



Costos del Impuesto al Valor Agregado para la Pyme industrial de la Región del Maule

Estudio Económico de Asicent



Diciembre de 2008
Asociación de Industriales del Centro
Comité de Estudios Económicos

Introducción

El objetivo del gobierno central ha sido incentivar el acceso a crédito, impulsar la utilización de nuevas tecnologías y que se fortalezcas las pymes especialmente en Regiones. Sin embargo, la política fiscal genera costos para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) de todos los sectores económicos, especialmente el industrial. Ya que el financiamiento del Impuesto al Valor Agregado hace que las empresas requieran mantener un monto significativo de capital de trabajo, porque se paga en el mes en el que se facturan las ventas y no en el que el monto de éstas ingresa a caja.

De manera que aunque ha habido políticas especiales de financiamiento para la inversión en pymes vía tasas preferenciales, éstas no cubren el mantenimiento de capital de trabajo. Es por ello, que éste trabajo pretende cuantificar los montos de los costos financieros y de oportunidad que se generan con el pago del impuesto al valor agregado y plantear una estrategia para reducir estos costos y así generar un verdadero incentivo a las pymes.

Para lo cual, en la primera parte de este trabajo se contextualizan las mipymes del sector industrial de la Región del Maule; en la segunda parte, se cuantifican los costos; y en la tercera, se presenta una propuesta de fomento a las pymes.



I. Las mipyme en la Región del Maule

Las mipyme son las micro, pequeñas y medianas empresas. Para determinar éstos tipos de empresas existen dos clasificaciones aceptadas, éstas son: por el monto de ventas definida por el Sistema de Impuestos Internos (SII) y por el número de empleados determinada por la Encuesta de Caracterización Socioeconómica (Casen) del Ministerio de Planeación de Chile. Estas se presentan en la tabla 1.

Tabla 1. Definición de Mipymes

	Monto de ventas anuales		Número de ocupados
Micro	0 a 2400 UF	De 0 a \$47.094384	1 a 9
Pequeña	2.401 a 25.000 UF	de \$47.094385 a \$490.566.500	10 a 49
Mediana	25.000 a 100.000 UF	de \$490.566.501 a \$1.962.266.000	50 a 199

Fuente: SII y Casen

Nota: El monto de ventas fue calculado con un valor de la UF a diciembre de 2007 de \$19.622

Para conocer cuántas y qué cantidad facturaron las empresas del sector industrial, se buscaron los datos publicados por el SII¹. Se encontró que las ventas crecieron para todos los tamaños de empresas: un 28% las micro, un 24% las pequeñas y un 10% las medianas. Sin embargo, las medianas registraron un decrecimiento en sus ventas anuales en el 2002, con respecto a 2001. De igual manera, el número de empresas mipymes en la Región del Maule crecieron en un 17% entre 2001 y 2003.

Tabla 2. Región del Maule: ventas y número de empresas por tamaño, 2001-2003 (Pesos reales)

	2001	2002	2003
Ventas MM\$			
Micro	\$ 12.379	\$ 14.418	\$ 15.881
Pequeña	\$ 42.208	\$ 48.122	\$ 52.203
Mediana	\$ 28.482	\$ 27.643	\$ 31.467
Número de empresas			
Micro	2.012	2.196	2.367
Pequeña	372	384	420
Mediana	40	41	43

Fuente: Elaborado con base en datos del Servicio de Impuestos Internos y el Banco Central

¹ Cabe señalar que la información suministrada por las empresas al SII es de carácter confidencial, por tanto, no es posible encontrar datos más actualizados.

Para fines de este estudio se calcularon los montos de ventas promedio por empresa del sector industrial según tamaño. Los resultados evidenciaron que en promedio una pequeña empresa vendió \$127.804.175 y una mediana por \$ 752.462.651, generando cada una impuestos por un valor de \$24.282.793 y \$142.967.904², respectivamente (tabla 3).

Tabla 3. Región del Maule: Ventas promedio anual por empresa del sector industrial, 2001-2003
(Pesos nominales)

	2001	2002	2003
Micro	\$ 6.326.237	\$ 6.728.250	\$ 6.899.019
Pequeña	\$ 117.501.127	\$ 128.426.566	\$ 127.804.175
Mediana	\$ 737.406.190	\$ 690.941.313	\$ 752.462.651

Fuente: Elaborado con base en datos del Servicio de Impuestos Internos

² Se tomo como referencia una tasa de impuesto al valor agregado del 19%.

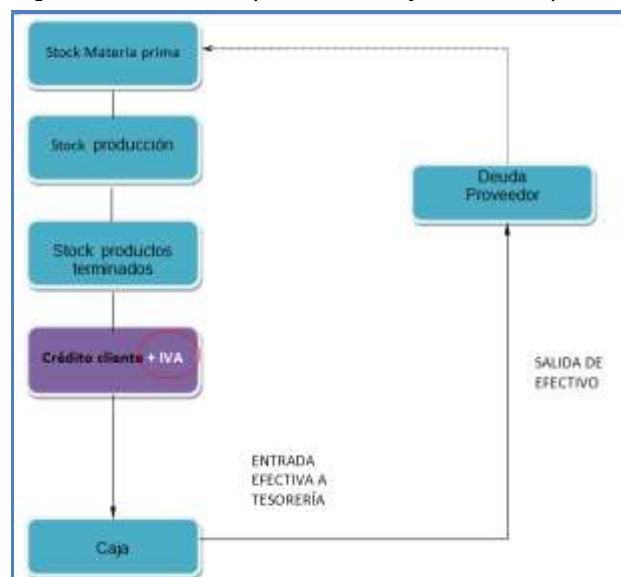
II. El costo del IVA

En primer lugar, las pymes deben declarar y pagar los siguientes impuestos: a) El impuesto al valor agregado (IVA); b) Los pagos provisionales mensuales (PPM), que son un adelanto del pago del impuesto a la renta que corresponde declarar el mes de abril de cada año; c) Declaración de impuestos (formulario 50), que se usa para declarar impuestos como renta a personas sin domicilio ni residencia en Chile, retiros programados, impuesto adicional a la renta y para aquellos contribuyentes que se dediquen al comercio de combustibles, tabacos, juegos de azar y otros; d) Retenciones de segunda categoría (trabajadores a honorarios); y c) Declaración de renta, que se hace una vez al año.

En segundo lugar, el financiamiento del primero de dichos impuestos (el IVA) hace que las empresas requieran mantener un monto significativo de capital de trabajo. Lo anterior se debe a que las empresas pagan dicho impuesto mensualmente dependiendo de su monto de facturación, pero facturar no necesariamente implica que el dinero entra a caja, ya que normalmente las ventas se realizan a plazo; es decir, se paga IVA por un monto de dinero que se recibirá en el futuro.

De manera que el ciclo que debe cubrir el capital de trabajo de las mipyme no solo comprende los montos requeridos por su actividad productiva sino también los que le competen gracias a la legislación tributaria (figura 1).

Figura 1. Ciclo del capital de trabajo de las empresas



Así, a pesar de que el sistema de recaudación, por medio del IVA, tiene la ventaja que quién vende se hace portador del impuesto para después cancelarlo en su declaración mensual. Objetivo que es bien planteado en la documentación, pero que no funciona en la práctica de la declaración porque no siempre hay fondos disponibles para su pago.

Lo anterior ocurre especialmente cuando un pequeño o mediano empresario vende su producción y factura mes a mes a un gran retail (supermercados o multitiendas) este no solo le entrega su mercadería sino junto le acompaña una factura que implica un monto de dinero; como lo es el 19% de impuesto, el cual se hace efectivo al incluir el comprador su crédito en la declaración del mes. Y como el IVA se paga mensual, entonces si la cancelación es a 60 días acumularía dos veces el IVA (dos meses) sin todavía recibir el dinero por la venta de su producto. Así, aparte de incurrir en los costos que significa su producción ha tenido que pagarle al fisco 2 veces los montos de los impuestos correspondientes a su facturación mensual entregando este mismo crédito a su comprador sin aún recibir recompensa alguna.

Esta figura hace que el capital de trabajo que más requiere un pequeño o mediano productor sea para financiar sus cuentas por pagar. De hecho esto explica porque el alto uso de los sistemas de factoring en los últimos años.

1. Formas de pago de los clientes

Las formas de pago de los clientes de las pyme son las que generan los mayores costos en capital de trabajo, referente al tema tributario. Por ejemplo, las cadenas de supermercado que tiene poder oligopólico para fijar los plazos de pagos y otros costos de ventas a través de ellos, son los clientes de las pymes que mayores plazos para la cancelación de facturas tienen.

Específicamente, Cencosud (Jumbo - Santa Isabel) para sus salas más grandes que son los locales Jumbo cancelan según orden de compra a 75 días de la fecha de factura y para salas más pequeñas Santa Isabel cancelan a 60 días fecha de factura. De manera que la fecha efectiva de pago es de 2 pagos al mes con un corte de 7 días antes de la fecha de pago; por lo tanto las fechas de pago a veces se extienden otros 15 días más. Es decir, pueden llegar a ser de entre 60 hasta 90 días.

Otro ejemplo, es D&S (Supermercados Líder), quienes para todas sus salas cancelan a 60 días fecha de factura. Sin embargo, la fecha efectiva de pago consiste en 2 pagos al mes con un corte

de 7 días antes de la fecha de pago, por lo tanto las fechas de pago a veces se extienden otros 15 días más. Es decir, este grupo cancela en un plazo efectivo de entre 60 y 75 días.

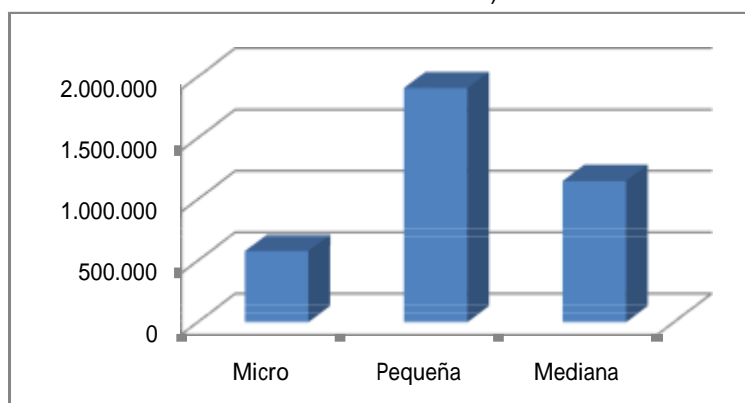
2. Costos financieros y de oportunidad

Para tener una mayor precisión sobre la magnitud en dinero que representa financiar el pago del IVA, se calcularon los costos financieros y de oportunidad asociados a las empresas industriales de la Región del Maule.

Para lo anterior, se calculó el monto promedio de ventas mensuales de una empresa por tamaño para el 2003 (último año publicado por el SII), dicho valor se llevó a pesos nominales del 2007. Adicionalmente, se investigó las tasas promedio del mercado al cual las empresas pueden conseguir dinero prestado en el sistema financiero³, con lo que se calcularon los costos financieros del capital de trabajo para financiar el IVA devengado por las cuentas por cobrar según los diferentes periodos de pagos de los clientes. Y posteriormente, se calculó el costo de oportunidad del dinero si las empresas pudiesen invertirlo en otros negocios (o en acrecentar el propio), para el caso de las que se financian con capital propio.

Los resultados evidencian que en promedio cada pequeña empresa requiere de aproximadamente un capital de trabajo por efecto del IVA de \$4.618.821 y una mediana de una suma de \$27.193.869. De manera que a nivel de toda la industria mipyme se requiere bimensualmente \$ 3.641.638.376 (figura 2).

Figura 2. Región del Maule: Capital de trabajo de mipyme industriales (miles de pesos a precios corrientes de 2007)



³ Cabe destacar que a partir del 2007, el gobierno contribuyó a que las entidades financieras otorgaran créditos preferenciales a las pymes como incentivo al desarrollo empresarial.

Fuente: Elaborado con base en datos del Servicio de Impuestos Internos

Específicamente, para una pequeña empresa del sector industrial en la Región del Maule el costo financiero va de entre \$72.122 a \$145.457 por sus ventas mensuales a 60 días. Mientras que dichas cantidades hacen a valores entre \$424.625 a \$856.398 para medianas empresas. El costo de tener que pagar el IVA antes de que ingrese el dinero a caja es significativamente superior si se considera el costo de oportunidad, por el uso alternativo de los recursos en inversiones que rentan diferentes tasas (las que pueden ir de entre 3% a 15%), los cuales pueden ser hasta \$8.633.081, como costo de oportunidad para una empresa (tabla 4).

Tabla 4. Región del Maule: costos financieros y de oportunidad de las empresas industriales por el financiamiento del IVA por ventas a 60 días, 2007⁴

	Costo del financiero		Costo de oportunidad ***			
	10%*	21%*	3%	5%	10%	15%
Promedio para una empresa						
Micro	\$ 3.893	\$ 7.852	\$ 14.947	\$ 25.157	\$ 51.542	\$ 79.153
Pequeña	\$ 72.122	\$ 145.457	\$ 276.894	\$ 466.037	\$ 954.807	\$ 1.466.310
Mediana	\$ 424.625	\$ 856.398	\$ 1.630.247	\$ 2.743.848	\$ 5.621.541	\$ 8.633.081
Para la industria mipyme						
Micro	9.215.225	18.585.584	\$ 35.379.692	\$ 59.547.101	\$ 121.998.939	\$ 187.355.514
Pequeña	\$ 30.291.073	\$ 61.092.084	\$ 116.295.466	\$ 195.735.390	\$ 401.018.847	\$ 615.850.373
Mediana	\$ 18.258.863	\$ 36.825.106	\$ 70.100.619	\$ 117.985.443	\$ 241.726.273	\$ 371.222.490
Total	\$ 57.765.161	\$ 116.502.774	\$ 221.775.777	\$ 373.267.934	\$ 764.744.059	\$ 1.174.428.376

Fuente: Elaboración de los autores

Notas: * tasa mínima del crédito Corfo equivalente al 0,79% mensual, ** tasa del mercado referencial equivalente al 1,59% mensual, *** tasa de rentabilidad de diferentes empresas del sector industrial.

⁴ Para la tasa de mercado se tuvo en cuenta a: Solís (2000). Las Pymes, sus características y fuentes de financiamiento. Sofofa. Disponible en: www.sofofa.cl/OPINION/2000/coyunturaeconomica/5-8-2000/PYMES.ppt e información del Banco Estado.

III. Propuesta de incentivo a las pyme

Dado todo lo anterior, una forma de incentivar la pyme es contribuir a resolver su problema de mantención de capital de trabajo por plazo de pago del IVA. Específicamente, la devolución a éste sería crear una norma para la pyme que obligue a que para declarar una factura se deba acreditar su pago al proveedor. Si no ha sido cancelada no puede usarse el crédito de IVA en la declaración mensual y deberá postergarse su declaración al mes siguiente.

Ya que los cálculos demostraron que los costos financieros de tener que pagar el IVA antes de que ingrese el dinero a caja entre \$57.765.161 a \$116.502.774 para las mipyme del sector industrial de la Región del Maule. Estos potencialmente podrían llegar a manos de las Pymes aliviando su situación de caja y haciendo realidad lo que de un comienzo se prometió hace varias décadas cuando se instauró el sistema impositivo, en el sentido que “el IVA es justicia tributaria para todos”.

Adicionalmente, la situación es más significativa si se tiene en cuenta que el uso alternativo en la producción de esos recursos pueden ir desde los \$221.775.777 hasta los \$1.174.428.376 para dichas mipymes. Se destaca, además, que ésta solución no impactaría negativamente el sistema de recaudación fiscal al gobierno; antes contribuiría positivamente al fomento de la empresa y mantenimiento del sector industrial en un periodo económico donde la crisis financiera ha generado restricciones en el crédito de las empresas.

Cabe señalar que otra alternativa para resolver el problema a las pymes es que sea obligación de que por ley los clientes deben pagar el IVA inmediatamente se genere la factura y se da solo plazo para el valor restante de la factura. No obstante, existe una dificultad en la práctica de esta alternativa, ya que requeriría nuevos procesos administrativos.