

ANÁLISIS MACROECONÓMICO

La reducción del impuesto corporativo en EE.UU. no revertiría la mayor competitividad manufacturera de México

Carlos Serrano / Javier Amador / Iván Martínez / Arnulfo Rodríguez / Saidé Salazar

21 Noviembre 2017

- **México seguiría siendo más competitivo que EE.UU. en la producción de manufacturas aun si ese país bajara la tasa corporativa de impuestos de 35% a 20%**
- **El diferencial de costos laborales es un factor suficiente para que México siga siendo más competitivo que EE.UU.**
- **Además, el impuesto corporativo estatal en EE.UU. que si bien es una deducción fiscal federal permitida, aún representa un costo fiscal adicional, así como la depreciación del peso mexicano observada desde abril de 2016 son factores que contribuyen a mantener la relativa mayor competitividad manufacturera de México**
- **Por lo anterior, consideramos que México no debería de reaccionar reduciendo la tasa del ISR a personas morales. En el caso de que el gobierno mexicano decidiera reducir la tasa del ISR a personas morales de 30% a 20%, el ISR mostraría una pérdida recaudatoria permanente que equivaldría a 1.2% del PIB; esto eliminaría el superavit fiscal primario planeado para 2018**
- **Una medida como esa sería irresponsable en el contexto actual en que el gobierno lleva a cabo un proceso de consolidación fiscal y, sobre todo, considerando los bajos niveles históricos de recaudación observados en México**

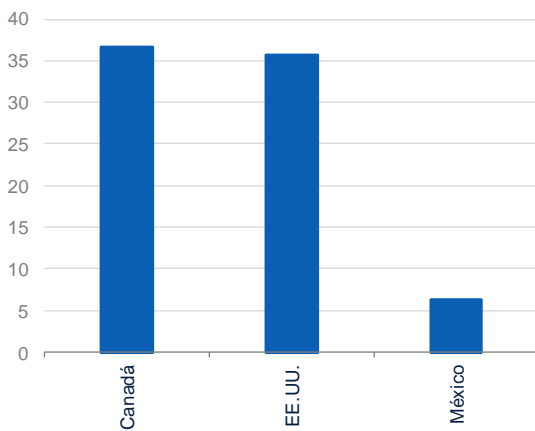
La propuesta de reforma fiscal que actualmente se discute en EE.UU. contempla una reducción en la tasa del impuesto a la renta corporativa de 35% a 20%. La preocupación consiste en que, dado que esta tasa en México es de 30%, el país deje de ser competitivo en relación a Estados Unidos y que, por tanto, empiece a perder inversión extranjera directa. En nuestra opinión, son temores mal fundamentados. La tasa de impuestos no es el único, ni el principal factor que determina las decisiones de dónde invertir. 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 sobre la renta corporativa? ¿Por qué hay muchas más empresas en California, cuya tasa es 9%, que en Wyoming que es 0%? No obstante, si se hiciera este cambio fiscal en Estados Unidos, es importante reconocer que México perdería algo de la ventaja en competitividad que tiene frente a ese país en la producción de manufacturas pero seguiría teniendo ventaja.

En relación a tal propuesta fiscal en Estados Unidos, surgen dos preguntas pertinentes: ¿Qué tanto afectaría la inversión extranjera directa de EE.UU. en México? ¿Debería el gobierno mexicano reaccionar y también disminuir la tasa corporativa?

Respecto a la primera pregunta, nuestras estimaciones apuntan a que aun si dicha reducción de impuestos se implementara en EE.UU., México seguiría siendo más competitivo en la producción de manufacturas en relación a ese país. Consecuentemente, la inversión extranjera directa no debería ser afectada de manera considerable. Ello debido a las siguientes razones:

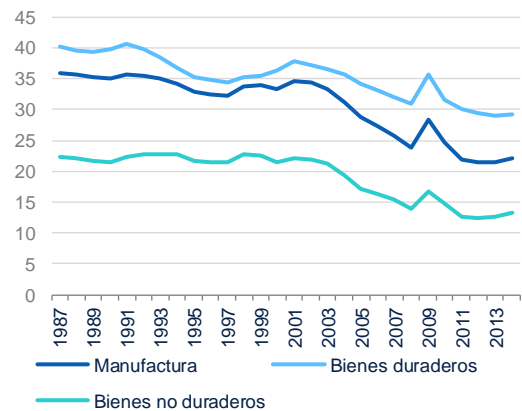
- i) Los costos de compensación laboral en la industria manufacturera de EE.UU. son en promedio casi seis veces mayores que en México (Gráfica 1). A su vez, la participación de los costos laborales manufactureros de EE.UU. en el ingreso total de dicha industria en 2014 –última cifra disponible– se ubicaba en 22.1% (Gráfica 2). Hemos realizado un cálculo para determinar si ese diferencial compensaría la reducción en impuestos en EE.UU. y determinar en cuál de los dos países sería más rentable producir manufacturas de aprobarse la reducción de la tasa corporativa a 20% y así ubicarse en un nivel 10 pp menor a la de México. Encontramos que tan sólo el diferencial de costos laborales es un factor suficiente para que México siga siendo más competitivo que EE.UU. (Gráfica 3). En el escenario más conservador, sería al menos 10% más rentable producir manufacturas en México que en EE.UU. Es decir, México perdería algo de la ventaja en competitividad manufacturera que tiene frente a EE.UU. pero seguiría manteniendo una clara ventaja. Los supuestos que se utilizaron para la obtención y posterior comparación de las utilidades netas de impuestos entre los dos países se muestran en el Cuadro 1.

Gráfica 1. Compensación laboral por hora en la industria manufacturera en 2012 (USD)



Fuente: BBVA Research con datos de BLS

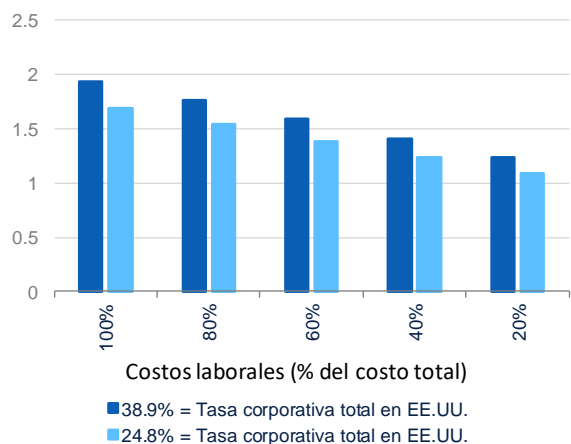
Gráfica 2. Participación de los costos laborales en la manufactura de EE.UU. (% del ingreso nominal)



Fuente: BBVA Research con datos de BLS

- ii) Además, hay que considerar que la depreciación del peso observada desde abril de 2016 (asociada al riesgo Trump) de más de 10% casi compensaría la reducción de impuestos en EE.UU. Esta depreciación significa también que México es más competitivo en relación a Estados Unidos aun si se diera la mencionada reducción de impuestos.

Gráfica 3. Utilidades después de impuestos en México / Utilidades después de impuestos en EE.UU. (Cociente)



Fuente: BBVA Research

Cuadro 1. Supuestos utilizados para la obtención de las utilidades después de impuestos corporativos en EE.UU. y México

Rubro	Actual		Con reforma fiscal	
	Radificada en EE.UU.	Radificada en México	Radificada en EE.UU.	Radificada en México
Ingresos	\$100	\$100	\$100	\$100
Costo total	\$50	Por calcular	\$50	Por calcular
Costos laborales	X%*50	(X%/5.6)*50	X%*50	(X%/5.6)*50
Costos no laborales	(100%-X%)*50	(100%-X%)*50	(100%-X%)*50	(100%-X%)*50
Impuesto estatal	6% ó \$3	-	6% ó \$3	-
Impuesto federal	35%	35%	20%	30%
Utilidad después de impuestos federales y estatales	$(\$100-\$50-\$3)*0.65 = \30.55	$(\$100-\$50-\$3+50)*X\% = X\%/5.6)*0.65$	$(\$100-\$50-\$3)*0.80 = \37.6	$(\$100-\$50-\$3+50)*X\% = X\%/5.6)*0.70$

Fuente: BBVA Research

- iii) También debemos tomar en cuenta que la tasa impositiva federal a la renta corporativa no es la única que enfrentan las empresas en EE.UU.; 44 estados y Washington D.C. tienen también un impuesto estatal que fluctúa entre 3% y 12%. Si además del impuesto federal propuesto de 20% se considera la tasa impositiva promedio de los 50 estados y Washington D.C. (6%), la ventaja competitiva para México en términos de utilidades después de impuestos se amplía. Aunque los impuestos corporativos estatales son deducciones permitidas para el impuesto corporativo federal¹, aún representan un costo fiscal adicional para las corporaciones².

Debido a estos factores, en el caso de que EE.UU. disminuyera al 20% sus impuestos corporativos federales, producir manufacturas en México continuaría siendo al menos 10% más rentable que en ese país de acuerdo con los supuestos utilizados en el ejercicio numérico.

1: Las ganancias corporativas gravables a nivel federal equivalen a los ingresos de una corporación menos las deducciones permitidas, incluido el costo de los bienes vendidos, los salarios y otros gastos de compensación de empleados, intereses, impuestos no federales, depreciación y publicidad.

2: Considere un ejemplo simple en el que una corporación tiene que pagar impuestos por ganancias de \$50. Tendría que pagar en promedio un impuesto corporativo estatal de \$3 (6% de \$50) que se deduciría del impuesto corporativo federal. Por lo tanto, pagaría un impuesto federal del 35% por ganancias de \$47 (\$50-\$3), es decir, \$16.45. En total, la corporación no pagaría \$17.5 (35% de \$50) de impuesto federal + \$3 (6% de \$50) de impuesto estatal, pagaría \$16.45 + \$3 = \$19.45.

El impuesto corporativo estatal representa en promedio un costo fiscal adicional de 3.9pp sobre la tasa marginal federal de 35%. En términos generales, las empresas terminan pagando un 35% menos del impuesto marginal de sociedades (es decir, 3.9% en vez de 6%).

Por otra parte, el análisis debería de considerar cuáles son las tasas de impuestos efectivamente pagadas y no las estatutarias. Las tasas efectivas suelen ser menores debido a mecanismos de deducción, consolidación, y otros. De acuerdo a la Oficina Presupuestaria del Congreso de EE.UU. (CBO, por sus siglas en inglés), la tasa corporativa efectiva en México es 11.9% mientras que en EE.UU. es 18.6%. Es decir, en México se paga una tasa significativamente menor. De hecho, cuando se observan las tasas efectivas, México no es de los países con mayores tasas. Esto significa que México es más competitivo también en términos de tasas corporativas efectivas que EE.UU., incluso más de lo que un análisis de tasas estatutarias indicaría.

Gráfica 4. Tasa corporativa estatal en EE.UU.
(% de la renta corporativa)



Fuente: BBVA Research con datos estatales de impuestos estatutarios y Bloomberg BNA

Por lo anterior, consideramos que México no debería de reaccionar reduciendo la tasa del ISR a personas morales. En el caso de que el gobierno mexicano decidiera reducir la tasa del ISR a personas morales de 30% a 20%, el ISR mostraría una contracción anual de 16.9%, equivalente a 1.2% del PIB. Por lo tanto, la implementación de esta medida en México pondría en gran riesgo el cumplimiento de la meta de 0.9% del PIB para el superávit primario de 2018. Además, se trataría de una reducción recaudatoria permanente. Esto sería irresponsable en el contexto actual en que el gobierno lleva a cabo un proceso de consolidación fiscal y, sobre todo, considerando los bajos niveles históricos de recaudación observados en

México. El principal problema fiscal que tiene México es que la recaudación tributaria es muy baja como proporción del PIB. La más baja de la OCDE y más baja que en la mayoría de países con un nivel de desarrollo económico similar.

En resumen, i) no es necesario reaccionar ante el eventual cambio impositivo en EE.UU. ya que México seguiría siendo más competitivo, y ii) aun si se quisiera reaccionar, no existe suficiente espacio fiscal para ello.

Esto no significa que no sea deseable lograr una reforma fiscal que baje la carga a las empresas y la suba al consumo. Pero esta es una discusión que se debe tener de forma independiente al proceso fiscal en EE.UU. y siempre cuidando que cualquier cambio sea al menos neutral en lo que a recaudación se refiere.

Aviso Legal

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.