

México frente a la Reforma Fiscal de Estados Unidos

El Financiero (México)

Carlos Serrano

10 Nov 2017

En Estados Unidos se contempla bajar la tasa federal de impuesto a las empresas del 35 al 20%. En México hay voces que dicen que esto sería más grave para la economía del país que la ruptura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esto es un sinsentido.

La preocupación consiste en que, dado que esta tasa en México es de 30%, el país deje de ser competitivo en relación a Estados Unidos y que, por tanto, empiece a perder Inversión Extranjera Directa. Creo que son temores mal fundamentados. La tasa de impuestos no es el único factor que determina las decisiones de dónde invertir. Desde luego que, si se hace este cambio fiscal en Estados Unidos, México perderá algo de la ventaja en competitividad que tiene frente a ese país en la producción de manufacturas, pero en términos absolutos seguirá siendo más competitivo. Esto debido a varios factores.

En primer término, en México los costos laborales en el sector manufacturero son, desafortunadamente, mucho más bajos que en Estados Unidos: una sexta parte. Y los costos laborales representan 22% de los ingresos para las empresas manufactureras de Estados Unidos. Este sólo factor más que compensaría la mencionada bajada de impuestos. En segundo término, hay que considerar que en Estados Unidos, además del impuesto federal a las empresas, existen impuestos estatales: 45 lo aplican. En promedio la tasa estatal es de 6%. Para la mayoría de las entidades (82%), la tasa corporativa total, si se llega a dar el cambio que comento, sería similar a la de México.

Estimo que, aun si se aprueba la reducción de impuestos en Estados Unidos, los costos de producir manufacturas en México serían, al menos 20% más bajos que en ese país. Tercero, el tipo de cambio flexible es un mecanismo que ayuda a absorber este tipo de choques: con la depreciación de los últimos dos años, México es más competitivo que Estados Unidos, aun con el cambio de tasa al 20%.

Es miope pensar que la tasa de impuestos es el único o siquiera principal factor que determina en dónde se van a realizar inversiones. Si ese fuera el caso, ¿por qué no todas las empresas de Estados Unidos se han mudado a los cinco estados que no tienen impuesto a la renta?, ¿por qué hay muchas más empresas California, cuya tasa es de 9%, que en Wyoming que es de 0%?

En los últimos días, distintos analistas han dicho que México debe aprovechar para reducir su tasa de impuesto a las empresas en reacción al posible cambio en Estados Unidos. Se dice que nuestro país es poco competitivo por tener una de las tasas de impuesto a empresas más altas de la OECD. Pero, para analizar los diferenciales de cargas impositivas, se deben de considerar las tasas efectivamente pagadas y no las estatutarias.

De acuerdo con la oficina de presupuesto del Congreso de Estados Unidos (CBO, por sus siglas en inglés) la tasa de impuesto a la renta corporativa efectivamente pagada por las empresas en Estados Unidos, es de 18.6%. mientras que en México es de 11.9%. Cuando se mira la tasa efectiva, México no está entre los

países en la parte alta de la tabla. Hay que buscar otras explicaciones a nuestros los bajos niveles de inversión

El principal problema fiscal que tiene México es que la recaudación es muy baja. La más baja de la OECD y más baja que la mayoría de países con nivel de desarrollo similar. Por tanto, sería irresponsable pensar en reducir la tasa de impuesto a la renta corporativo, sin antes diseñar medidas compensatorias. Dicho lo anterior, se puede pensar en cambiar la composición recaudatoria bajando la carga impositiva a la inversión y subiéndola al consumo esto como parte de una nueva reforma fiscal que el país necesita para aumentar la recaudación. Pero no debe ser una decisión tomada al vapor y menos reacción ante lo que se haga en Estados Unidos. Como dije, no hay necesidad de hacerlo.

Finalmente, insisto en que la comparación entre este posible cambio fiscal en Estados Unidos y la ruptura del NAFTA no tiene lógica alguna. La ruptura del NAFTA, si bien en general no afectaría los flujos de comercio, ya que se podría seguir negociando con los aranceles de nación más favorecida de la Organización Mundial de Comercio, si tendría impactos negativos en la inversión y en sectores focalizados como la producción de vehículos para transportar mercancías.

La reforma fiscal en Estados Unidos, como se explicó, no los tendría. Los mercados lo perciben igual. Por ello cada vez que hay noticias alrededor del TLCAN vemos reacciones importantes en el tipo de cambio, y no así cuando se discute la reducción de la tasa corporativa en Estados Unidos. Exagerar y hacer comparaciones estériles no ayuda a la discusión de las políticas que debe adoptar el país.

Este documento ha sido preparado por BBVA Research del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA) y por BBVA Bancomer. S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer, por su propia cuenta y se suministra sólo con fines informativos. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones que se expresan en este documento se refieren a la fecha que aparece en el mismo, por lo que pueden sufrir cambios como consecuencia de la fluctuación de los mercados. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones contenidas en este documento se basan en información que ha sido obtenida de fuentes estimadas como fidedignas pero ninguna garantía, expresa o implícita, se concede por BBVA sobre su exactitud, integridad o corrección. El presente documento no constituye una oferta ni una invitación o incitación para la suscripción o compra de valores.