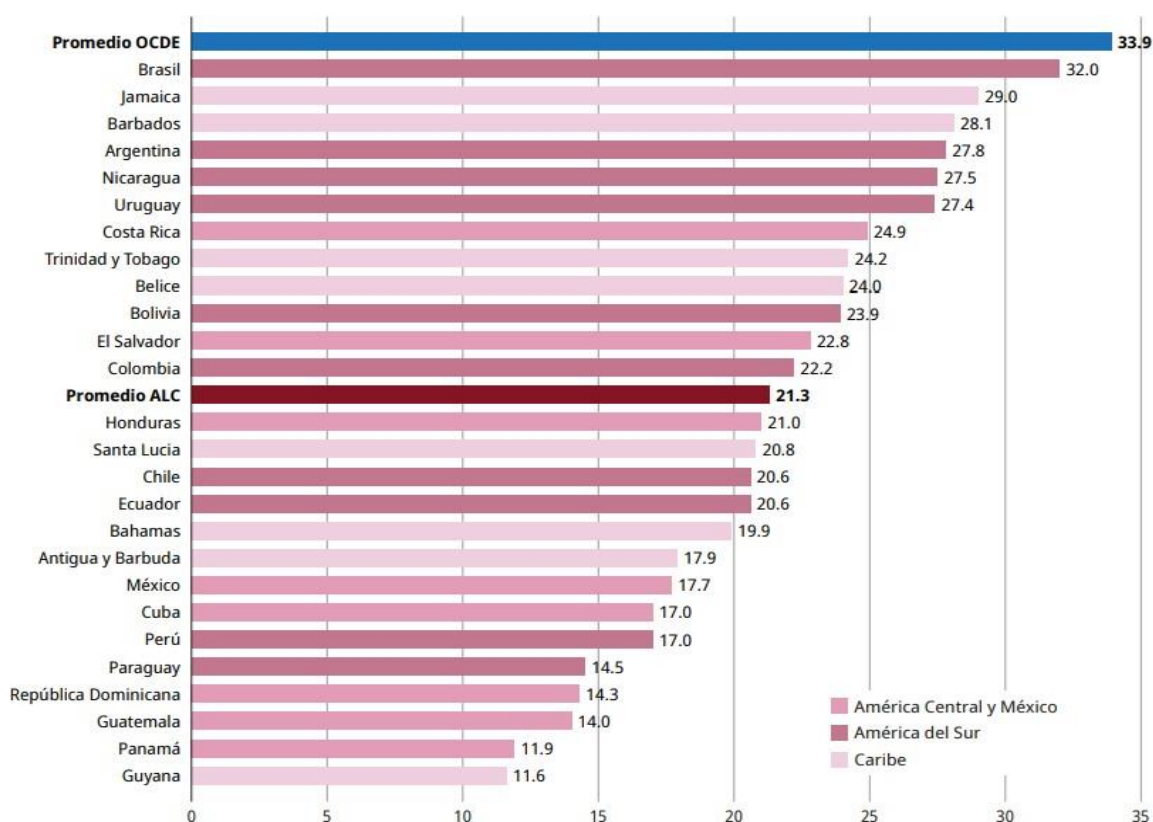
Periodo	Tasa	Situación
1982-1990	20%	Implementación inicial durante crisis económica y período hiperinflacionario
1990-1998	18%	Reducida como parte del programa de estabilización económica de Fujimori (era de ajuste estructural).
1998-2011	19%	Aumento temporal para enfrentar presiones fiscales en la época de la crisis financiera asiática
2011- Presente	18%	Tasa actual mantenida a través de múltiples administraciones y ciclos económicos

Nota: Tomado de (Calculadora IGV Perú, 2024).

4.2 Impacto Económico del IGV

Inicialmente, hay que reconocer la recaudación tributaria total hace su aportación al PIB de cada país (Figura 1), Perú está por debajo del promedio de países de América Latina y del Caribe (ALC) de recaudación tributaria y Colombia un poco por arriba de la posición peruana.

Figura 1.

Recaudo tributario al 2023 en países de ALC

Nota: Tomado de la (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) et al., 2025)

Por otro lado, la política del IGV peruano ha estado marcada por factores externos como el contexto económico internacional, los cambios en los precios de las materias primas y las exigencias de organismos financieros internacionales; de hecho, cuando se creó el IGV en 1982, esto formó parte de un paquete de reformas económicas que pedían los acreedores internacionales. Luego, en los programas de ajuste estructural de los noventa, vinieron recomendaciones puntuales sobre el IGV, buscando sistemas tributarios amplios y neutrales. Por eso el IGV se convirtió en el pilar del sistema tributario indirecto del Perú, y desde entonces no se han tocado las tasas, aunque sí se han hecho mejoras en la parte administrativa; además, la integración económica regional, con los intercambios comerciales y los tratados de libre comercio, también ha influido en la política del IGV, porque cada vez es más importante que los sistemas tributarios sean compatibles entre países. Esto ha ayudado a que las tasas se mantengan estables y a que los procedimientos del IGV se vayan estandarizando.

4.3 Comparativo con el Sistema Tributario Colombiano

Se presenta una comparación con el sistema del impuesto sobre las ventas en Colombia, destacando similitudes y diferencias clave (Tabla 2) con el impuesto general sobre las ventas en Perú.

Tabla 2.

Comparativo IVA de Colombia y IGV de Perú

Concepto	IVA (Colombia)	IGV (Perú)
Sujeto pasivo	Personas naturales o jurídicas del Régimen Responsable del impuesto sobre las ventas	Personas naturales, jurídicas y entidades que realicen actividades gravadas como venta de bienes, prestación de servicios, contratos de construcción e importación de bienes.
Tarifa General	19% para bienes y servicios gravados	18%, se divide: un 16% de IGV y un 2% destinado al Impuesto de Promoción Municipal.
Otras tarifas	5% tarifa diferencial para otros bienes y servicios gravados 0% tarifa para bienes y servicios exentos	Las exportaciones están sujetas a una tasa nula del IGV
Aplicación	Se aplica a la mayoría de los bienes y servicios.	La tasa estándar se aplica a la mayoría de las transacciones
Declaración y Pago	La periodicidad de la declaración depende del tamaño del contribuyente y sus ingresos: o Bimestral: Para grandes contribuyentes y responsables con ingresos altos. o Cuatrimestral: Para pequeñas empresas y responsables del Régimen Simple.	El IGV se declara y paga mensualmente a través del PDT 621 (Formulario Virtual de la SUNAT). El plazo de declaración depende del cronograma anual establecido por la SUNAT, basado en el último dígito del RUC.
Concepto	IVA (Colombia)	IGV (Perú)
	La DIAN publica un calendario tributario con las fechas límite de presentación según el NIT.	

Nota: Tomado de Estatuto Tributario de Colombia (Monsalve Tejada, 2025) y Texto Único Ordenado de la Ley del IGV e ISC (Decreto Supremo N° 055-99-EF) en Perú (Presidencia de la República de Perú, 1995).

4.4 Lecciones aprendidas y aplicabilidad a Colombia

Una lección clave que Colombia puede aprender del caso peruano del IGV está en su reforma reciente: Perú redujo el IGV del 16% al 14% para el gobierno nacional y aumentó la

participación de los municipios. La idea es fortalecer los gobiernos locales transfiriéndoles más de 10.000 millones de soles (Salazar Herrada, 2025). En papel suena prometedor para impulsar el desarrollo regional, pero viene con sus retos: hay que asegurar la sostenibilidad fiscal y verificar que realmente se gaste bien, porque muchas veces el aparato estatal se expande sin que eso mejore los servicios o aumente la productividad (Luna, 2025).

También es interesante lo que Perú ha logrado en modernización y digitalización tributaria. La SUNAT ha avanzado bastante en su transformación digital, endureciendo los requisitos para usar el crédito fiscal del IGV y apostando por el control electrónico de operaciones a través de plataformas como SIRE (Miya, 2024); esto les ha dado mejor seguimiento, más transparencia y mayor eficiencia en la recaudación, aunque obviamente exige que los contribuyentes actualicen sus sistemas y se adapten a nuevas formas de cumplir. La digitalización y automatización pueden ser fundamentales para mejorar la eficiencia y combatir la evasión, así que Colombia haría bien en aprender de estas experiencias reforzando la conexión entre sus sistemas y exigiendo registros electrónicos que faciliten el control y la supervisión.

Ahora bien, hablando de cómo afecta el IGV a diferentes grupos de la población: este impuesto en Perú es regresivo, es decir, como grava el consumo de todo tipo de bienes y servicios, termina pesando mucho más en el bolsillo de las familias con menos ingresos (Salazar Herrada, 2025). Por eso, si se va a hacer una reforma, hay que pensar en cómo compensar ese golpe o en medidas paralelas que ayuden a aliviar la carga de los sectores más vulnerables. En el caso de Colombia, esto también aplica: hay que mirar con lupa cuánto están afectando los impuestos indirectos a la gente y buscar la forma de compensar o exonerar de manera inteligente a quienes más lo necesitan, para que las reformas no terminen aumentando la desigualdad.

Por otra parte, está el tema de los riesgos fiscales cuando se hacen cambios demasiado rápidos. Varios expertos y organismos como el FMI o el Consejo Fiscal han advertido que reducir el IGV de un tirón puede poner en jaque las finanzas del Estado y limitar los recursos para servicios públicos esenciales (Miya, 2024). Entonces, en Colombia lo más sensato sería implementar las reformas tributarias poco a poco, con estudios técnicos de respaldo, y no dejarse llevar por intereses políticos que al final pueden terminar desestabilizando toda la economía pública.

Materiales y métodos

Para el diseño de la investigación, decidimos hacer un estudio descriptivo, documental y comparativo (Narváez Trejo & Villegas Salas, 2014), que pareció ser perfecto dado que se quería analizar y comparar sistemas fiscales. Se usó una metodología mixta (Cueva Luza et al., 2023), y se combinaron datos numéricos con interpretaciones cualitativas de las políticas fiscales.

Respecto a las fuentes de información, se realizó una revisión bibliográfica amplia que incluyó artículos académicos, informes gubernamentales y estudios de caso relevantes. Los datos secundarios se obtuvieron de fuentes oficiales como el Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, la DIAN de Colombia, y organismos internacionales como la OCDE, el FMI y el Banco Mundial.

En cuanto al procedimiento, se hizo un análisis comparativo explicativo de los sistemas fiscales de Perú y Colombia, enfocándonos en las reformas del IGV y sus consecuencias económicas y sociales, para luego establecer las conexiones con el caso colombiano. Así pues, se identificó las variables principales a analizar: tasas de IGV, recaudación fiscal, impacto en el PIB y efectos en diferentes sectores económicos, entre otras. También se consultó con expertos en economía de otras facultades que ya habían estudiado el caso peruano.

Resultados y discusión

Para empezar, vale la pena ver qué puede enseñar el Impuesto General sobre las Ventas (IGV) de Perú para pensar en las políticas fiscales de Colombia:

- **Descentralización fiscal:** En Perú, repartir el IGV entre los municipios ha ayudado a fortalecer los gobiernos locales, pero al mismo tiempo ha puesto en riesgo las finanzas públicas y la lección aquí es clara: hay que diseñar transferencias que sean sostenibles y que de verdad mejoren los servicios que recibe la gente.
- **Digitalización tributaria:** La SUNAT peruana ha dado un salto importante modernizando su gestión, sobre todo digitalizando procesos, lo que les ha traído más eficiencia y transparencia, y Colombia debería apostarle a tecnologías parecidas o mejores para combatir la evasión y aumentar el recaudo.

- El golpe social del IGV: Este impuesto afecta más duramente en los sectores más vulnerables, algo que se puede ignorar, por lo que cualquier reforma tiene que venir acompañada de medidas que protejan a la población más pobre; aquí en Colombia ya se intentó con la devolución del IVA y el día sin IVA, pero la verdad es que el impacto fue bastante tibio.

- Cuidado con los cambios bruscos: Los problemas que tuvo Perú cuando bajó el IGV muestran que las reformas no pueden hacerse de un día para otro; claro, en Colombia esto suena bonito en teoría, pero la realidad es que el crecimiento del gasto burocrático (y más en este gobierno) ha obligado a hacer reformas tributarias con aumentos de impuestos casi que a las carreras.

En resumen, estas experiencias pueden dar pistas claras sobre cómo Colombia podría ajustar su sistema tributario para hacerlo más equitativo, eficiente y sostenible; el reto entonces está en cómo aterrizar las lecciones del caso peruano y convertirlas en acciones concretas que realmente mejoren nuestro sistema.

Conclusiones

Hay varios puntos importantes que salieron tanto de los eventos formativos en Perú como de la revisión de literatura para este artículo:

- Sobre la descentralización fiscal y qué tan efectiva es: La experiencia peruana de redistribuir el IGV a los municipios demuestra que es una estrategia que sí funciona para impulsar el desarrollo local; pero también quedó claro que se necesitan controles adecuados para garantizar que los recursos se usen correctamente y mantener las finanzas públicas en orden. Para Colombia, esto quiere decir que no es suficiente con descentralizar: hay que implementar mecanismos de control fuertes y evaluar continuamente el impacto en los servicios públicos, especialmente considerando los graves problemas de corrupción administrativa que enfrentamos.

- El aporte de la transformación digital: En Perú, modernizar y digitalizar la administración tributaria ha traído mejoras importantes en transparencia y eficiencia; Colombia ha avanzado en este tema, pero aún puede aprender mucho adoptando tecnologías similares, particularmente en lograr que los sistemas se integren entre sí y en fortalecer la fiscalización electrónica para combatir la evasión.

- El IGV afecta más a los sectores pobres: Al analizar el impacto social del IGV en Perú, es evidente que hay que buscar maneras de reducir cómo estos impuestos perjudican más a las personas de menores ingresos; en Colombia es clave diseñar bien las políticas fiscales, incluyendo exenciones específicas o mecanismos que alivien la carga sobre las familias más vulnerables.
- Lecciones sobre sostenibilidad fiscal: La experiencia peruana con la reducción del IGV y sus consecuencias nos muestra que cualquier reforma tributaria debe hacerse con cuidado y respaldada por buenos estudios; Colombia tiene que garantizar que cualquier cambio en el sistema tributario esté sustentado en análisis técnicos sólidos, para evitar desbalances fiscales y poder seguir financiando apropiadamente los servicios públicos.

Referencias bibliográficas

- Calculadora IGV Perú. (2024). *Evolución de la Tasa del IGV en el Perú*.
<https://calculadoraignv.net/evolucion-de-la-tasa-del-igv/>
- Cueva Luza, T., Jara Córdova, O., Arias Gonzáles, J., Flores Limo, F. A., & Balmaceda Flores, C. A. (2023). *Métodos mixtos de investigación* (C. y T. Instituto Universitario de Innovación, Ed.; 1a ed.). <https://doi.org/https://doi.org/10.35622/inudi.b.106>
- Emprender SUNAT.(2025). *Impuesto General a las Ventas (IGV)*.
<https://emprender.sunat.gob.pe/principales-impuestos/impuesto-general-las-ventasigv/impuesto-general-las-ventas>
- Luna, V. (2025, junio 10). Redistribución del IGV: un cambio fiscal que terminará costándole al contribuyente. *El Comercio*. <https://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/redistribucion-del-igv-un-cambio-fiscal-que-terminara-costandole-al-contribuyente-por-vladimir-luna-noticia/>
- Miya, Mi. (2024, octubre 1). *Nuevos cambios en la Ley del IGV: ¿Qué deben tomar en cuenta las empresas?* EY Perú. https://www.ey.com/es_pe/newsroom/2024/10/cambios-ley-igvempresas
- Monsalve Tejada, R. (2025). *Impuestos 2025. Estatuto tributario concordado*. (Centro Interamericano Jurídico Financiero, Ed.).

- Narváez Trejo, O. M., & Villegas Salas, L. I. (2014). Tipos de investigación. En Universidad Veracruzana (Ed.), *Introducción a la investigación: guía interactiva* (1a ed.). <https://www.uv.mx/apps/bdh/investigacion/unidad1/investigacion-tipos.html>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), & Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT). (2025). *Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2025*. <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policysub-issues/global-tax-revenues/folleto-estadisticas-tributarias-en-america-latina-y-elcaribe.pdf>
- Presidencia de la República de Perú. (1995). *Texto Único Ordenado de la Ley del IGV e ISC (Decreto Supremo N.º 055-99-EF)*. <https://www.mef.gob.pe/es/por-instrumento/decretosupremo/826-d-s-n-055-99-ef/file>
- Salazar Herrada, E. (2025, junio 17). *Perú reduce gradualmente el IGV al 14% a partir de 2026: Gobierno enfrenta al FMI pese a impacto fiscal de S/10.000 millones*. infobae. <https://www.infobae.com/peru/2025/06/17/peru-mef-reduce-el-igv-al-14-desde-2026-enfavor-de-municipios-pese-cuestionamientos-del-fondo-monetario-internacional/>
- Zolezzi Möller, A. (2024). El impuesto sobre las ventas: su evolución en el Perú. *Instituto Peruano de Derecho Tributario*, 5, 21–29. https://ipdt.org/uploads/docs/02_Rev05_AZM.pdf