

EL IGV



Por Juan Carlos Ramírez *

El IGV es el principal impuesto recaudador del Estado peruano y el de algunos otros Estados también. No solo es el principal motor de recaudación, es también el más pernicioso y perverso de todos ellos. Llama poderosamente la atención que todos den por sentado que es un buen impuesto, sin haberlo analizado, entendido o, por lo menos, conocido en su origen.

Lo anterior es aún más asombroso dado que el IGV (equivalente al IVA o al VAT en países anglófonos) también es de uso común en países de gran adelanto económico, como los escandinavos. Pero, por otro lado, naciones como Estados Unidos, Canadá, Japón y Taiwán tienen un IGV del 5% en promedio, y lugares como Hong Kong no lo tienen.

¿Por qué hace falta extraer dinero en avance de las empresas cuando todavía no han cobrado sus ventas?

Más allá de exponer ejemplos a favor y en contra de lo que es el IGV como instrumento impositivo, es el objeto de este artículo el iniciar una profunda reflexión sobre el efecto que tiene el IGV en la generación y mantenimiento de las empresas en una colectividad.

Para empezar, hay que anotar que el IGV es un invento relativamente nuevo. Nació efectivamente en el año 1954, en el cerebro de Maurice Lauré, un director adjunto de la autoridad recaudadora de Francia. Este señor pensó que solo debería ser aplicable a grandes corporaciones; pero, como suele suceder en la historia del mundo, acabó aplicándose a todas las actividades económicas.

Lo pernicioso de este tipo de impuesto es que constituye una real traba a la transacción, y probablemente sea la principal razón que explica el 74% de informalidad que sufre la economía peruana. Como ha ocurrido desde tiempos anteriores a Roma, y haciendo un paralelo con el agro, a nadie le afecta pagar impuestos cuando ya se tiene la cosecha realizada, pero es

desmotivador y paralizante pagar impuestos para sembrar, para regar, para podar, para fumigar y para muchas otras cosas antes de tener un penique de utilidades por la venta de nada. Esto lleva siempre a descalces de efectivo que acaban quebrando a las empresas, particularmente a las pequeñas.

Es tan perverso e inadecuado este impuesto que hay que inventarle detracciones, percepciones, retenciones y una serie de parches y paliativos, todos ellos parientes de la palabra exacciones. ¿Por qué hace falta extraer dinero en avance de las empresas cuando todavía no han cobrado sus ventas? Pues porque los salarios en los Gobiernos deben ser pagados antes que los de las empresas. Mejor dicho, que quiebren las empresas pero no el gobierno. Esto es paradójico y realmente suicida, pues las únicas que generan riqueza son las empresas, y podría decirse que los únicos que crean pobreza son los Gobiernos.

No es mala idea que los Gobiernos estudien lo que fue uno de los imperios más largos de la historia, el Imperio otomano, que prevaleció por casi diez siglos bordeando el Mediterráneo y comprendió partes de Asia, Europa y África. Este Imperio tuvo tan larga vigencia, tanto por el respeto a las culturas que lo integraban, como por contar con una efectiva fuerza militar y policial, pero sobre todo porque Solimán El Magnífico redujo drásticamente la burocracia y rebajó fuertemente los impuestos. Es decir, gobernó para la gente y no para el Gobierno.

Imponer un IGV del 5%, directo a las ventas, sin crédito ni complicaciones, como en Estados Unidos y Canadá, permite simplificar el tributo, hacerlo automático y fácilmente programable en cualquier sistema. De hecho, el IGV provee solo el 5.4% del 19% que se carga, pues lo demás son los créditos que se descuentan. ¿Por qué hacer las cosas complicadas cuando pueden ser sencillas? Con diseños e intentos complicados no se reducirá la evasión. Con impuestos efectivos y simples sí se puede lograr. ■

* Socio de International Advising & Consulting Company S.A.C.