

### El Impuesto al Valor Añadido y el Impuesto a las Ventas

*Los Editores\**

En Puerto Rico se ha estado discutiendo recientemente la conveniencia de implantar un impuesto general al consumo. Se han considerado principalmente dos formas posibles para dicho impuesto: un impuesto a las ventas al detalle (IV), parecido al “sales tax” que se usa en Estados Unidos, o un impuesto al valor añadido (IVA). Este artículo discute algunas de las ventajas y desventajas de estos dos tipos de impuesto.

Antes de entrar a la discusión del tema, conviene preguntarse por qué existe interés en gravar directamente el consumo. Varios grupos del sector privado, y muchos ciudadanos particulares, favorecen que se le dé más peso a los impuestos al consumo dentro de la estructura tributaria del País, y se reduzca correspondientemente la importancia de la contribución sobre ingreso. En gran medida, el apoyo a esta idea viene de la percepción—correcta o equivocada— de que hay mucha evasión de la contribución sobre ingresos, debido a la existencia de una economía informal relativamente grande y a las posibilidades de evasión que se presentan aún dentro de la economía formal. En vista de que todo el que recibe ingresos gasta en bienes y servicios de consumo, el argumento que se presenta es que al gravar el consumo se obliga a pagar impuesto a quienes en el sistema actual no pagan como les corresponde. En otras palabras, muchas personas piensan que un sistema de impuestos enfocado más en el consumo que en los ingresos distribuiría la carga impositiva más equitativamente, y quizás produciría también mayores ingresos fiscales.

Sin entrar por lo pronto en la validez del argumento señalado, hay que reconocer que existe un interés considerable en modificar la estructura impositiva de Puerto Rico para gravar más el consumo. Debe señalarse también que los impuestos generales al consumo—en particular, el IVA— son un componente importante de los sistemas tributarios de la mayoría de los países, por lo cual el sistema actual de la Isla está más del lado de la excepción que de la regla.

### Características del IVA

Como su nombre indica, el IVA es un impuesto al valor añadido. El valor añadido es la diferencia entre el valor de las ventas y el valor de las compras en cualquier etapa de la cadena de producción y distribución. En principio, equivale al valor que los factores de producción le añaden a los insumos intermedios que se utilizan en cada etapa del proceso productivo. Por ejemplo, una fábrica de ropa compra tela y la transforma en camisas; y en esa transformación le añade valor a la tela; el valor añadido es la diferencia entre el valor de las camisas y el valor de la tela.

Hay diferentes formas de implantar un IVA. En el modelo típico—el más utilizado comúnmente—se cobra el impuesto en las ventas de todas las entidades cubiertas y se aplica un crédito por el IVA pagado en las compras en cada etapa de la cadena. A esto se le conoce como el método de crédito o método de facturación. Se le llama así porque el IVA se registra en las facturas asociadas con actividades de compra y venta y el impuesto a remitir es la diferencia entre el impuesto que se cobra en las ventas y el que se paga en las compras.

En el IVA típico se aplica además el principio de gravar en el destino de las mercancías, en lugar de gravar en el origen. Esto tiene el efecto de gravar las importaciones que entran al país, pero no las exportaciones.

Entre las características del IVA típico se encuentran las siguientes:

- Es el más neutral de las modalidades que existen
- No ocasiona distorsiones en la producción
- No afecta la tasa de inflación
- Si es neutral, no afecta el nivel general de precios

La operación de un IVA típico se ilustra en la parte superior del Diagrama 1, suponiendo una tasa impositiva de 10%.

### El impuesto a las ventas al detalle (IV)

A diferencia del IVA, el impuesto a las ventas al detalle no se aplica en todas las etapas de la cadena de producción y ventas, sino solamente en la última etapa, que la de las ventas al usuario final. En lugar de irse cobrando el impuesto en cada transacción de compra-venta, se le cobra sólo al consumidor final. Por

lo tanto, no es necesario el sistema de facturación por etapas y créditos por impuestos pagados en las compras que se utilizan en el IVA.

Bajo ciertas condiciones, el IVA y el IV son equivalentes, en el sentido de que terminan recaudando la misma cantidad. En el Diagrama 1 se presenta, en la parte inferior, un ejemplo del IV suponiendo una tasa de 10%. Como se puede apreciar en el diagrama, el efecto final de este impuesto es el mismo que el de un IVA con una tasa de 10%, el cual se ilustra en la parte superior del diagrama. En ambos casos hay ventas finales de \$300 y se recaudan \$30 por el impuesto; es decir, 10% de las ventas finales. Esta equivalencia no siempre se cumple, ya que en el IVA se pueden poner en vigor ciertas exenciones o excepciones en algunas etapas de la producción, o instituirse tasas impositivas diferentes para diferentes actividades, que afectarían las recaudaciones finales.

En los dos sistemas, los costos de implantación deben ser similares, al igual que los costos de fiscalización. El número de participantes también debe ser similar. Aunque el impuesto sólo se cobra en la última etapa, los comercios tienen que registrarse para que en sus compras de insumos no se les cobre el impuesto. Sólo los negocios registrados pueden solicitar alivio contributivo en las compras comerciales que realizan.

Esto le da una ventaja administrativa al IVA, ya que bajo éste no es necesario distinguir entre tipos de compras, porque todas son tributables. En el IV, es necesario distinguir entre compras exentas que realiza un comercio a sus suplidores y ventas no exentas que realiza los consumidores. Esto conlleva documentación contable específica y crea cierta complejidad en la administración del IV.

En cuanto a la evasión contributiva, en el IVA podría ocurrir que un negocio reclame créditos por pagos que en realidad no ha hecho, reduciendo de esa forma la remesa que le corresponde enviar a Hacienda. En el IV, la evasión tomaría la forma de someter información falsa sobre los recaudos, ya que se hacen en una sola etapa. En el caso del IVA, se alega que una de sus ventajas es que contribuye a reducir la evasión porque cada negocio participante es simultáneamente cobrador y pagador del impuesto, ya que se lo paga a aquellos a quienes les compra y se lo cobra a aquellos a quienes le vende. Como el negocio recibe un crédito por lo que paga, es su interés informarle a Hacienda todo lo que le cobraron otros negocios. De este modo, cada participante ayuda a fiscalizar a los demás. En el IV, por el contrario, el recaudo ocurre en una sola etapa, que es la más débil de la cadena en cuanto a documentación.

*\*Nota de Los Editores:*

*Ambos artículos fueron redactados por Los Editores a partir de los materiales preparados por los Profesores Ramón J. Cao y Francisco E. Martínez, respectivamente; Catedráticos del Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. Los Editores asumen la responsabilidad por la redacción y las opiniones expresadas.*

