



Impuesto Local a las Ventas: Comparación México-E.U.A

Margarita Navarro Franco

Durante varios años se ha analizado la posibilidad para que las entidades federativas establezcan un impuesto general a las ventas. Hoy, la posibilidad jurídica para que los estados establezcan un impuesto de este tipo vuelve a revisarse. Por lo tanto, en este artículo se presentan un estudio comparado entre el impuesto a las ventas finales en los Estados Unidos y las características de lo que podría ser un impuesto local a las ventas en México.

JOSÉ ALEJANDRO JESÚS VILLARREAL GASCA

**Secretario de Finanzas y Planeación
del Estado de Morelos y Coordinador del Grupo de
Ingresos de la CPPF**



La imposición al consumo o a las ventas, a partir de su conformación e implementación, ha constituido desde hace varias décadas, una fuente de ingresos importante en la recaudación de distintas naciones. Independientemente de su potencial económico, las economías se apoyan de manera importante en este tipo de gravamen, dado que el peso de esta sola fuente de ingresos en la estructura económica-tributaria, reviste una importancia significativa.

En este contexto, podemos observar en la mayoría de los países federales una marcada tendencia a utilizar este tipo de contribuciones al consumo en sus diferentes modalidades. Por lo que en la presente publicación, analizaremos algunos aspectos jurídicos del sistema tributario estadounidense en relación a la imposición al consumo, comparándolo con el esquema mexicano, de forma tal que el lector

pueda contar con la información necesaria para hacer sus propias reflexiones sobre el tema.

Luego entonces, el sistema impositivo del gobierno Federal de los Estados Unidos es de naturaleza progresiva, esto quiere decir que mientras más dinero se genera, más impuesto se paga. El cumplimiento del pago de impuestos en esta nación es tomado muy seriamente, ya que es una obligación de todo ciudadano o residente (temporal o permanente) que genere ingresos. Es administrado y controlado de manera muy estricta a través del Servicio de Impuesto Internos “IRS” (Internal Revenue Service).

El IRS, es la agencia federal del gobierno de los Estados Unidos, encargada de la recaudación fiscal y del cumplimiento de las leyes tributarias. Constituye una agencia enmarcada en el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos y también es responsable

“A diferencia del IVA, respecto del impuesto a las ventas en Estados Unidos no hay ninguna carga o los requisitos de información para las empresas”

de la interpretación y aplicación de las leyes fiscales de carácter federal.

De esta manera, los impuestos de los Estados Unidos se pagan a nivel local, estatal y federal. Los impuestos estatales y municipales son recaudados por los respectivos gobiernos Sub-nacionales. Los Impuestos sobre el Alcohol y el Tabaco, tanto federales como estatales, son recaudados por el Consejo encargado de la Imposición y el Comercio de las Bebidas Alcohólicas y el Tabaco.

En el caso específico de la imposición al consumo, en Estados Unidos no existe un sistema fiscal equiparable al IVA. En su lugar, se establecen los impuestos sobre ventas que son determinados individualmente por cada estado y excepcionalmente por cada ciudad, teniendo una clara autonomía en la administración de sus impuestos.

El antecedente más próximo de este tipo de impuesto en Estados Unidos se ubica a principios de 1930, du-

rante los años de depresión, donde la mayoría de los Estados adoptaron un impuesto sobre las ventas como fuente de ingresos y para sustituir a los impuestos de propiedad que se venían utilizando como fuente de ingresos locales.

A diferencia del IVA o GST (Goods and Services Tax), el impuesto a las ventas en Estados Unidos, sólo se aplica sobre la transacción final con el cliente, y no hay ninguna carga o los requisitos de información para las empresas en la cadena de suministro. En la mayoría de los casos, el vendedor es responsable de la determinación, recaudación y liquidación de impuestos sobre las ventas al estado local.

Por lo tanto, cuando una persona compra un producto en una tienda en los Estados Unidos, tendrá que pagar un impuesto a las ventas sobre un tope de la lista de precios del producto. Los impuestos a las ventas son regidos por el estado como un derecho constitucional.

- **CARACTERÍSTICAS DEL IMPUESTO LOCAL A LAS VENTAS EN ESTADOS UNIDOS**

El impuesto sobre las ventas a minoristas en vigor en la mayoría de los estados americanos, se limita en gran medida a las ventas de bienes personales y sólo se aplica de manera selectiva (y desigual) a la venta de servicios. Por lo tanto, el impuesto estatal sobre las ventas al por menor es un gravamen indirecto de una sola etapa en el gasto de los consumidores, es decir, se aplica a las ventas finales de bienes y servicios para uso personal y el consumo.

Los impuestos estatales a las ventas minoristas comparten una serie de funciones administrativas que reflejan, y en algunos casos están destinadas a promover la filosofía del impuesto como un gravamen sobre el uso del comprador o el consumo de la cosa vendida, con la carga tributaria que descansa sobre la de los consumidores; es decir, se busca que la incidencia económica del impuesto, sea pagada por el consumidor.

De esta manera, los impuestos sobre las ventas son retenidos por el vendedor al comprador y se imponen sobre una base de transacción por transacción. Finalmente cabe señalar que están exentos del pago de este impuesto, la mayoría de los productos alimenticios, como leche, pan y mantequilla, exceptuando las comidas de preparación caliente.

El impuesto a las ventas varía por estado, pero el promedio de los impuestos a las ventas es alrededor de 7.25%.

Tasas del Impuesto a las Ventas en E.E.U.U.- 2011

Estado	Tasa vigente al 1 de julio de 2011)
Alabama	4.0
Alaska	nulo
Arizona	6.6
Arkansas	6.0
California	7.25
Colorado	2.9
Connecticut	6.35
Delaware	nulo
Florida	6.0
Georgia	4.0
Hawai	4.0
Idaho	6.0
Illinois	6.25
Indiana	7.0
Iowa	6.0
Kansas	6.3
Kentucky	6.0
Luisiana	4.0
Maine	5.0
Maryland	6.0
Massachusetts	6.25
Michigan	6.0
Minnesota	6.88
Misisipi	7.0
Misuri	4.23
Montana	nulo
Nebraska	5.5
Nevada	6.85
New Hampshire	nulo
Nueva Jersey	7.0
Nuevo México	5.13
Nueva York	4.0
Carolina del Norte	4.75
Dakota del Norte	5.0
Ohio	5.5
Oklahoma	4.5
Oregón	nulo
Pensilvania	6.0
Rhode Island	7.0
Carolina del Sur	6.0
Dakota del Sur	4.0
Tennessee	7.0
Texas	6.25
Utah	5.95
Vermont	6.0
Virginia	5.0
Virginia Occidental	6.0
Wisconsin	5.0
Washington	6.5
Washington DC	6.0
Wyoming	4.0

Fuente: http://www.usa-sales-use-tax-e-commerce.com/table_sales_rates.asp

- **LA EXCLUSIÓN DE LOS SERVICIOS DE LA BASE DE IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS EN ESTADOS UNIDOS**

A partir del establecimiento de los impuestos locales a las ventas en general por las legislaturas estatales durante la década de 1930, este gravamen se limitó en gran medida a las ventas de bienes muebles tangibles y servicios seleccionados.

La explicación original para el alcance limitado de la base de impuesto sobre las ventas radicó, en parte, en el deseo de crear un impuesto simple y fácilmente administrable y en parte, en la percepción de que un impuesto sobre los servicios constituye por naturaleza un impuesto al trabajo.

A pesar de la renuencia histórica de los estados a extender el impuesto a las ventas incluyendo los servicios, las presiones económicas y fiscales han traído como consecuencia en la economía estadounidense, que se grave además de los bienes, los servicios públicos, los servicios de hoteles y moteles, los servicios como la reparación de bienes muebles tangibles, reparación de bienes inmuebles, servicios de procesamiento de datos, servicios de información y servicios informáticos. Sin embargo, los estados no han ampliado la base del impuesto sobre las ventas a los servicios que generan los mayores ingresos, tales como la construcción, servicios profesionales y servicios de salud, por lo que la expansión ha sido muy desigual.

Llama especialmente la atención que en la mayoría de los estados se

contienen disposiciones tendientes a eliminar las inversiones de la base imponible del gravamen y evitar la piramidación del impuesto. Sin embargo, aproximadamente el 40 por ciento de los ingresos estatales son atribuibles a la inversión de las empresas.

- **EL IMPUESTO COMPLEMENTARIO O DE “USO”**

Según la interpretación que realiza la Corte Suprema de los EE.UU. respecto de la Cláusula de Comercio de la Constitución Federal, los estados carecen de la facultad constitucional de gravar un impuesto sobre las ventas de bienes o servicios adquiridos en otros estados o en el comercio interestatal, dado que establecer un impuesto sobre una transacción de este tipo, sería tanto como ampliar su potestad tributaria más allá de sus fronteras; en este sentido, dada la prohibición constitucional y con el propósito de evitar la competencia tributaria entre un estado y otro, decidieron establecer un gravamen “complementario” o “compensatorio” por el uso, almacenamiento o consumo de bienes en el estado de operaciones realizadas fuera de éste.

En este sentido, el impuesto de uso impone una exigencia igual en cantidad a los impuestos sobre las ventas determinado sobre la venta de los bienes en cuestión si dicha venta se hubiera producido dentro de la jurisdicción fiscal del Estado.

Así las cosas, en su conjunto el impuesto sobre las ventas y el impuesto de uso, proporcionan un esquema uni-

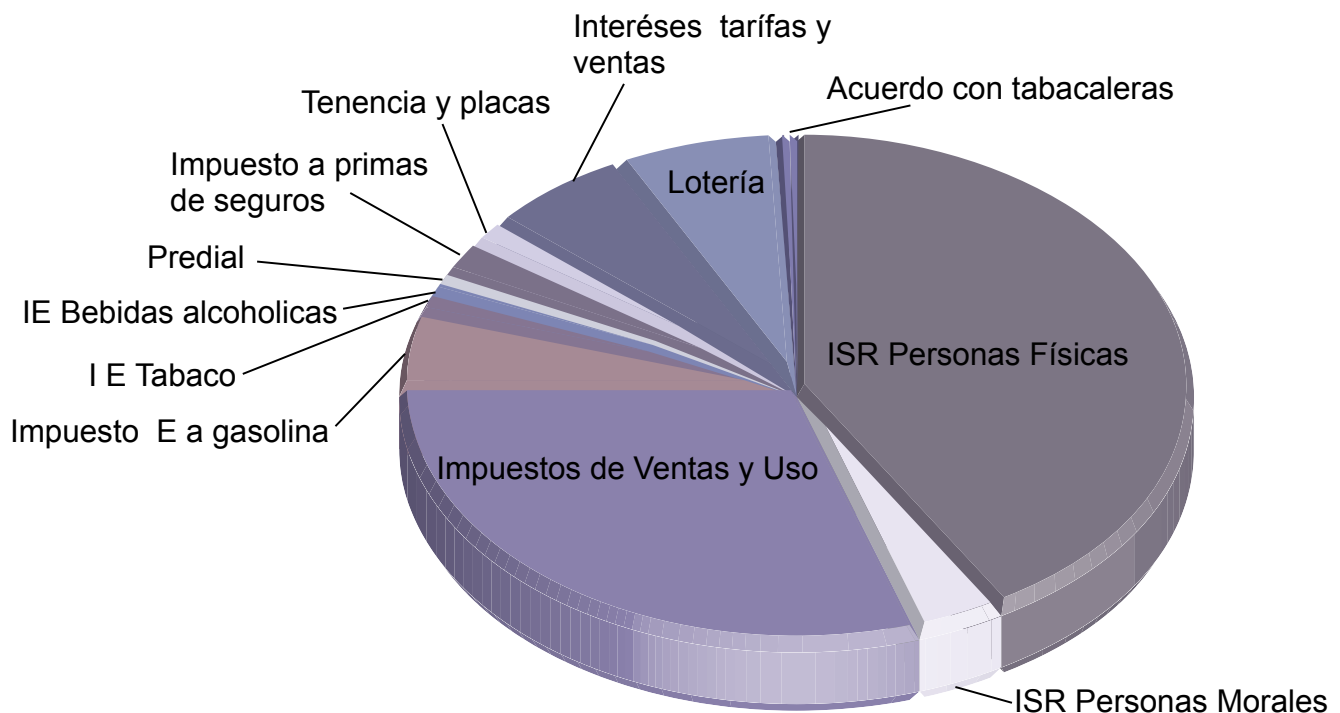
forme de los impuestos sobre los bienes adquiridos dentro del Estado y los bienes adquiridos fuera de éste. Cada uno de los 45 estados (y el Distrito de Columbia), que grava un impuesto sobre las ventas también grava un impuesto de uso de compensación.

Cabe aclarar que en virtud de que el impuesto de uso es complementario del impuesto a las ventas, por lo general sólo se aplica al uso de bienes y, en algunos estados, a los servicios que no hayan sido sometidos al impuesto de ventas; de tal suerte que con el fin de

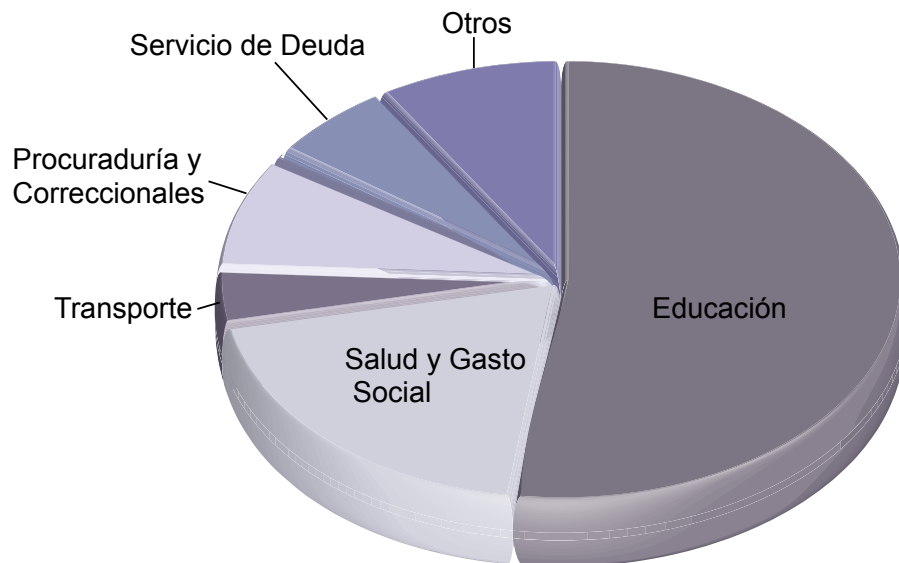
evitar la doble imposición de las transacciones de varios estados, se permite acreditar el impuesto sobre el uso de impuestos sobre venta o uso pagado a otros estados.

Con el propósito de exponer gráficamente la dimensión e importancia que representan los impuestos a las ventas y de uso en los Estados Unidos, a continuación mostramos como ejemplo el caso del estado de Georgia donde se muestra el total de sus ingresos locales, así como el total de gastos estatales, de la siguiente manera:

Ingresos Estatales Año Fiscal 2011



Gasto Estatal Año Fiscal 2012



A partir de los gráficos que muestran información de los ingresos y gastos totales del estado de Georgia, es viable admitir que la política fiscal utilizada tiene un enfoque específico tendiente a fortalecer áreas estratégicas como la educación, la salud y el gasto social. En este sentido, el impuesto a las ventas y el impuesto al uso, adquiere por sí mismos un peso importante dentro de sus ingresos totales, constituyéndose así en la fuente primaria para sufragar gastos públicos de carácter social.

- **LA DIVERSIDAD EXISTENTE EN LOS REGÍMENES FISCALES EN LOS DIFERENTES ESTADOS SUB NACIONALES EN ESTADOS UNIDOS.-**

Aunque la estructura general del régimen fiscal del impuesto sobre las ventas al por menor muestra los rasgos

comunes entre los diferentes estados sub nacionales, existe una diversidad extraordinaria en los detalles individuales del impuesto en cada estado, relativas a bases impositivas, tarifas, y en su disposiciones administrativas.

Vale la pena observar que, en ausencia de una legislación federal que requiera a los estados a cumplir con una norma nacional, la estructura constitucional estadounidense no sólo tolera la diversidad entre los estados, sino que tiende a celebrar y respetar dicha autonomía tributaria.

Amén de lo anterior, cabe decir que existen restricciones constitucionales sobre las potestades tributarias de los estados tratándose del mercado común nacional; in embargo, estas restricciones son limitadas y, en contraste con un estado corporativo y de impuestos sobre la renta con un modelo nacional, no hay impuesto sobre el consumo que sirva como un modelo

similar para los demás estados. Cada estado establece sus excepciones y esas excepciones siempre reflejan la opinión de las legislaturas estatales individuales que responden a una visión para solucionar diferentes problemas políticos y económicos locales.

Así mismo, las tasas de impuestos sobre las ventas varían de un estado a otro y, a veces entre las categorías de producto o servicio dentro de un mismo estado; algunos estados tienen tasas altas o más bajas para productos tales como maquinaria de granja, alimentos, medicamentos y alquileres, por lo que, la administración de este gravamen local también varía considerablemente de un estado a otro. Cada retenedor debe registrarse individualmente en cada estado en el que tiene una presencia física sin importar donde se encuentre su domicilio fiscal o matriz corporativa, y los requisitos de registro a menudo difieren de los estados en particular; en este contexto, cada retenedor tiene la obligación de presentar las declaraciones y enteros mensuales en el estado en el que está registrado.

- **EL RETO QUE REPRESENTA ARMONIZAR LAS VENTAS LOCALES DE RÉGIMENES TRIBUTARIOS DIFERENTES**

Durante la mayor parte de sus 70 años de historia, nunca ha habido un movimiento concertado para armonizar los impuestos de los EE.UU. a las ventas sub nacionales sobre una base múltiple. Por lo que, el impuesto en su forma actual es un mecanismo com-

plejo para una economía cada vez más orientada a servicios y comercio digital, y sin fronteras.

Luego entonces, en la búsqueda de soluciones que ataquen a los problemas de base y que erradiquen la desigualdad que tiende a crear la complejidad del sistema, se ha analizado la creación de una tasa uniforme para el impuesto sobre las ventas que pudiera ser administrado en un ambiente multiestatal con cargas mínimas para los retenedores interestatales; sin embargo, este tipo de impuesto reduciría la autonomía tributaria que hoy por hoy ostentan los estados en la Unión americana, obligándolos a coordinarse en un esquema articulado como el que hoy en día vivimos, guardadas proporciones, en México respecto del Impuesto al Valor Agregado.

- **HACIA UN IMPUESTO LOCAL A LAS VENTAS EN MÉXICO**

La distribución de las facultades financieras y, consecuentemente, de los recursos ha sido siempre un tema delicado, pero en la actualidad resulta aún más trascendente si tomamos en cuenta que las entidades federativas y los municipios requieren de una plena autonomía financiera para llevar a cabo todas las atribuciones que originalmente tenían y las que han adquirido como consecuencia de las políticas asistenciales que se aplicaron en nuestro país propias del Estado de bienestar y de la explosión demográfica.

En este contexto, la preocupación que han manifestado las entidades federativas por conducto de sus autori-



OTHÓN RUIZ MONTEMAYOR

Secretario de Finanzas y Tesorero General del Estado de Nuevo León e integrante del Grupo de Ingresos de la CPFF

dades hacendarias, de fortalecer sus finanzas públicas, ha sido atendida por el Ejecutivo Federal, el cual, a través de la Exposición de Motivos para la Reforma Fiscal de 2012, incorporó nuevamente¹ la posibilidad para las entidades de instrumentar un impuesto local al consumo, totalmente autónomo del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, ambos federales.

Debemos resaltar que el impuesto local a las ventas encuentra su antecedente diez años atrás, cuando por disposición expresa de la Ley de Ingresos para el Ejercicio Fiscal de 2002, específicamente contenía en las fracción X del Artículo Séptimo Transitorio, la

¹ El impuesto local a las ventas tuvo su primer antecedente de vigencia en el marco jurídico mexicano en el año 2002 cuando es incorporado en la Ley de Ingresos de la Federación para ese ejercicio fiscal.

posibilidad jurídica para que las entidades federativas establecieran un impuesto a las ventas y servicios al público en general, sin que se considerara como un incumplimiento de los convenios celebrados con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ni como violación al artículo 41 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Sin embargo, la Ley del Impuesto al Valor Agregado establece las limitaciones a las potestades tributarias de las entidades federativas adheridas al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal, así como las excepciones a las mismas, por lo que la Comisión Permanente de Funcionarios Fiscales en aquellos años, acordó que con el propósito de otorgar mayor certeza jurídica a los estados que decidieran implementar este nuevo impuesto, era conveniente que se reformara el artículo 43 de la Ley del IVA para

“Se proponía para el impuesto estatal a las ventas una tasa máxima de 5%”

que se otorgara con vigencia indefinida esta potestad.

Ante este escenario, y en tanto fuera reformada la LIVA, las entidades federativas en el seno de la Comisión Permanente de Funcionarios Fiscales, desarrollaron un trabajo importante de estudio y análisis de los distintos escenarios económicos que producía el gravamen con su modalidad de tasa de 2% y de 3% para el impuesto local, en relación con una tasa de 13% y 12% de IVA respectivamente, así como una base de estimación de la propuesta presentada por el estado de Coahuila, en la cual se proyectaba la recaudación del impuesto local a las ventas a 5 años considerando el IVA al 12%, y este impuesto local al 3%, con una estimación de inflación y un crecimiento real del Producto Interno Bruto.

Desafortunadamente, la reforma al artículo 43 de la LIVA nunca llegó, y en tanto no fue incluida la disposición relativa a la facultad de las entidades

para imponer un gravamen a la venta final de bienes en la propia Ley de Ingresos de la Federación al año siguiente (2003), este esfuerzo se quedó en el tintero para ser retomado un año después durante la Primera Convención Nacional Hacendaria.

- **EL IMPUESTO LOCAL A LAS VENTAS EN LA PRIMERA CONVENCIÓN NACIONAL HACENDARIA**

Con base en las conclusiones de la Primera Convención Nacional Hacendaria (CNH), y tomando en consideración las diversas propuestas que fueron recibidas en la mesa de ingresos, se concluyó necesario adoptar las medidas tendientes a un incremento en los ingresos nacionales, así como al fortalecimiento de las finanzas de las entidades federativas y de los municipios. En este sentido, se presentó dentro de las alternativas para fortalecer las potestades tributarias un impuesto

al consumo para las entidades, en los siguientes términos:

“Se recomienda que las Entidades Federativas puedan establecer un impuesto local a las ventas y servicios al consumo final con una tasa mínima del 3%, a efecto de que 2 puntos porcentuales se destinen a las Entidades Federativas y 1 punto porcentual a los municipios.

Un impuesto de esta naturaleza puede ser de carácter federal en su aplicación inicial y posteriormente ser establecido como un impuesto local por los Estados.

Para establecer esta medida se hace aconsejable reducir la tasa general del impuesto al valor agregado del 15% al 12% y la tasa de frontera del 10% al 7%.

El efecto de esta medida representa un costo de recaudación que asciende a 55,201 millones de pesos², el cual incluye la pérdida recaudatoria derivada de reducir la carga latente de los bienes y servicios exentos.

A su vez, un impuesto local del 3% significa una recaudación estimada de 44, 856 millones de pesos. Lo anterior reporta una pérdida global neta de 10,345 millones de pesos.

Con el esquema planteado se verán afectados los ingresos de la Federación y de los Estados de Chiapas y Tabasco, en una cantidad estimada de 39,801.5 millones de pesos de 2004 (0.561% del PIB), por lo que se haría necesario establecer mecanismos de compensación para resarcirlos del efecto mencionado. Adicionalmente, se pierden 15,399.5 millones de pesos de 2004 que actualmente se participan a los demás Estados.

Para compensar el efecto mencionado, se requiere establecer una tasa de IVA del 4% a los alimentos y eliminar los exentos.”

Concluida la Convención Nacional Hacendaria, y con motivo de estos trabajos fueron presentadas varias iniciativas de ley en el Congreso por parte de diferentes legisladores con el propósito de reformar las disposiciones contenidas en la Ley del Impuesto al Valor Agregado y dotar a las entidades

² Se utilizó el PIB de 7,086,200 millones de pesos publicado en los Criterios Generales de Política Económica para 2004.

federativas de la potestad para imponer un gravamen a las ventas finales.

Sin embargo, no fue sino hasta el proyecto de iniciativa de paquete económico que presentó el Ejecutivo Federal para el ejercicio fiscal 2012 donde en la exposición de motivos se señala que dado el bajo nivel de recaudación de ingresos que generan las entidades federativas y municipios, el cual se estima en 0.6 por ciento del PIB, y que resulta reducido comparado con el promedio (6 por ciento) registrado en los países de OCDE, se hace necesario fortalecer las finanzas locales y con ello el federalismo fiscal, por lo se propone, a través su inclusión en el artículo 22 de la iniciativa de ley de Ingresos para 2012, eliminar las restricciones legales de la coordinación fiscal para que las entidades puedan establecer impuestos locales a las ventas y servicios al público en general.

En la iniciativa que se discutió en el Congreso de la Unión para que las entidades establezcan impuestos locales a las ventas, éstos quedarían condicionados a reunir esencialmente las siguientes características:

- ✓ Que se establezcan a cargo de las personas físicas y morales que enajenen bienes, presten servicios independientes u otorguen el uso o goce temporal de bienes muebles.
- ✓ Que se calcule aplicando una tasa máxima **del 5 por ciento** a los valores de las actividades gravadas sin que el IVA y el impuesto local formen parte de dichos valores.
- ✓ Que se cause en el momento en que efectivamente se cobren las



CRISTIÁN RODALLEGAS HINOJOSA

Secretario de Hacienda del Estado de Chihuahua e integrante del Grupo de Ingresos de la CPPF

contraprestaciones y sobre el monto de cada una de ellas.

- ✓ Que la enajenación y el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes muebles se efectúe en el establecimiento en que se realice la entrega material del bien o a falta de entrega, en el establecimiento que levantó el pedido. Tratándose de prestación de servicios independientes, en el establecimiento en que se presta el servicio o desde el que se presta el mismo.
- ✓ Que no grave la enajenación de bienes, la prestación de servicios independientes y el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes muebles, tratándose de actos o actividades exentos del IVA, servicios públicos concesionados por el gobierno Federal, y los de energía eléctrica, los servicios de telecomunicaciones, los que propor-

cione el sistema financiero, entre otros.

Cabe señalar que el último párrafo de la fracción I del artículo 22 de la iniciativa de LIF 2012, asimilaba ese gravamen estatal al impuesto al valor agregado (IVA), estableciendo que se entiende por enajenación de bienes, prestación de servicios independientes y otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, las actividades consideradas como tales en la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA).

Por otra parte, y también en asimilación al IVA, la fracción III se establecía que el impuesto estatal se causaría en el momento en que efectivamente se cobren las contraprestaciones y sobre el monto de cada una de ellas, que correspondan a las actividades gravadas.

En esta propuesta además de ser potestativa la implementación del im-

puesto al consumo estatal, también lo era el monto del gravamen, pues la fracción II del citado artículo 22 establecía la facultad de cada entidad federativa en lo referente a la tasa máxima, la cual será del 5% a los valores de las actividades gravadas, sin que el IVA federal y el impuesto potestativo que aquí se analiza formen parte de tales valores.

Por otro lado, a fin de determinar la territorialidad de la contribución, la fracción IV de la propuesta del referido artículo 22 establecía que las actividades gravadas se efectuaran en el establecimiento que realice la entrega material del bien o a falta de entrega, en el establecimiento que levantó el pedido tratándose de enajenación de bienes y del otorgamiento del uso o goce temporal de bienes muebles, y en el caso de la prestación de servicios independientes, en el establecimiento donde se preste el servicio o desde el cual se preste el mismo.

Con algunas particularidades, pero también con similitudes a las exenciones establecidas en la LIVA, el artículo 22, fracción V de la propuesta de LIF para 2012, establecía que no se gravará la enajenación de los bienes, la prestación de los servicios independientes y el otorgamiento del uso o goce temporal de los bienes muebles, tratándose de:

1. Los actos o actividades que estén exentos del IVA.
2. Partes sociales, aportaciones de sociedades civiles y los títulos de crédito, con excepción de los certi-

ficados de participación ordinaria que amparen una cuota alícuota de la titularidad sobre bienes o derechos en instalaciones deportivas, recreativas, hoteleras o de hospedaje.

3. Los lingotes de oro con un contenido mínimo de 99% de dicho material.
4. Los servicios públicos concesionados por el gobierno Federal.
5. Los servicios públicos de energía eléctrica, de correos y de telégrafos.
6. Los servicios de telecomunicaciones.
7. Los servicios que proporcione el sistema financiero.
8. Los intereses, con excepción de los que cobren las personas que enajenen los bienes, presten servicios independientes u otorguen el uso o goce temporal de bienes muebles, cuando dichas actividades estén afectas al pago del impuesto que se establezca conforme a lo previsto en este artículo 22 propuesto.
9. El transporte aéreo y marítimo.
10. Los servicios de autotransporte federal.
11. Los servicios amparados por billetes y demás comprobantes que permitan participar en loterías, rifas, sorteos y concursos de toda clase, organizados por organismos públicos descentralizados de la Administración Pública Federal, cuyo objeto sea la obtención de recursos para destinarlos a la asistencia pública y social.



JOSÉ MAURICIO GÓNGORA ESCALANTE

Secretario de Hacienda del Estado de Quintana Roo
e integrante del Grupo de Ingresos de la CPFF

12. Los servicios que den lugar al pago de aportaciones de seguridad social, contribuciones de mejoras, derechos, o aprovechamientos de carácter federal.

Finalmente, la iniciativa contempló la suscripción de convenios para el intercambio de información entre las entidades federativas y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), sobre las operaciones que realicen los contribuyentes respecto de los actos o actividades gravados con el impuesto local a las ventas y servicios al público en general o el IVA, según corresponda.

Como se sabe y apesar de lo significativo de la propuesta para fortalecer las finanzas de las entidades federativas, dicha iniciativa no fue aprobada por el congreso, por lo que seguramente volverá a ser discutida y analizada la posibilidad para que las entidades puedan gravar las ventas finales.

• EN RESUMEN

Las relaciones fiscales intergubernamentales han cambiado en México en los decenios recientes; sin embargo en materia de recaudación y a pesar de que se ha modificado varias veces la fórmula para la distribución de recursos, la concertación de la capacidad impositiva continúa en manos del gobierno federal. En consecuencia, México enfrenta un panorama donde los gobiernos subnacionales han obtenido considerables facultades de gasto pero su capacidad de generación de ingresos propios es muy limitada.

Luego entonces, la posibilidad que presentó para establecer un impuesto al consumo en las entidades federativas puso una vez más de manifiesto la necesidad de la corresponsabilidad que debe existir entre los diversos ámbitos de gobierno y la coordinación que deba articularse para el establecimiento de tasas y controles administrativos en todo el país.

Margarita Navarro Franco, es Abogada por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente ITESO; Especialista en Derecho Público por la Universidad Juan Pablo CEU de España; y actualmente se desempeña como Consultor Investigador en el IN-DETEC. mnavarrof@indetec.gob.mx