

TRIBUNA LIBRE



SEBASTIÁN RISSO
DAWIDOWICZ
SOCIO DE BEC
ABOGADOS

Viviendas sin IVA: oxígeno transitorio, sin impacto real

La propuesta del Gobierno de eliminar transitoriamente el IVA en la primera venta de viviendas nuevas durante un período de 12 meses busca un efecto inmediato. Reducir el costo de adquisición en el corto plazo, acelerar la absorción del stock disponible y, con ello, reactivar la inversión y el empleo en el sector construcción. Es una medida pensada para mover unidades hoy disponibles que no encuentran comprador, en un contexto de déficit habitacional relevante.

Sin embargo, es necesario ordenar expectativas. El IVA aplicado a la vivienda, vigente desde 2016, fue sin duda un golpe relevante para la industria. Pero fue solo uno más dentro de una secuencia de regulaciones que, acumuladas en el tiempo, no han hecho más que encarecer la capacidad de acceso para las familias.

Desde comienzos de los años 2000 en adelante, la presión sobre los costos por nuevas regulaciones ha sido dramática. Se suman exigencias normativas cada vez más estrictas en materia acústica, térmica y constructiva, junto con regulaciones como las leyes de ascensores y de ductos, las exigencias de mitigación vial, los aportes al espacio público y nuevas regulaciones térmicas. A ello se agregó la eliminación progresiva del crédito especial a empresas constructoras, que terminó por liquidar, en los hechos, la viabilidad del desarrollo residencial.

En este contexto, pensar que la eliminación transitoria del IVA en las ventas se traducirá en una baja directa en torno a 10% o más en el precio de las viviendas es una simplificación excesiva. El IVA del precio de venta no equivale al impacto real del impuesto en el proyecto, pues a dicho pago se le imputa el IVA crédito soportado previamente por el desarrollador en la adquisición de bienes y servicios necesarios para su ejecución, el que seguirá existiendo, aun cuando se elimine el IVA débito. En la práctica, y con las salvedades propias de cada proyecto, el impacto real del IVA suele ubicarse en rangos de un dígito bajo, frecuentemente entre 3% y 5% del costo total.

Esto no contradice análisis que proyectan efectos mayores. El traspaso del impuesto al precio final depende de múltiples factores como la presión por liquidar stock, el nivel de competencia, la etapa del proyecto, la estructura de costos y la urgencia financiera del desarrollador. No existe un traspaso automático ni homogéneo.

La eliminación del IVA puede ser un buen puente de corto plazo para despejar stock y reactivar la construcción, especialmente si se combina con medidas que reduzcan fricción regulatoria y mejoren el acceso a financiamiento. Sin embargo, no conviene sobredimensionar su alcance, pues si de verdad la intención es reactivar la industria, existen instrumentos más directos y probados. Una medida de este tipo debiera complementarse de inmediato con subsidios a la demanda, deducción de dividendos durante el crédito hipotecario y la reactivación del crédito especial a las empresas constructoras, como parte de una estrategia más integral y efectiva.

“Pensar que la eliminación transitoria del impuesto se traducirá en una baja directa, en torno a 10% en los precios es una simplificación excesiva”.