

C. de E.

mesa de revistas

Problemas del Desarrollo. — Revista Latinoamericana de economía. Trimestral. No. 2, enero-marzo de 1970. Organó del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Director: Ferrando Carmona.

UN ensayo de Benjamín Retchkiman en esta publicación, la más reciente de las universitarias, nos pone alerta —y ojalá haga repensar sus proyectos a las autoridades fiscales— sobre los graves inconvenientes que pueden seguirse para la economía nacional si se aprueba en el próximo periodo de sesiones el proyecto de ley para establecer en México el impuesto al valor agregado. El trabajo de Retchkiman lleva por título "El impuesto al valor agregado: un intento de racionalización".

Retchkiman expone los antecedentes históricos del impuesto. Señala cuáles han sido las motivaciones y resultados de su aplicación en Francia, Japón, los Estados Unidos (particularmente en Michigan) y la República Federal Alemana. Define el valor agregado como "las entradas brutas de ventas menos todos los gastos por bienes y servicios comprados a otras empresas".

El objeto del gravamen en México, según el proyecto, es "la entrega de toda clase de bienes (tangibles e intangibles), con carácter traslativo de dominio o para su aprovechamiento temporal, así como permutas y prestación de servicios; siendo el sujeto del impuesto quien recibe los bienes o servicios...; el o las personas físicas o morales que hacen las entregas de los bienes o prestan los servicios tienen responsabilidad solidaria por el pago del tributo". Es decir, que el impuesto se refiere a las ventas, el sujeto es el comprador, y la responsabilidad solidaria corresponde al vendedor. La tasa general del impuesto —con diversas modalidades y excepciones— es del 5 por ciento, la cual puede duplicarse en tratándose de artículos suntuarios.

De acuerdo con Retchkiman, el impuesto al valor agregado tiene como ventajas las siguientes: "sus entradas son más estables tanto en el caso de un gravamen sobre las rentas de las corporaciones —a nivel estatal— como en el de un tributo a las ventas; todos los negocios deben pagar contribuciones sin tomar en cuenta utilidades; no se piramidiza, como los gravámenes generales a las ventas; no se penaliza la eficiencia, como en el caso del impuesto sobre la renta; es formalmente el medio más correcto de gravar a los negocios y es económicamente neutral".

Si bien se mira —señala Retchkiman—, "por lo menos tres de las afirmaciones sobre las ventajas del valor agregado pueden considerarse como argumentos para no emplear el gravamen a la renta de las corporaciones, o para que no se le considere como recurso básico de la constelación tributaria". Las que se pueden considerar claramente como desventaja, son: "1. No toma en cuenta la capacidad de pago del causante; 2. Es pesado para los "negocios pequeños"; 3. Castiga a las listas de raya, discrimina en favor de las industrias altamente mecanizadas, no es neutral y puede promover desempleo tecnológico; 4. Este valor agregado es justamente otro nombre del gravamen a las ventas; 5. El impuesto es inequitativo, inadecuado y está lleno de exenciones, deducciones y complejidades".

Problemas del desarrollo incluye además en este número: una breve encuesta (a la que responden Eduardo Botas Santos, Ferrando Carmona, José Luis Ceceña Gámez, Roberto Martínez Le Clainche, Angel Palerm y Ricardo Pozas), sobre cuál es el problema más importante del desarrollo actual de México. Las respuestas señalan varias, pero parece haber coincidencia en las cuestiones básicas, son: la dependencia del extranjero, la desigual distribución del ingreso y la riqueza, y la deficiente estructura agraria).

El economista venezolano D.F. Maza Zavala censura con acritud a la ALALC, en cuya formulación "se advierte la huella keynesiana", dice. "La tesis de la integración latinoamericana tendría fundamentos —añade— si pudiera demostrarse que pone en movimiento fuerzas capaces de ocasionar un cambio estructural. Hasta ahora no se ha hecho ninguna demostración de esta índole". Y al denunciar que el mercomún latinoamericano es sólo una oportunidad para intensificar la dominación imperialista sobre los países de esta área, cita un pasaje de Fortune, donde se afirma, precisamente, que "para la empresa privada de los Estados Unidos el mercado común significa seductoras oportunidades nuevas".