

La imposición al valor agregado en México:

COMENTARIOS SOBRE UN ANALISIS

EVERARDO ELIZONDO ALMAGUER, M.Sc.

En un número reciente de esta revista apareció un interesante análisis sobre el impuesto al valor agregado.¹ A nuestro juicio, dicho trabajo precisa de algunos comentarios aclaratorios.

1) Primero, uno rigorista. El Impuesto Federal sobre Ingresos Mercantiles, así como su propuesto sustituto, el impuesto sobre el valor agregado (IVA de aquí en adelante), son considerados, generalmente, *impuestos indirectos*.

Más concretamente, ambos se clasifican como gravámenes generales a las ventas. Este tipo de impuestos, representa, comúnmente, un enfoque indirecto a la imposición personal, y pueden gravitar sobre el consumo o el ingreso, dependiendo de que se establezcan sólo sobre bienes de consumo o engloben también a los de inversión; en cualquier caso, se supone que el impuesto se traslada, merced de un aumento de precios, al comprador del artículo gravado.

En consecuencia, la aseveración "La sustitución de los impuestos indirectos sobre las ventas con nuevos sistemas enfocados a gravar el consumo . . .",² referida a la introducción del IVA en lugar del impuesto federal sobre ingresos mercantiles, es errónea, porque ambos son gravámenes indirectos y ambos pretenden incidir sobre el consumo.

2) Pasando ahora a aspectos particulares tocados por el autor del trabajo que se comenta, apuntaremos, en relación a la deducibilidad del impuesto, una consideración que el autor menciona someramente: la "deducibilidad parcial o periódica" de los impuestos cubiertos en la adquisición de bienes de capital.

Específicamente, el anteproyecto de Ley establece que: "Tratándose de bienes o servicios que se consideren como activos fijos, el impuesto pagado por la empresa con motivo de la recepción de los mismos, se deducirá *proporcionalmente, en función de los diversos factores que influyen en su utilización . . .*"³

Esto significa que de los impuestos adeudados sobre las ventas, se deducen en total los pagados en las compras de bienes y servicios corrientes, pero sólo una parte de los pagados

en las adquisiciones de activos, esto es (presumimos), la correspondiente al valor de la depreciación.

Sin embargo, bajo la concepción francesa del IVA (*taxe sur la valeur ajoutée*), el gravamen cubierto en la compra del activo se deduce en su totalidad de inmediato. El valor presente del flujo resultante en el caso mexicano es, obviamente, menor que el valor de la deducción inmediata, de manera que el método francés resulta preferible, para el causante, al nuestro.

Cuando a los causantes se les autoriza deducir los impuestos pagados sobre el *total* de sus compras, sean éstas de bienes que se "gastan" corrientemente, o de activos (uno y otro tipo se consideran en efecto productos intermedios) el impuesto está diseñado para incidir sobre el consumo personal exclusivamente (como en el caso francés).

Por el contrario, si el impuesto intenta alcanzar al *ingreso*, esto es, tanto el consumo como la inversión,⁴ la deducción autorizada se limita a los gastos corrientes; de manera que los bienes de inversión se consideran de hecho como "productos finales". Se trataría en este caso de un impuesto a las ventas "tipo ingreso bruto". Este sistema se considera discriminatorio y perjudicial para el mantenimiento de una adecuada tasa de formación de capital.

El IVA propuesto en el caso mexicano, sin embargo, como vimos, concede deducciones por depreciación. No está sujeto entonces a las objeciones hechas en el párrafo precedente. Se trata de un impuesto sobre el "ingreso neto".

No obstante, comparado con un impuesto que gravara sólo el consumo —es decir, que eximiera las ventas de bienes de inversión (caso francés)— nuestro tributo es menos favorable a la capitalización. Una autoridad en la materia, refiriéndose al caso galo, dice: ". . . el principio de consumo ha sido adoptado en Francia en interés del desarrollo económico. . . el impuesto puede ser sostenido como un método de alentar la inversión. . .".⁵

3) De acuerdo con la exposición del autor del artículo, uno de los inconvenientes del actual impuesto es su falta de equidad, pues resulta en ". . . tasas reales diferentes según el número de fases seguidas por los bienes o *servicios* hasta su consumo

Nota: El autor es profesor de finanzas públicas en la Facultad de Economía de la Universidad de Nuevo León, Monterrey, N.L., México.

¹ C.P. José Merino Mañón, "La imposición al valor agregado en México: análisis de un proyecto", *Comercio Exterior*, México, vol. XIX, núm. 4, abril de 1969, pp. 279-284.

² *Ibid.*, p. 280.

³ Anteproyecto de Ley, artículo 12. (Énfasis nuestro.)

⁴ Gravar los bienes de capital es la única manera en que, *indirectamente*, se puede establecer un impuesto sobre los ahorros de los individuos. Si adicionalmente se grava el consumo, el tributo grava en realidad al ingreso, puesto que éste es la sumatoria de ambos.

⁵ Clara K. Sullivan *The Tax on Value Added*, Columbia University Press, Nueva York, 1965, p. 122.

final".⁶ Sin embargo, no es el número de etapas el único factor determinante de las tasas efectivas de imposición. Como puede demostrarse simplemente (véase apéndice) la forma en que el valor del producto se crea influye también en la magnitud de la tasa, siendo ésta más alta entre mayor es la proporción que de dicho valor se genera en las primeras etapas. La razón de ello es el cómputo múltiple de los valores previos (altos).

4) En relación a las exenciones, un punto no elaborado por el autor, pero que preocupa comprensiblemente a las industrias afectadas, es la ausencia de mención, en el anteproyecto, de la exención contenida, bajo el impuesto sobre ingresos mercantiles, a los productos gravados por impuestos especiales. Es claro que ahora los productores y/o consumidores de los artículos en cuestión soportarán una carga superior.

Igualmente notoria es la falta de exención para los productos de las industrias calificadas como "nuevas y necesarias", exención que contempla la actual Ley.

5) En nuestra opinión, la existencia de tasas diferenciales (altas para bienes considerados de lujo) aunada a la de exenciones para bienes de consumo popular, tiene como propósito mitigar la regresividad propia de los gravámenes al consumo (suposición basada en la hipótesis de que el consumo es una proporción decreciente del ingreso), más que "orientar la demanda" como apunta Merino Mañón.

6) Un punto rigorista adicional. En relación al tratamiento de las exportaciones, Merino Mañón concluye que su desgravamiento "... repercutirá *indudablemente* en la disminución de los precios de los artículos para la exportación".⁷ Es perfectamente posible, sin embargo, que los precios permanezcan constantes, aumentando entonces las utilidades de los exportadores; la situación es factible principalmente en aquellos productos en que nuestra oferta es una fracción muy pequeña de la mundial; en esas condiciones, puede decirse que enfrentamos una demanda sumamente elástica, los cambios de nuestra oferta no tienen por qué alterar sustancialmente los precios. El estímulo al exportador es precisamente el aumento de su ganancia.

7) Un aspecto sumamente importante, que merece ser subrayado, es la relación entre la adopción del IVA y la existencia de planes de integración regional. Antes, una digresión necesaria sobre impuestos y países.

Como es sabido, el IVA intenta gravar las importaciones de manera igual a los bienes nacionales; mientras que las exportaciones se eximen de tributo. Esta posición está acorde con el llamado "principio jurisdiccional de destino": "El país importador tiene jurisdicción fiscal sobre el valor total de los productos y los grava en forma similar a los domésticos; las exportaciones se exceptúan por completo, no estando bajo la jurisdicción del país vendedor". (El uso de este principio refleja una política comercial que favorece las exportaciones sobre las importaciones.) Si dos países tienen impuestos a las ventas de tipo IVA, la adopción del principio mencionado no involucra serias dificultades, pues bajo este sistema la tasa real coincide con la estatuida, y es uniforme entre bienes. Los "ajustes impositivos de frontera"⁸ son relativamente fáciles de implantar. En cambio, si los países en cuestión tienen impuestos sobre las ventas del tipo "cascada", la tasa efectiva puede diferir considerablemente de la estatuida. Los "impuestos de frontera" (*border taxes*) no pueden ser, en este caso, sino gruesas estimaciones compensatorias, lo que provoca considerables problemas: la tasa a la que las importaciones se gravan debe ser igual a la que los bienes nacionales soportan, que no puede ser sino calculada *grosso modo* y que,

⁶ C.P. José Merino Mañón, *op. cit.*, p. 281. (Énfasis nuestro.)

⁷ *Ibid*, p. 283. (Énfasis nuestro.)

⁸ Nos referimos a la práctica de establecer impuestos compensatorios sobre las importaciones, equivalentes a los impuestos indirectos que recaen sobre bienes nacionales similares; y de eximir las exportaciones de impuestos internos, por las cantidades pagadas en el curso de la producción o distribución de los bienes exportables.

por añadidura, difiere entre artículos; la tasa de desgravación de las exportaciones está sujeta también a considerables márgenes de error de estimación. La administración se complica enormemente, el intercambio comercial entre países se obstaculiza y persisten siempre sospechas de un tratamiento discriminatorio excesivo en contra de las compras externas y a favor de las ventas.

Son consideraciones de esta naturaleza las que han impulsado la introducción del IVA en los países miembros de la Comunidad Económica Europea.

La adopción del IVA por México, y posiblemente por Chile, es un paso positivo en el camino de la integración latinoamericana.

8) En relación a los precios *relativos*, y en vista de lo considerado en el párrafo 3 anterior, puede afirmarse, con varios supuestos simplificadores, que entre mayor sea el número de etapas por las que atraviesa un artículo, y mayor la proporción de su valor que se genera en las primeras fases, más grande es la posibilidad de que el cambio de gravámenes produzca una *baja* en el precio del bien; e inversamente, esto es, cuanto menor sea el número de intermediarios y menor el valor añadido al producto en las primeras transacciones, mayor es la posibilidad de que el precio *auge*.

Con respecto al nivel *general* de precios, es poco lo que puede decirse *a priori*. La experiencia de otros países no puede extrapolarse simplemente al nuestro. Las diferencias institucionales y de grado de desarrollo son demasiado grandes para ser ignoradas. Una autoridad en la materia, apunta: "El reconocimiento de la tendencia al aumento del costo de la vida, como resultado de que el impuesto a las ventas provoque (demandas) de alzas de salarios, está muy difundido, y ha constituido un argumento importante en muchos países en contra de la introducción de un impuesto a las ventas o un aumento en las tasas en períodos inflacionarios".⁹ Conviene aclarar que, en nuestro caso, se trata *no* de la introducción de un gravamen, sino de una sustitución de tributos, y que dicho cambio se ha planeado precisamente en una etapa de relativa estabilidad de precios. Puede quizá, entonces, concluirse que el probable efecto inflacionario del IVA será poco significativo. Esto presupone, sin embargo, una política monetaria no exageradamente expansiva. Es obvio que se precisa de mayor análisis de esta cuestión de central interés.

APENDICE

Suponiendo que dos bienes pasan por el mismo número de etapas, pero uno (I) aumenta de valor en 100, 50, 25 y 10; mientras que otro (II) lo hace en 10, 25, 50 y 100; y suponiendo además (como corrientemente se hace) que el impuesto se traslada hacia adelante, con una tasa de 1.8% y siendo del tipo del Federal sobre Ingresos Mercantiles, el resultado sería como sigue:

Etapas	Caso I		Caso II	
	Ingreso	Impuesto	Ingreso	Impuesto
1a.	100.00	1.80	10.00	0.18
2a.	151.80	2.73	35.18	0.63
3a.	179.53	3.23	85.81	1.54
4a.	192.76	3.47	187.35	3.37
		11.23		5.72
Tasa efectiva del impuesto		6.07%		3.09%
Precio		196.23%		190.72%

Es claro que la carga fiscal es superior en I.

⁹ J. F. Due, *Sales Taxation*, University of Illinois Press, Urbana, 1957, p. 19.