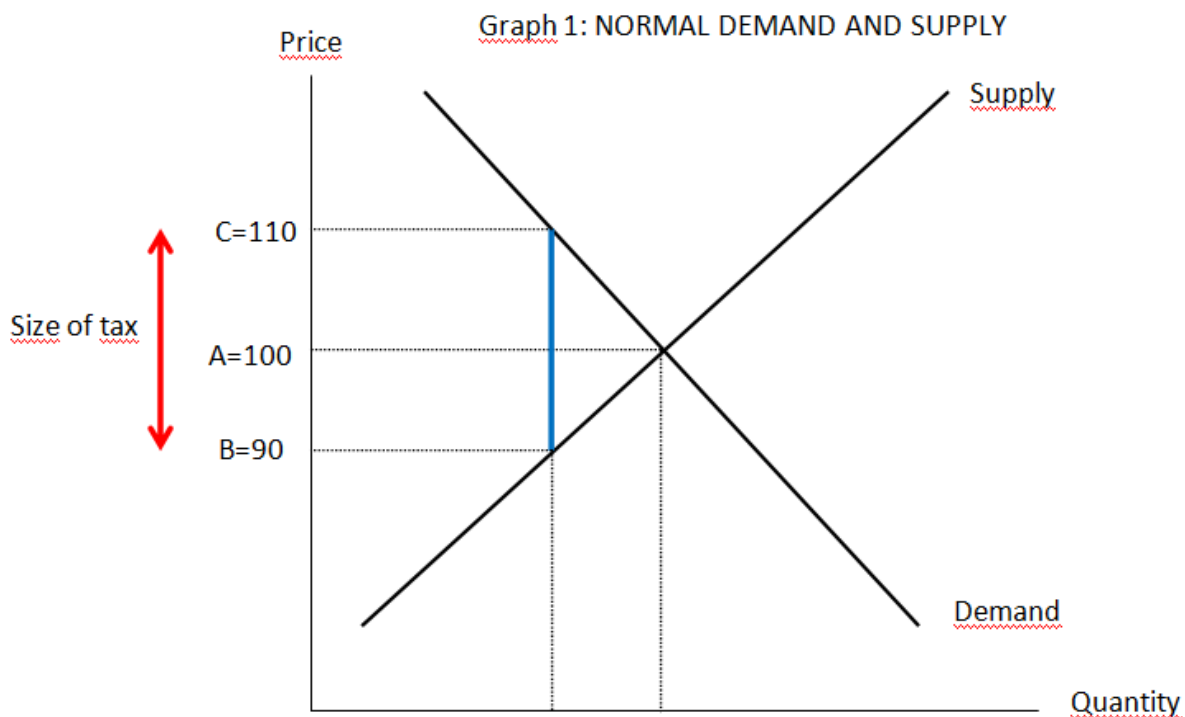


NOTA SOBRE INCIDENCIA (nota técnica apta para economistas y gente que quiera aprender teoría económica): Cuando hice la propuesta de reducir el IVA en Chile, algunos de los miembros de este foro recordaron mi oposición a la eliminación de los impuestos de la gasolina en España cuando el petróleo estaba por las nubes. En aquella ocasión dije que la reducción del impuesto de carburantes equivalía a hacer un regalo millonario a los productores de petróleo y que NO CONTRIBUIRÍA A REDUCIR LOS PRECIOS FINALES DE LA GASOLINA. Me preguntaron los compañeros del facebook por qué la reducción del IVA no sería lo mismo y si no había contradicción entre mi oposición a la reducción del impuesto de carburantes y mi apoyo a la reducción del IVA.

La respuesta es que no. Pero para explicarlo, tengo que hacer un “largo” recorrido por el campo de la “incidencia fiscal”. Esta nota explica porqué. La incidencia impositiva es la parte de la ciencia económica que analiza quién paga realmente los impuestos. Y es que a los no economistas sorprenderá saber que quien decide QUIEN paga los impuestos, no son los legisladores sino las leyes del mercado. Es decir, aunque las leyes digan que un determinado impuesto lo paga el consumidor, el mercado mueve los precios y hace que, al final, los impuestos los paguen parcialmente los empresarios. La proporción del impuesto total que pagan unos y otros depende de lo que los economistas llamamos “elasticidades”.

Consideremos un mercado normal con una oferta y una demanda normales (Gráfico 1).



Si en este mercado no hubiera impuestos, el precio sería el de la intersección entre la oferta y la demanda. En el gráfico, ese sería el precio A. Para ser concretos, dejadme que imagine que  $A=100$ . Imaginemos que viene el gobierno y pone un impuesto sobre ese bien. El tamaño del impuesto es el que

viene marcado la flecha roja de doble cabeza que aparece a la izquierda del gráfico 1 y, concretamente, supongamos que éste es de 20. ¿Cómo se analiza el impacto de dicho impuesto en el mercado? Pues como el impuesto representa una “diferencia” o “distancia” entre el precio que paga el consumidor y el que recibe el vendedor, cogemos la flecha de doble cabeza y la ponemos en el punto donde la distancia entre la oferta y la demanda es exactamente igual al tamaño de la flecha. Es decir, donde la distancia vertical entre la oferta y la demanda es exactamente de 20. Esa es la barra azul que aparece en el gráfico 1. Vemos que en ese punto, el precio que paga el consumidor es el precio  $C=110$  y el que recibe el productor es  $B=90$  (y la distancia entre uno y otro es el impuesto,  $110-90=20$ ).

Si no hubiera impuesto, el consumidor pagaría  $A=100$  y si lo hay, paga un precio superior  $C=110$ . La diferencia entre  $C$  y  $A$  es, pues, lo que paga el consumidor. Como  $C-A=110-100=10$ , el consumidor paga 10 más de lo que pagaría si no hubiera impuesto por lo que su contribución al fisco es solamente de 10. Por el contrario, si no hubiera impuesto, el vendedor cobraría  $A=100$  y, una vez introducido el impuesto, cobra  $B=90$ , la diferencia entre  $A$  y  $C$  ( $100-90=10$ ) es lo que paga el productor. Por lo tanto, el vender acaba pagando otros 10. Es decir, aunque los políticos digan que los consumidores deben pagar 20, los mercados acaban diciendo que el impuesto final lo pagan a medias: 10 el empresario y 10 el consumidor.

¿Por qué pasa eso? ¿Por qué acaba el empresario teniendo que pagar un impuesto que en teoría debía pagar el consumidor? Pues porque las leyes del mercado ajustan los precios. Para explicarlo de manera sencilla, los precios en un mercado se fijan de acuerdo con una lucha que establecen vendedores y compradores. Los vendedores intentan poner el precio lo más alto posible y los compradores lo más bajo posible. En esta lucha, ambas partes tienen un cierto “poder de negociación”: si los vendedores ponen un precio demasiado alto, los compradores dejan de comprar. Si los compradores pagan un precio demasiado bajo, los vendedores dejan de producir.

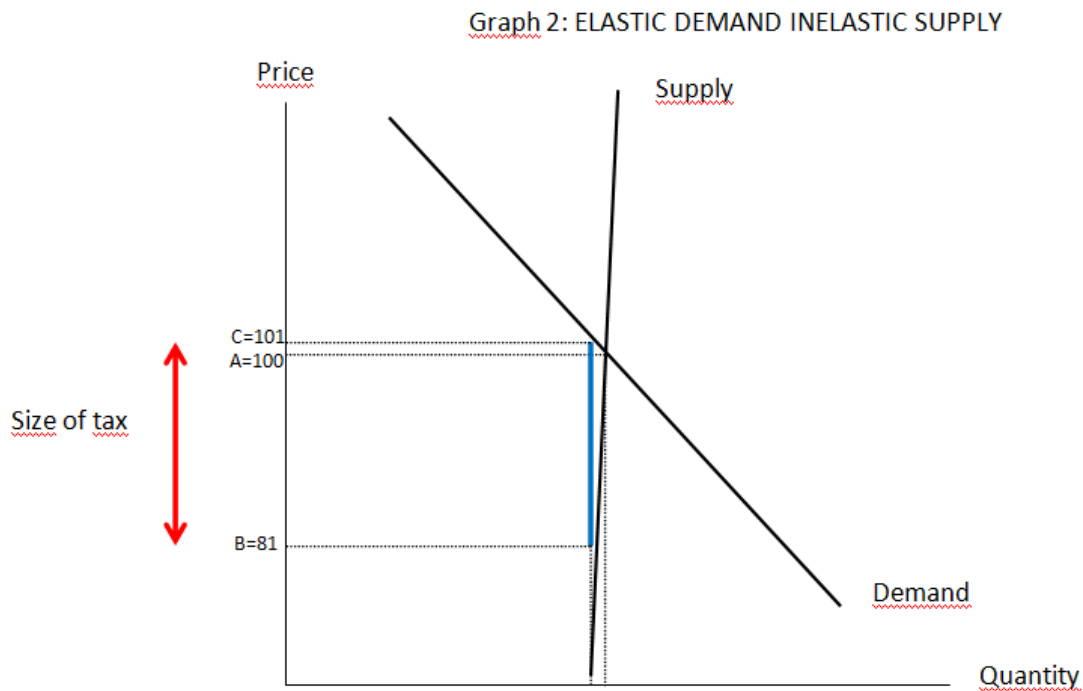
Siguiendo con nuestro ejemplo del Gráfico 1, imaginemos que, cuando se introduce el impuesto, los empresarios deciden repercutirlo todo en el precio final de manera que el precio que antes era de 100, ahora pasa a ser de 120. Cuando el precio es tan alto, los ciudadanos reducen su consumo lo que hace que los empresarios pierdan parte del negocio. Al ver que la demanda del producto baja de manera espectacular, cosa que les lleva a perder clientes, las empresas bajarán el precio, digamos a 110, para conseguir que los clientes vuelvan. Es decir, el hecho de que los clientes tengan la posibilidad de irse les da a los consumidores un poder de negociación ante las empresas que obliga a éstas a “absorber” una parte del impuesto. Cuanta más posibilidad tengan los clientes de “irse” (es decir, cuanto más elástica sea la demanda), más poder de negociación tienen los consumidores.

Pero los productores también tienen “poder de negociación”. Imaginemos que los consumidores dicen: “el precio sin impuestos era de 100 y nosotros no compraremos a ninguna empresa que cobre más de 100, por lo que el impuesto debe ser absorbido completamente por las empresas”. ¿Cómo reaccionará el mercado? Pues si el impuesto va a ser absorbido por la empresa, ésta pasará a cobrar  $100-20=80$ . Pero a 80, a la empresa no le sale a cuenta producir tanto producto (la oferta tiene pendiente positivo) por lo que la producción total se reduce. De repente, los mismos clientes se verán obligados a competir por una cantidad menor de producto, y eso pondrá presión a la alza en los precios.

Es decir, el hecho de que las empresas quieran producir menos cuando los precios son inferiores (es decir, el hecho de que la oferta tenga pendiente positivo) le da un poder de negociación a los productores.

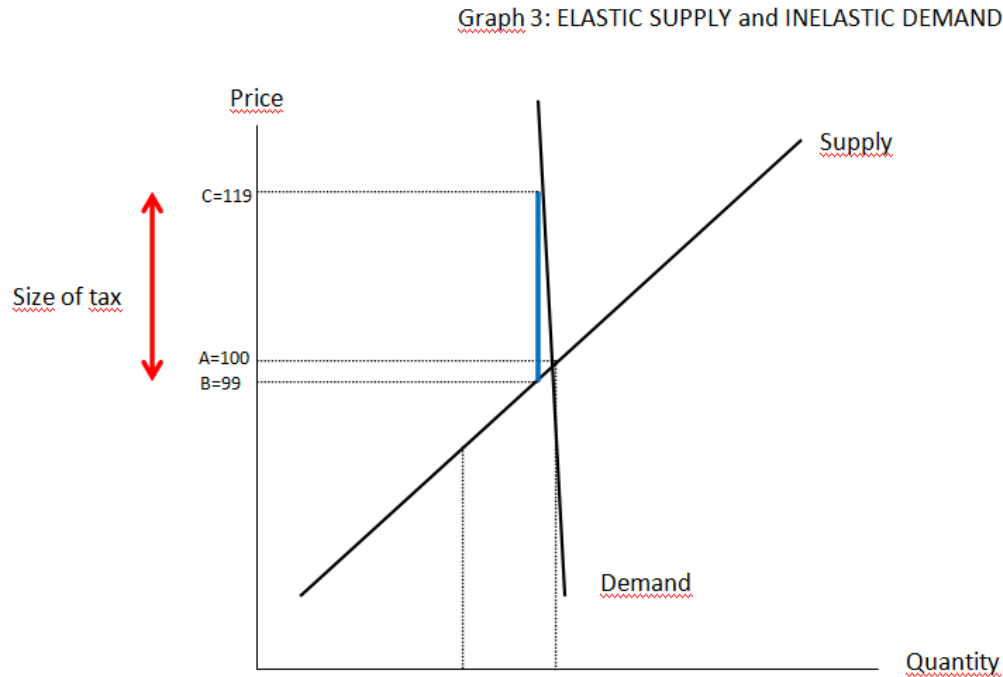
¿Qué pasará, pues con el precio final cuando el gobierno pone un impuesto? Pues depende de quien tenga más “poder de negociación”.

Veamos dos ejemplos extremos. Imaginemos un mercado donde la oferta es muy vertical (los economistas llamamos a eso, oferta “inelástica”) y la demanda no (la demanda es “elástica”). Ese mercado se representa en el Gráfico 2.



Según acabamos de explicar, el hecho de que los consumidores puedan “reducir su demanda” más fácilmente de lo que se puede reducir la oferta, les da un “poder de negociación” porque pueden amenazar de “irse y no comprar”. Es de esperar que en ese mercado donde los consumidores tienen más poder, el impuesto sea absorbido por la empresa. Veamos con el gráfico si es así. Si hacemos el mismo análisis que hicimos antes, vemos que, una vez introducido el impuesto, el precio que pagan los consumidores pasa de 100 a 101 mientras que el que cobran los productores pasa de 100 a 81. Los productores pagan 19 de los 20 euros en qué consiste el impuesto. Es decir “cuando la oferta es inelástica relativo a la demanda, quien acaba pagando el impuesto es el productor”. Fijaos que si la oferta fuera TOTALMENTE INELASTICA (es decir vertical) o la demanda fuera totalmente elástica (es decir horizontal), todo el impuesto lo pagaría el productor.

Consideremos ahora el otro extremo: el de un mercado con demanda relativamente inelástica y oferta relativamente elástica como el que aparece en el gráfico 3.



Hemos dicho antes que el hecho de que los productores puedan reducir la oferta fácilmente les da un poder de negociación por lo que es de esperar que el impuesto en este caso sea absorbido por los consumidores. Veamos el análisis en el gráfico 3. El precio que pagan los consumidores cuando hay impuestos es de 119, mientras que el precio que cobran los productores es de 99, por lo que 19 de los 20 euros de impuestos los pagan los consumidores. Se confirma, pues, nuestra intuición. Vemos, además, que en el caso extremo de que la demanda fuera totalmente vertical o la oferta horizontal, entonces pagarían todos los 20 euros los consumidores.

Dicho esto, la pregunta es: ¿qué pasaría si, de repente, se eliminara el impuesto? ¿Repercutiría eso en el precio final que pagan los consumidores? La respuesta es: depende de cuál de los tres mercados o gráficos analicemos. Es decir, depende de cuáles sean las pendientes o elasticidades de la oferta y la demanda. En el caso del gráfico 2, la eliminación del impuesto haría que el precio bajara de 101 a 100. Es decir, el consumidor pagaría casi el mismo precio final y toda la rebaja impositiva se la quedarían los productores. Eso es lo que yo dije que pasaría en el mercado del petróleo/gasolina. ¿Por qué lo dije? Pues porque la oferta de petróleo es relativamente inelástica (porque cuesta muchísimo cambiar la cantidad de petróleo producida cuando cambian los precios). Por lo tanto, el gráfico 2 se corresponde bastante al caso del mercado de petróleo

Por el contrario, en el mercado del gráfico 3, si eliminamos el impuesto, los precios finales pagados por el consumidor caerán de 119 a 100. Es decir, habría una gran caída de precios y todo el dinero se lo quedarán los consumidores.

Finalmente, en un mercado más o menos normal, que son la mayoría de bienes del mundo y que se corresponden con el gráfico 1, hay que esperar que la eliminación del impuesto de 20, represente una caída de precios de 10 y las ganancias se repartirán a partes iguales entre empresas y consumidores. Es decir, mientras es cierto que la eliminación del impuesto sobre carburantes no tendría efecto sobre los precios finales, no se puede decir lo mismo de la eliminación del IVA en la mayoría de productos.