

# IVA

## AVANCE Técnico

División de Asesoría Tributaria & Legal.  
23 Junio 2020. No. 12.

### **Suspensión del IVA por un intervalo de tiempo, ¿buena o mala idea, y por qué es una pésima idea? (Caso Colombia)**

Como ya es hecho notorio, conocido, público y comunicacional, el presidente de Colombia, Ivan Duque, tomó la decisión de suspender el cobro del IVA durante 3 días de este año, el primero de los cuales fue el pasado 19 de junio, y los dos siguientes serán el 3 y el 19 de julio. Esto tiene su origen en la Ley de Crecimiento Económico (Ley 2010 de 2019) que implica una reforma tributaria, manteniendo la dirección pro inversión de la Ley 1943 de 2018; dentro de este marco, se establecen, 3 días anuales sin IVA como se indica.

En estas líneas, no emitiremos comentarios o apreciaciones en torno a si es conveniente o no, desde el punto de vista sanitario, porque la respuesta sería de Perogrullo, si tomamos en cuenta, la aglomeración de personas en los locales que genera la medida, buscando de alguna manera precaria y aunque sea por

un día, abaratar la adquisición de un producto al no tener la recarga impositiva.

Digamos entonces que lo que evaluamos de seguidas, es la conveniencia o no, dentro del marco de lo que es un sistema tributario, el rol que persigue un incentivo, y su coherencia dentro del marco de unas pensadas medidas de política fiscal.

En primer lugar, y a nuestro entender, la suspensión del cobro de un tributo, por un intervalo de tiempo no encuadra dentro de los supuestos previstos para dispensar al sujeto pasivo de la carga tributaria; es una suerte de medida espasmódica.

Veamos, por un lado y citando lo previsto en el “Informe Contentivo sobre Diseño y Evaluación de Incentivos

Tributarios en Países en Desarrollo, Temas Seleccionados y Un Estudio País”, publicado por el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU), encontramos que “(...) los incentivos tributarios son fáciles de definir. Se trata de disposiciones especiales que establecen exclusiones, créditos, tasas preferentes o aplazamientos de obligaciones tributarias. Los incentivos tributarios pueden adoptar muchas formas: exoneraciones temporales de impuestos, deducciones aplicables a determinados tipos de gastos o reducciones de los aranceles de importación o los derechos de aduana. Por otro lado, puede ser difícil distinguir entre las disposiciones que se consideran parte del régimen general tributario y las que constituyen un tratamiento especial. Esta distinción será más importante a medida que se limite la capacidad de los países de adoptar incentivos tributarios específicos. Por ejemplo, un país puede fijar un impuesto sobre las sociedades del 10 por ciento para los ingresos por fabricación. Esta reducida tasa impositiva puede valorarse simplemente como un aspecto atractivo del régimen tributario general que atañe a todos los contribuyentes (nacionales y extranjeros) o puede considerarse como un incentivo tributario especial (limitado a la fabricación) en el contexto del sistema fiscal en su conjunto”.

Según comenta el portal de noticias BBC, la razón de tal medida adoptada por parte de Duque, es que la misma forma “(...) parte de las medidas para reactivar la economía (...) y durante tres días los colombianos no tendrán que pagar el

Impuesto al Valor Agregado en una lista de poco más de 100 productos, la mayoría electrodomésticos”.

Ahora bien, debemos estar claros que la materia tributaria no es estática, es necesariamente cambiante porque la economía y los supuestos iniciales bajo los cuales un tributo se estableció, sin duda, también pueden serlo. No se trata de materializar un juicio de valor sobre la medida adoptada por el presidente, ya que nunca es censurable o juzgable una medida que tienda a producir una mejora, y mucho más en este caso cuando se trata de la economía que es motor propulsor de muchas cosas dentro del día a día de cualquier nación; el punto a analizar, es cómo se está haciendo, en aras de siempre esperar que todo se maneje dentro del escenario técnico deseable en materia tributaria.

Aquí es donde entonces nos hacemos la siguiente pregunta: ¿para qué se suspende el cobro del IVA por uno, dos o tres días en un intervalo de un año?, si consideramos que el período de imposición del IVA es por determinación mensual en la mayoría de las jurisdicciones, y en el caso colombiano no es distinto tan solo teniendo una variante por agrupación en bimestres y



cuatrimestres. Resulta previsible que el objeto que se logra, no es relevante si lo que se busca es un verdadero sacudón a la actividad económica.

Peor aún, se busca producir una mejora económica ¿pero con afectación de la debida posibilidad de recuperación del IVA soportado por parte del comerciante?.

Entendamos que en la determinación de la cuota tributaria periódica bajo la metodología de Sustracción sobre Base Financiera o Impuesto contra Impuesto, que es el que aplicamos en Venezuela, y también es el adoptado en Colombia, el comerciante o prestador del servicio, para determinar el quantum del tributo a pagar en su declaración, toma el total de los créditos del IVA soportados por la adquisición de bienes y servicios, y a ello le imputa, el IVA facturado por los mismos conceptos que él genera; el neto positivo, constituye un monto a pagar al ente recaudador, mientras que el monto en negativo, representa un crédito pendiente a su favor e imputable en la próxima declaración, hasta su recuperación matemática.

Siendo esto así, ¿puede decirse que es



exitosa una medida aplicada en la cual el comerciante no podrá durante las ventas de los 3 días referidos ab initio, generar el IVA necesario que le permita recuperar el IVA que soportó en la adquisición de esos bienes vendidos? La respuesta es obvia, y es NO, ya que el IVA que soportó y que no podrá recuperar, pues debe asumirlo como un costo y con ello afectar su resultado económico del período a declarar.

Según informa el referido portal BBC, en este primer día sin IVA comentado, "(...) se ha dado un crecimiento de por lo menos cinco veces las ventas a lo largo del día, en comparación a un día en situación de pandemia y por lo menos un 30% adicional respecto a un día normal antes de la pandemia según el ministro de Comercio, Industria y Turismo, José Manuel Restrepo".

Es indiscutible que la medida constituye una suerte de bálsamo o mejoría de horas en el flujo de caja, ya que es inobjetable el efecto de incremento que se generó por esa suerte de "síndrome de compras nerviosas" que invadió a la población, pero ello, se vea por donde se vea, no constituye una acertada medida de política fiscal o de real incentivo en materia tributaria. Tengamos en cuenta que en el IVA que comúnmente y por el método plurifásico de aplicación de este tributo se determina, la carga que corresponde al sujeto incidido que es el último en la cadena (el comprador final), pasa a tenerla ahora el comerciante al no poder recuperar vía traslación del mismo; ello, sin duda es una perversión en esta

materia.

Tengamos presente que 3 días sin el cobro de este tributo, y mucho más si consideramos que el grueso de esos 100 productos afectados por la suspensión del IVA están representados por artículos electrónicos y electrodomésticos, pues no buscan proteger a la población permitiéndoles adquirir bienes sin este impuesto, sino que están buscando la mejoría en la actividad de ventas por parte del comerciante, pero a su vez, no permitiéndole recuperar el IVA al no poder facturarlos, y que para él termina representando un costo; totalmente contradictorio: “te ayudo pero a la vez te hundo”.

¿Cuál es el tiempo de duración ideal de un incentivo?. Nadie ha coincidido en que haya una sola respuesta, pero en lo que si hay coincidencia absoluta es que los incentivos nunca logran su fin esperado, si no transmiten una idea de perdurabilidad en el tiempo y seguridad y garantía a quien obtiene el beneficio; por regla general los efectos nunca se obtienen en poco tiempo, son carreras de largo aliento.

El Informe CIAT-ONU ya citado previamente considera en uno de sus apartes que “(...) La exoneración temporal de impuestos puede durar apenas 1 año o incluso 20 años. Para determinar su duración, se considera el atractivo que representa para los inversores frente al costo fiscal que representa para el tesoro del país(...)”.

La supresión de un tributo por unos días,



sin duda, no constituye una medida acertada si se maneja dentro de un conjunto de medidas que busquen una mejora en la actividad económica.

Como dijimos, estas medidas no juegan ningún papel dentro de las razonables, sostenibles, sugeribles y considerables en el marco de una adecuada política fiscal, pero, ¿qué hacer entonces en estos casos?. No hay un traje único, todo debe ser medido y ajustado debidamente al talle de la economía y el país, pero sin duda más que una suspensión de 3 días al año, lo coherente sería entre otras alternativas, evaluar un plan de reducción de alícuotas impositivas en la venta de aquellos productos cuya industria se busca incentivar, exoneraciones o exenciones en aquellos productos que son vitales para la población pero que no apuntan a ser bienes “suntuarios” o “prescindibles”, entre otros.

Todo tributo dejado de recaudar por vía del sacrificio fiscal asociado a medidas de este tipo, sin duda será razonable, si ello ayuda a potenciar la actividad económica; en otras condiciones, solo será eso, un sacrificio, que en nada coadyuvará a mejorar el desempeño de la economía del país que se trate.



Debe tenerse presente que en la oportunidad de la implementación de un eficiente plan de incentivos fiscales es vital tener en cuenta, el A, B y C de esta área tan específica:

1. Los incentivos en esta materia, deben insertarse dentro de una planificación que los coordine con los demás instrumentos de política económica y social en forma suficientemente explícita para que tanto el sector público como el privado comprendan la finalidad que tales incentivos persiguen y la responsabilidad que de ellos cabe para su consecución. No pueden en ningún momento, constituirse en elementos establecidos solo para paliar una situación coyuntural.

2. Debe apostarse a la existencia de un sistema tributario estable, coherente y técnicamente estructurado, con tipos impositivos no numerosos, y no desalentadores para el ejercicio de la actividad privada, así como también, debe existir una administración pública tributaria, eficiente y proba, para que se conviertan en suma, como un incentivo general a los objetivos buscados en pro del desarrollo económico y social, especialmente por asegurar los derechos

de expectativa del contribuyente, permitiendo en consecuencia, limitar los incentivos tributarios a los casos realmente necesarios, pero también bajo un escenario de garantía y estabilidad jurídica y de sostenimiento del incentivo, en el tiempo previsto.

3. Debe efectuarse un monitoreo constante y oportuno que permita evaluar si los efectos perseguidos por la implementación de los incentivos, se están materializando; en caso de no ser así, producir los correctivos de rigor, pero siempre en comunicación con el sujeto administrado que le permita sentir y entender que a pesar de los posibles cambios, le están siendo concedidas las garantías necesarias para proteger su plan de inversión o actividad proyectada originalmente.

En todo escenario pues, corresponde necesariamente al operador jurídico buscar la adecuación de las normas de incentivos a los hechos económicos reales, constantes, proyectables y repetitivos, no coyunturales, a la naturaleza y estructura del impuesto e incluso a la normativa impositiva preexistente a su vigencia. En ningún caso puede el incentivo ser otorgado como un favor al contribuyente, debe jugar necesariamente un rol protagónico en un todo concebido como estructura. Todo, forma parte de un todo, para un todo. Visto lo anterior entonces debemos decir, que una medida de este tipo, no tiene ningún valor práctico real, siendo otorgada por solo 3 días.

Antonio Dugarte Lobo  
Socio División de Asesoría Tributaria & Legal