

DR 16 61

Y después de este paréntesis, seguimos con el doctor Orensanz. Carrera Derecho. Asignatura Hacienda Pública I. Título, Ventajas e inconvenientes de un impuesto general de ventas.

Autor, Pablo de Diego Ángeles. Fecha de grabación, 20 de enero del 83. Fecha de emisión, 16 de febrero del 83.

Las ventajas e inconvenientes de un impuesto general de ventas son varias y de muy distinta naturaleza. En primer lugar, respecto a las ventajas, hay que decir que no disminuye los incentivos. Este argumento es el reverso de las críticas dirigidas al impuesto sobre la renta, aludiendo al exceso de presión fiscal en este.

Por la traslación impositiva que tiene lugar en el impuesto sobre las ventas, se aplican aquí todas las ventajas que se asignan al gravamen sobre el gasto en lugar de sobre la renta. Razones de equidad, razones administrativas, razones basadas en sus favorables efectos económicos, puesto que facilita el ahorro, es neutral, estimula la asunción de riesgos, combate la inflación, etc. Estas últimas razones se hacen extensivas al impuesto que grava las ventas, en cuanto exista traslación impositiva, y se alude a sus favorables efectos sobre la inversión y el trabajo, al no disminuir los incentivos en este sentido, o al menos no tanto como el impuesto sobre la renta.

Igualmente se estima que no disminuye los fondos ahorrados que estén disponibles para la inversión. Estas posibles ventajas sólo pueden predicarse según cuál sea la estructura y grado de progresividad del impuesto sobre la renta. En segundo lugar, como ventaja se puede hablar de que contribuye a la equidad.

Aunque lo tradicional ha sido afirmar que este tributo es regresivo y, por tanto, falto de equidad, es lo cierto que en defensa del impuesto de ventas se ha aludido también a su posible contribución a la equidad. Precisamente la mayoría de los argumentos favorables al impuesto se han dirigido a desechar la regresividad como nota típica de este tributo. De manera que se dice, por ejemplo, que el impuesto sobre las ventas resulta más neutral que el de la renta respecto de las oportunidades de acumulación de capital, restableciéndose la equidad entre viejos y nuevos empresarios.

En segundo lugar, se dice que cabe atribuir a los impuestos sobre el volumen de ventas una nueva función social porque sus posibles efectos regresivos resultan de escasa importancia en una sociedad opulenta cuando se comparan con los servicios públicos indispensables para el bienestar social que pueden financiarse con lo recaudado por este impuesto. En tercer lugar, que este impuesto no se traslada hacia los precios, sino que incide proporcionalmente sobre los factores de la producción, con lo que el impuesto se convierte en un gravamen proporcional sobre la renta. En cuarto lugar, que el impuesto de ventas puede llegar a ser progresivo si se parte de las revisiones de la función de consumo de Keynes que, como es sabido, hace

depender el consumo de la renta permanente.

En quinto lugar, se puede decir que el impuesto puede progresivizarse, en especial mediante exenciones impositivas para los bienes de primera necesidad y de diferenciación en los tipos de gravamen. Como tercera ventaja está la de fácil administración. Es más fácil, se argumenta, la administración de este impuesto que la de otros tributos.

Así, por ejemplo, respecto al impuesto sobre la renta, este impuesto presenta las ventajas de una determinación más sencilla de su base imponible al operar sobre un concepto más real y objetivo que en el caso de las rentas, puesto que aquí nos estamos moviendo en el tema de las ventas. En segundo lugar, existe un número de sujetos pasivos más limitado y, sobre todo, menores dificultades de índole política y social, lo que supone una ventaja adicional respecto a la gestión administrativa del impuesto. Como cuarta ventaja de este impuesto, se podría hablar del reparto de la carga tributaria.

Se alude a las posibles ventajas del gravamen respecto a la diferenciación de criterios para el reparto de la carga tributaria en las distintas esferas que se encuadran dentro del sector público, de tal manera que la renta puede muy bien ser objeto de gravamen en la hacienda central y las ventas en las haciendas locales. Otra ventaja sería respecto al impuesto de consumos específicos. Si se compara el impuesto sobre volumen de ventas con su alternativo sobre los consumos específicos, las ventajas favorables al primero son claras.

Aplica tipos de gravamen más reducidos, es uniforme sobre los diferentes bienes y no discrimina en favor de ninguno, no introduce cambios en la asignación de recursos que perjudiquen gravemente el bienestar social, etc. Hay que decir también que el impuesto sobre volumen de ventas es eficaz en la inflación. Se opina que el impuesto sobre volumen de ventas es susceptible de ser utilizado para atacar situaciones inflacionistas al disminuir de forma sensible la demanda efectiva.

En cuanto a los inconvenientes, hay que decir que, en primer lugar, que afecta negativamente a la inversión. En contraposición a lo que se alega como ventaja de este impuesto, del que recae sobre el gasto en general, algunos autores señalan que puede afectar desfavorablemente la inversión al encarecer los bienes de este carácter, a menos que queden excluidos de gravamen. Por otra parte, el impuesto sobre las ventas no suele ser general, lo que dificulta la determinación de la incidencia final del impuesto y origina lo que Greves denomina incertidumbre del gravamen.

Otro inconveniente es posiblemente la falta de equidad del gravamen. Frente a los argumentos favorables a la contribución del impuesto a la equidad, se argumenta que, primero, no puede estimarse como un argumento favorable concreto el que los servicios públicos superen a los efectos regresivos del gravamen, ya que hoy rige el principio de no afectación del gravamen a finalidades públicas concretas y es difícil determinar qué parte de los servicios públicos se financian con lo recaudado por este impuesto. En segundo lugar, si bien puede suponerse que el consumo depende de la renta permanente, ello es irrelevante porque el grado de

progresividad de este impuesto debería contrastarse en todo caso con el logrado por el gravamen sobre la renta.

En tercer lugar, la traslación de este impuesto no solo es posible en contra de lo alegado por Brown y Rolfe, sino que es la norma general y la no traslación la excepción. Por otra parte, aun en el caso de que este impuesto juegue como uno proporcional sobre la renta, deben imputársele todos los defectos que a este último gravamen se le achacan. En cuarto lugar, la progresividad del impuesto lograda mediante mínimos exentos y discriminación de tipos complicaría extraordinariamente la, en principio, fácil gestión administrativa del impuesto.

En quinto lugar, si no se logra un tratamiento fiscal equitativo sobre los bienes importados y exportados, discrimina respecto a las actividades de importación y o exportación. Un tercer inconveniente del que se habla es la complicación de la administración. Si se intenta evitar la regresividad del gravamen, la administración del mismo se complica notablemente.

Se aduce también como inconveniente el hecho de que no sirve como criterio de diferenciación de la carga en la práctica. En efecto, tal diferenciación de la carga entre la hacienda central y las locales es solo teórica, porque el impuesto de ventas se ha ido incorporando en todos los países al cuadro de ingresos de la hacienda central como consecuencia de su fuerte eficacia recaudatoria. Se habla también de que tiene bastantes desventajas en relación con el impuesto sobre el gasto personal.

Comparado con su alternativo sobre el gasto personal, el balance es muy favorable a éste, al ser progresivo y al permitir exenciones de los artículos de primera necesidad y de los bienes de inversión real. Por último, se dice que si por un lado puede combatir la inflación, por otro lado puede ser también un instrumento inflacionista. Veamos por qué.

A diferencia de lo que indiquen sus defensores, este impuesto puede ser un instrumento inflacionista por el lado de los costes, si no se traslada al impuesto o solo se hace parcialmente, o bien inflacionista por el lado de la demanda, si la traslación impositiva existe. En conclusión, pues, puede justificarse la utilización de este impuesto cuando el nivel general de gastos públicos no puede ser cubierto con los impuestos directos sobre la renta, a menos que en estos se apliquen tipos muy elevados, lo que supondría efectos adversos notables sobre los incentivos, y hasta tanto el impuesto sobre el gasto personal no sea una fórmula administrativa viable. La justificación de este gráfico puede quedar además reforzada en ciertos supuestos, como por ejemplo, primero, si los medios personales y materiales de la administración fiscal y las actitudes de los contribuyentes dificultan la generalización y rentabilidad del impuesto personal sobre la renta.

En segundo lugar, si la distribución personal de la renta propende a la equidad, pero en todo caso la equidad impositiva exige que queden exentos los productos de primera necesidad. Así como que se revise la contribución conjunta respecto a aquella de los impuestos directos y personales del impuesto sobre las ventas, y del nivel y clases del gasto público. Como dice el profesor Fuentes Quintana, la utilización más o menos intensa del impuesto sobre volumen de

ventas debe, en definitiva, decidirse dentro de este complejo total de la acción del sector público, procurando mantener cierto equilibrio y armonía con impuestos y gastos progresivos.