

ESPAÑA ANTE LA CEE: EL I.V.A.

de Vicente Bastante Jiménez

1. El Impuesto sobre el Valor Añadido es un impuesto sobre el consumo que se aplica en todos los países de la Comunidad Económica Europea desde el 1 de enero de 1970.
2. Su implantación como único impuesto de consumo ha hecho desaparecer la multiplicidad de hechos imposables y de tipos de gravamen que se daba al coexistir el Impuesto de Tráfico de Empresas con otros impuestos de consumo.
3. Su funcionamiento se basa en un mecanismo de pagos fraccionados en cada una de las fases del ciclo producción-distribución. Así, en cada venta, de la cantidad a pagar por IVA se deduce lo pagado por el mismo concepto al hacer la compra.
4. El funcionamiento de este impuesto facilita a la Hacienda una serie de datos sobre la cifra de ventas y compras de cada vendedor y proveedor que simplifican enormemente el control de los ingresos y gastos de los contribuyentes.
5. El IVA puede aplicarse utilizando tres tipos de gravamen según las características de los distintos productos: el normal, el reducido y el incrementado.
6. EL IVA permite conocer con exactitud la totalidad de los impuestos indirectos que recaen sobre un determinado producto, lo que permite realizar los ajustes en frontera más fácilmente. El exportador puede determinar con más exactitud la cantidad pagada por impuestos indirectos y recuperarla más rápidamente. Así, el IVA favorece la exportación de forma indudable, al remover estorbos ocultos.

(Continúa en 3.ª de cubierta.)



ESPAÑA ANTE LA C.E.E.: EL IVA

Vicente
Bastante



INSTITUTO DE ECONOMÍA DE MERCADO

El Instituto de Economía de Mercado es una institución constituida sin ánimo de lucro. Tiene como fin primordial el de estudiar el sistema de la libertad económica y fomentar su aceptación por la opinión pública española.

El sistema de la libertad económica no puede, por su propia esencia, reducirse a un recetario de aplicación mecánica. Las soluciones que nacen del libre juego de las voluntades individuales son a menudo inesperadas. Por ello el Instituto tiene, además de la finalidad de difundir este pensamiento, la vocación de proponer la investigación en dos campos:

- Los fundamentos teóricos que sustentan el sistema de la libertad económica y social, ignorados y deformados en nuestro país.
- Los problemas económicos de España y la adecuación a las peculiares condiciones españolas.

El Instituto de Economía de Mercado ha sido declarado «de utilidad pública». Las cantidades donadas al mismo son deducibles de la cuota del impuesto sobre la renta de las personas físicas y las sociedades en los términos fijados por la ley.

Asesora científicamente al Instituto una JUNTA RECTORA. Su fin es garantizar la calidad de los trabajos del Instituto y velar por su independencia intelectual:

Presidente:

Don Juan Sardá *Catedrático de Hacienda Pública y Sistema Fiscal de la Universidad Autónoma de Barcelona. Académico de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.*

Rectores:

Don Antonio Argandoña *Catedrático de Teoría Económica de la Universidad de Málaga.*

Don Lucas Beltrán *Catedrático de Economía Política de la Universidad Complutense de Madrid.*

Don Luis Díez del Corral *Catedrático de Historia de las Ideas y de las Formas Políticas. Académico de las Reales de Bellas Artes de San Fernando, de Historia y de Ciencias Morales y Políticas.*

Don Juan del Hoyo *Catedrático de Econometría de la Universidad de Bilbao.*

Don Julio Pascual *Economista y Escritor. Administrador Delegado del Instituto de Economía de Mercado.*

Lord Robbins of Claremarket *Catedrático que fue de Economía de la London School of Economics and Political Science.*

Don Pedro Schwartz *Catedrático de Historia de las Doctrinas Económicas de la Universidad Complutense de Madrid. Director del Instituto de Economía de Mercado.*

INSTITUTO DE ECONOMÍA DE MERCADO

Núñez de Balboa, 39
Tels. 411 21 13 - 411 25 97. Madrid-1

1016.1.III ESP

Erofn
49

Papeles del Instituto n.º 9

ESPAÑA ANTE LA C.E.E.:
EL I.V.A.

Vicente Bastante Jiménez.

UNION EDITORIAL, S. A.

EDITADO CON LA COLABORACION
DE LA FUNDACION NAUMANN

*El Instituto de Economía de Mercado
no se solidariza necesariamente
con las opiniones
de los autores cuyas obras publica*

© 1980 Instituto de Economía de Mercado
Núñez de Balboa, 39 - Madrid-1
Unión Editorial, S. A.
Federico Salmón, 8 - Madrid-16
Depósito legal: M. 39.274-1981
Impreso en España
Héroes, S. A.
Torrelara, 8 - Madrid-16

INTRODUCCION

Cuando las autoridades de algunos países comunitarios mencionaron la implantación del IVA o «Impuesto sobre el Valor Añadido» como requisito indispensable para la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea, ello pareció constituir un problema adicional que podría entorpecer aún más las ya difíciles negociaciones con la Comunidad.

La posición comunitaria está justificada, pues existe un directriz, norma de obligado cumplimiento, dictada en 1967, por la que se obliga a todos los países de la Comunidad a sustituir los impuestos de consumo (ITE, lujo, especiales, etc.) por un único impuesto, el IVA. Al ser, además, el IVA un eficiente medio de recaudación para los presupuestos comunitarios, la posición de la CEE exigiendo la implantación del IVA parece lógica.

La oposición española suele justificarse, sin embargo, basándose en una supuesta relación de este impuesto con la inflación, pues, para algunos, su implantación implica falsamente el principio de un proceso de aumento continuado de los precios. Para otros, el IVA representa una mayor complejidad administrativa tanto para el contribuyente como para la Administración.

Ninguna de estas objeciones parece justificada: la implantación del IVA en España, si la política monetaria del Banco de España es ortodoxa (1), no tiene por qué suponer una pérdida continuada del valor del dinero. Puede ocurrir, sin embargo, que resulte una *apariencia* de inflación (o pérdida de poder adquisitivo del dinero), porque ésta se mide vulgarmente por el índice de precios al consumo. En efecto, el IVA puede suponer un alza de una vez por todas en los precios de los bienes de *consumo* si no sólo se emplea para sustituir la recaudación obte-

(1) Se llama política monetaria ortodoxa a la que obedece a la regla de que la cantidad de dinero no debe aumentar más de prisa que el PIB real.

nida con el ITE, sino también para transferir parte de la recaudación de los ingresos públicos obtenidos con el impuesto sobre la renta o impuestos sobre el consumo (2).

Sin embargo, si la inflación no se mide por el índice de precios al consumo, sino por el índice de precios al por mayor (que incluye bienes de capital que, a la postre, gozan de una desgravación total por IVA) o por el deflactor implícito del PIB (que, pese a su nombre complicado, es otro índice de precios, especialmente utilizado en los Estados Unidos), entonces el IVA no causa inflación continuada ni un alza de precios de una vez por todas, ni mucho menos siquiera aparente.

Tampoco es importante la dificultad de tipo administrativo que se le atribuye. Los regímenes especiales aligeran considerablemente este problema desde la perspectiva del contribuyente, excepto en la medida en que puede complicar su contabilidad; mientras que para la Administración la utilización del IVA como sustitutivo de otros impuestos no significa más que una simplificación de ciertos aspectos de la inspección y, en definitiva, de una mayor sencillez en todo el esquema impositivo español.

Por otra parte, el IVA evita la doble imposición que se producía con el ITE, y que trastornaba la estructura empresarial, al fomentar la integración vertical de las empresas. Quizás fuera posible que la recaudación por IVA sustituyera también a la del impuesto de sociedades y así se evitaría la doble imposición sobre las rentas de las personas físicas que produce el impuesto de sociedades, así como los efectos discriminatorios de este impuesto sobre los accionistas.

Además, el IVA es un instrumento flexible en manos del Gobierno para caso de una emergencia o catástrofe. Sus cuotas fraccionadas a lo largo del año permiten al

(2) El IVA «tipo consumo» es el aplicado por los países de la CEE. Este tipo de IVA permite deducir, en el año de la compra, el valor del IVA pagado por la adquisición de cualquier bien de equipo comprado a otra empresa. El segundo tipo de IVA es el «IVA renta», en el cual se permite deducir de la cuota el IVA que corresponde a la depreciación de aquellos bienes de capital, siempre que la depreciación se contabilice como amortización. La tercera modalidad de IVA, que se conoce como «IVA producto», no permite deducir de la cuota por IVA, el IVA pagado por la compra de bienes de capital.

Ninguno de estos tipos de IVA, IVA renta e IVA producto se utilizan en los países comunitarios, y en este trabajo, cuando se habla de IVA, se hace referencia al IVA tipo consumo.

ejecutivo recaudar mayores ingresos para una súbita necesidad, mediante la modificación de los tipos impositivos, sin tener que acudir a la máquina de hacer billetes.

Visto así, parece lógico que España acepte la utilización de esta figura impositiva desde el momento de su ingreso en la Comunidad, que aún va a dilatarse no poco, concretándose las negociaciones en otros temas cuya solución se presenta como más difícil.

PEDRO SCHWARTZ
Director del Instituto
de Economía de Mercado

EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

El Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas y los demás impuestos de consumo (lujo, especiales, etc.) pueden ser sustituidos por una figura impositiva que se conoce por IVA. Estas siglas no representan misterio alguno, ya que corresponden a la denominación del «Impuesto sobre el Valor Añadido», que se viene aplicando en todos los países de la Comunidad Económica Europea desde hace muchos años.

Pero antes de entrar en la definición del impuesto debemos preguntarnos: ¿Qué es eso del Valor Añadido? ¿Qué es lo que precisamente se pretende gravar? El valor añadido es el *valor* que cada empresa *añade* o carga a cada producto que compra para luego venderlo a otra. Por tanto, el valor añadido es el aumento de valor de un producto al pasar por las sucesivas etapas del proceso que va desde la materia prima hasta su distribución al consumidor.

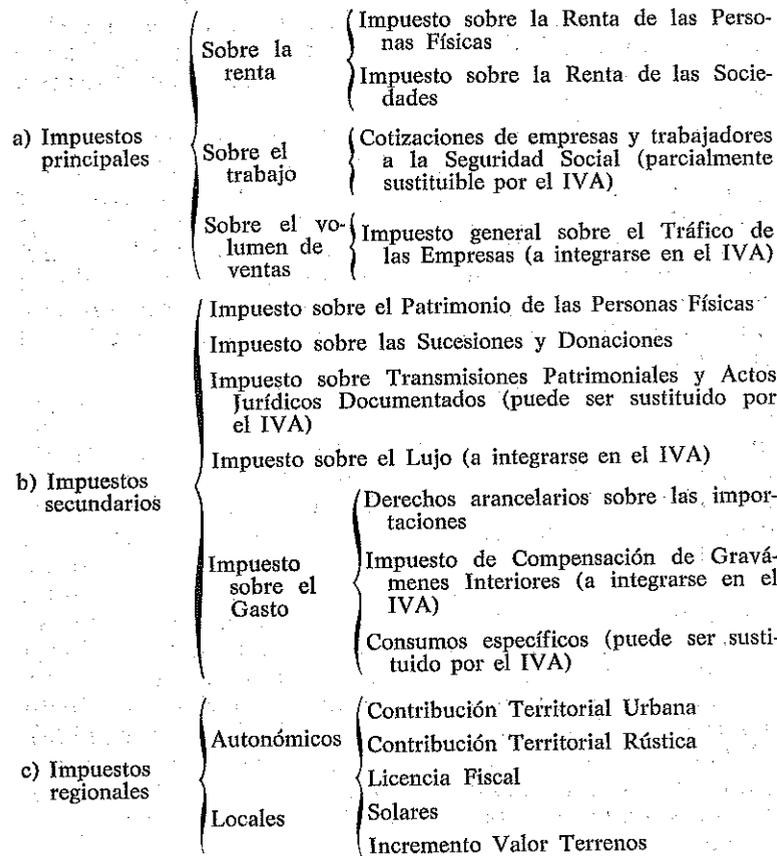
Si lo comparamos con el ITE, veremos que éste, que es el actual impuesto sobre el consumo, grava el valor de las ventas de una empresa sin deducir el ITE ya pagado en sus compras anteriores y en las compras de sus suministradores, de manera que los precios de los bienes o productos se van incrementando en mayor proporción a medida que se van produciendo sucesivas transmisiones, hasta llegar al consumidor final. El ITE es, por tanto, un impuesto múltiple en cascada, ya que, a lo largo del circuito producción-distribución-consumo, va cargando un gravamen sobre el valor anterior, incluido el ITE anterior, y así, al pagarse impuesto sobre impuesto, tiene un efecto que se llama de «piramidación» (a modo de una pirámide). El ITE supone un desincentivo para la pequeña y mediana empresa y fomenta la creación de grandes conglomerados, cuyas transacciones interiores no pagan el impuesto.

Sin embargo, en el IVA se deduce el IVA pagado en todas las compras anteriores, y es por lo que es un impuesto mucho más justo, que favorece una sana competencia dentro del mercado, al librar de impuestos no sólo las transacciones interiores de las empresas, sino todas las transacciones entre empresas.

II

EL SISTEMA FISCAL ESPAÑOL Y EL IVA

Con el fin de facilitar su comprensión, vamos a clasificar todos los impuestos existentes en España en tres grupos principales:



Las altas cuotas pagadas por las empresas a la Seguridad Social, que constituyen un verdadero impuesto sobre el empleo, plantean un problema que quizás pudiera resolverse con la implantación del IVA. Una disminución de las cotizaciones y un aumento del IVA podría

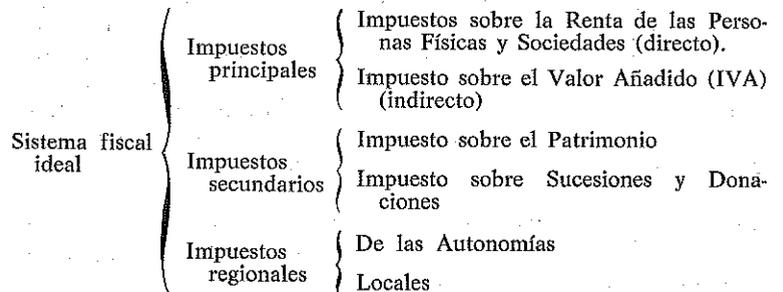
ayudar a aliviar este exceso de carga sobre el trabajo que tiene consecuencias negativas para la totalidad de la población activa necesitada de puestos de trabajo, y redistribuir la carga atribuyéndola a los consumidores, excepto en la medida en que la cotización es una auténtica prima de seguro.

La disminución de los ingresos de la Seguridad Social se vería compensada por el aumento de recaudación producido por un incremento en el tipo del IVA. Este aumento sería transferido posteriormente por el Estado a la Seguridad Social, con lo cual ya no sería la empresa la única en soportar la carga del trabajo, puesto que ésta sería soportada por los consumidores.

Asimismo y con objeto de conseguir una verdadera simplificación dentro de los impuestos secundarios, aparte del Impuesto sobre el Lujo y el Impuesto de Compensación de Gravámenes Internos, también podrían quedar incluidos dentro del IVA el impuesto sobre consumos específicos, así como el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Como consecuencia de simplificarse al máximo el actual sistema tributario, el sistema impositivo ideal, una vez ultimada la reforma fiscal emprendida, quedaría reducido, dentro de los impuestos principales, a los impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas y de Sociedades, de carácter directo, ya que gravan directamente la renta obtenida, y el Impuesto sobre el Valor Añadido, de naturaleza indirecta, que grava el consumo o gasto y no la renta. En cuanto a los impuestos secundarios, tendríamos únicamente el Impuesto sobre el Patrimonio de las Personas Físicas y el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, manteniéndose los impuestos locales y de las autonomías.

Resumiendo: la configuración de nuestro sistema fiscal quedaría esquemáticamente como sigue:



III

BREVE HISTORIA DEL IVA

Conviene señalar que el IVA surgió a principios de la década de 1950 tanto para acabar con el antiguo Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas, impuesto múltiple, en cascada, distorsionante de la competencia perfecta de mercado, como también para lograr estimular las inversiones y exportaciones. Con el Impuesto sobre Tráfico de Empresas se producía, en efecto, una doble imposición: primero, en el momento de la realización de la inversión o compra de bienes de capital, y segundo, cuando se producía la venta de los productos fabricados, debido precisamente a esa inversión o compra de bienes de capital, ya que en el precio de la venta se hallaba de Tráfico de Empresas que había gravado la compra intermedia o la inversión.

Así, pues, la implantación del IVA en Francia, en 1954, debida a Maurice Laure, constituyó la mayor innovación de técnica presupuestaria del presente siglo.

Posteriormente, el 25 de marzo de 1957, se firmó el Tratado de Roma, por el que se creó la Comunidad Económica Europea (CEE), constituida por Alemania occidental, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo. En el Tratado de Roma ya se preveía que, con objeto de llevar a cabo la financiación global de los presupuestos de la CEE, los recursos de ésta comprenderían, además de los derechos arancelarios, los recursos provenientes del IVA, obtenidos con la aplicación de una tasa que no puede superar el 1 por 100 de la base imponible, importe determinado, de una manera uniforme para los Estados miembros, y de acuerdo con las reglas comunitarias.

Fue el Consejo de la CEE el que estuvo estudiando la posibilidad de adoptar el IVA como sistema uniforme de imposición sobre las ventas para sus Estados miembros, utilizando para ello como modelo el sistema del IVA francés. En 1967, la CEE dio nuevo ímpetu al IVA al iniciar la emisión de sus primeras directrices o normas de obligado cumplimiento para todos sus Estados miembros. En la primera directriz se impuso a todos los países comunitarios la obligación de adoptar el IVA y trabajar en pro de un sistema común de IVA dentro de la CEE.

Así, los Estados miembros debían renunciar a sus impuestos en cascada o impuestos de Tráfico de Empresas y adoptar el IVA a partir del 1 de enero de 1970. A lo largo de múltiples reuniones, a las que asistieron representantes de las administraciones fiscales de los seis países integrantes de la CEE, el IVA francés sirvió, a la vez, de modelo y de contraste de lo que se quería conseguir.

En la segunda directriz se especificó que deberán existir como máximo tres tipos de IVA: el reducido, el normal y el incrementado, y que las deducciones del IVA deben efectuarse inmediatamente.

Por último, y con fecha 17 de mayo de 1977, es decir, veinte años después de la firma del Tratado de Roma que dio lugar a la creación de la CEE, se adoptó la sexta directriz, que trata de armonizar el IVA europeo estableciendo una base imponible uniforme en el sistema común del IVA.

Con la llegada de tres nuevos países, Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda, que dio lugar a la primera ampliación de la CEE a nueve países en 1973, se complicaron las cosas, ya que Gran Bretaña e Irlanda aplicaban la llamada «tasa cero» para una parte de las ventas de productos de gran consumo, consistente en una desgravación total, contraria al artículo 17 de la segunda directriz. Al existir la «tasa nula» o «ausencia de impuesto», se tiene derecho a la devolución o reembolso del IVA que consta en las facturas de compra, mientras que en los casos de «exención o exoneración» ello implica que no hay imposición, pero tampoco derecho a deducir el IVA ya pagado.

Puede verse que en este proceso armonizador quedan aún muchas etapas por recorrer para llegar a un verdadero sistema europeo de IVA. Entre otras cosas, habrá que conciliar las tasas o tipos de los distintos Estados miembros y conseguir finalmente la supresión de las fronteras fiscales entre los Estados miembros y la eliminación de intervenciones aduaneras dentro de la CEE, lo cual podría tener lugar simultánea o posteriormente al logro de la uniformidad de las tasas o tipos aplicables dentro del área comunitaria.

El IVA, por tanto, al ser un impuesto neutral que favorece la sana competencia entre los Estados miembros e igualmente un impuesto de gran peso recaudatorio, puede nutrir perfectamente el presupuesto federal europeo, erigiéndose, de ese modo, en una de las fuerzas motrices de una Europa unida. Resulta, pues, obvio que su aplica-

ción es absolutamente necesaria para todos los países que, como España, desean adherirse a la CEE.

En la actualidad, el IVA se aplica en nueve países de la CEE (Alemania occidental, Bélgica, Dinamarca, Francia, Holanda, Gran Bretaña, Irlanda, Italia y Luxemburgo). Grecia, el décimo país desde el 1 de enero de 1981, lo aplicará próximamente. Así, también lo utilizan otros muchos países, tales como Austria, Noruega, Suecia y Finlandia, en Europa; Argentina, Brasil, Chile, Perú, Ecuador, Uruguay y Méjico, en América; Japón y Corea del Sur, en Asia; Marruecos, Senegal y Costa de Marfil, en Africa, etc.

En los Estados Unidos de Norteamérica, el Congreso ha comenzado a mantener sesiones acerca del IVA, cuya implantación puede tardar aún varios años.

IV

DEFINICION DEL IVA

«El IVA, tal y como se proyecta para España, es un impuesto general sobre los productos y los servicios que asegura una *igualdad de tributación* a nivel de consumidor final entre los productos fabricados en el país, así como entre éstos y los importados, cualquiera que sea la longitud de los circuitos de producción y de la distribución o la naturaleza de los medios puestos en acción. Su mecanismo descansa en la compensación en fronteras y el sistema de pagos fraccionados.»

Dicho de otra manera, el IVA es un impuesto indirecto que no grava la renta, sino el consumo, y que se aplica a cada venta que se realiza desde el principio de la producción, a lo largo de la distribución y que culmina con la venta al consumidor final. El impuesto se grava a un tipo determinado, al igual que el ITE, si bien los

tipos son, en general, más altos. Cada vendedor, durante el proceso de producción/distribución, percibe el IVA del comprador en el momento en que efectúa la venta a éste y lo retiene para su entrega a la Hacienda (tras descontar, como veremos, el IVA que él pagó por los «insumos» de su producción). El IVA aparece separadamente en cada factura hasta llegar a la fase de detallista o vendedor al por menor, quien incluye normalmente el IVA en el precio final al consumidor. El IVA se aplica en cada estadio de la producción sobre la suma de jornales, intereses, rentas, beneficios y otros factores de producción no aportados por los proveedores. De ahí su denominación de Impuesto sobre el Valor Añadido.

El vendedor no soporta ninguna carga económica directa, en concepto de IVA, sobre sus compras, ya que al vender descuenta del IVA que retiene para la Hacienda el que satisfizo a sus proveedores. Esto ocurre a lo largo de todos los ciclos de producción y distribución, hasta llegar al consumidor final. En cada venta que se efectúa, la Hacienda Pública percibe un impuesto sobre el aumento del valor que se ha añadido al producto durante la fase anterior de producción o distribución. Cuando el producto llega al consumidor final, éste soporta en teoría la totalidad del IVA satisfecho en todo el proceso de producción. En la práctica, sin embargo, puede trasladar a los productores o devolver indirectamente una parte del impuesto que se le quiere hacer pagar, si decide consumir menos de ese producto, haciendo que disminuya la demanda del consumo y de esta manera obligando a que los productores reduzcan sus precios.

De la definición arriba presentada se deduce que el IVA es un impuesto *ad valorem*, es decir, *proporcional* al precio del producto, lo cual quiere decir que, supuestos dos productos vendidos al por menor al mismo precio, deben haber soportado el mismo IVA. Por tanto, a igual precio, igual impuesto, y de esa manera, si sabemos que un producto, por ejemplo, nos cuesta 110 y que el tipo impositivo de IVA aplicado es el 10 por 100, podremos afirmar que el impuesto o deuda tributaria que hemos pagado incluido dentro del precio final será de 10 exactamente, lo que no ocurre en el caso del ITE.

EL IVA, tal y como se aplica en Europa, es un impuesto sobre el consumo que grava el gasto, en contraposición con el Impuesto sobre la Renta de Sociedades y de las Personas Físicas, impuestos ambos que gravan el

ingreso. El IVA es un impuesto sobre el consumo cuando, como ocurre en la CEE, cada productor puede deducir en cada año todo el IVA que ha pagado sobre sus insumos, incluso cuando éstos son bienes de capital que va a amortizar durante algunos años. Véase la introducción. Se estima que la recaudación fiscal por el IVA debe tender a representar, aproximadamente, el 50 por 100 de la recaudación total del Fisco.

Nótese que la igualdad de trato entre los productos nacionales y los extranjeros sólo existe si los ajustes en frontera se rigen por el principio «de destino», es decir, que el producto al cruzar la frontera paga el IVA del país al que va destinado (en nuestro caso, para las importaciones, el tipo que le corresponde en el IVA español).

V

GENERALIDADES DEL IVA

Hecho imponible, sujeto pasivo y base imponible

El hecho imponible, es decir, la actividad que da lugar a la aplicación del IVA, lo constituyen las entregas de bienes y prestaciones de servicios, incluido el consumo de bienes empresariales por parte del titular del negocio, quedando asimismo gravadas las importaciones.

El sujeto pasivo, esto es, la persona con obligación de declarar a Hacienda, es generalmente la empresa vendedora de los bienes o servicios.

La base imponible es la cantidad sobre la que se aplica el gravamen, es decir, el importe de la contraprestación de las operaciones sujetas al IVA. En las importaciones es el llamado «valor en aduanas», esto es, el precio normal al contado de las mercancías. En dicha base imponible se incluyen, entre otros, los gastos de transporte, almacenaje, seguros, comisiones y corretaje, aranceles y publicidad. No se incluyen en la base imponible las bonificaciones y descuentos que figuren separadamente en facturas; tampoco los envases y embalajes ni los pagos suplidos por cuenta del cliente.

El precio de los bienes y servicios será el normal en el tipo de operaciones de que se trate, por lo que en las compraventas entre empresas asociadas se tendrá en cuenta el precio de mercado considerado normal.

Según estudios realizados, se ha llegado a la conclusión de que un IVA a tasa única del 14 por 100 no sería ni más ni menos justo que la multiplicidad de tasas existente y tendría por lo menos la ventaja de la simplicidad. Naturalmente, la tendencia dentro de la CEE es que todos los países que la integran lleguen a ese tipo único de IVA, y así, por ejemplo, Francia reduciendo sus tasas y los otros Estados miembros aumentándolas están contribuyendo a armonizaciones futuras.

Exactamente igual que ocurre con el ITE, existe la posibilidad de evadir el pago del IVA. Así, un profesional que percibiera un pago en metálico por los servicios prestados podría no declararlo como ingreso y quedar así libre de gravamen. En general puede ocurrir en el caso del sector de servicios, ya que a su producto final no se incorporan insumos de otros proveedores sujetos al IVA.

En otro tipo de servicios, como un restaurante, la evasión se produciría al declarar como venta una cifra igual a la cifra de compra, con lo que a pesar de existir la tributación no daría lugar a ingreso de la cuota.

La evasión fiscal generalizada del IVA tiene consecuencias muy serias para el Tesoro, ya que al ser sus tipos más altos que los del ITE, la cifra evadida sería mayor que con éste. De aquí que la inspección debe ser realizada de forma eficaz, con sanciones importantes y evitar los efectos negativos de una defraudación general.

Formalidades

Debe existir un documento en el que se refleje toda la aplicación del IVA. Este documento es la factura comercial, que deberá reunir los siguientes requisitos: la designación de la mercancía o servicio prestado, el precio unitario sin IVA y el precio global sin IVA, la tasa legal, el importe total del IVA facturado y el nombre y dirección del cliente. Los contribuyentes deben llevar una contabilidad que les permita justificar detalladamente las operaciones sujetas (ventas o prestaciones de servicios), no sujetas (operaciones exentas o en régimen de suspensión de impuestos) y deben clasificar sus operaciones por tipos de imposición, al igual que las compras deben clasificarse según el tipo que hubiere sido aplicado.

VI

FUNCIONAMIENTO O MECANISMO DEL IVA

Con objeto de ver de la manera más sencilla posible cómo funciona el IVA, vamos a exponer a continuación varios ejemplos distintos, para los que es indiferente si la actividad se desarrolla sólo dentro del país o si se trata de bienes o productos importados.

Supongamos cuatro empresas que aplican un tipo de IVA del 10 por 100. La primera recoge el producto de la tierra y se lo vende a la segunda en 100 más el 10 por 100 de IVA, por un importe total de 110. La segunda transforma el producto y se lo vende a la tercera en 200 más el IVA; la tercera en 300 más el IVA a la cuarta, y esta última se lo vende al consumidor en 400 más el IVA correspondiente.

Cuadro 1
EJEMPLO DE IVA CON CUATRO EMPRESAS

Empresas	Precio producto	Precio incluido el IVA (10 %)	IVA pagado
1.ª Primera	100	110	10
2.ª Segunda	200	220	20-10=10
3.ª Tercera	300	330	30-20=10
4.ª Cuarta	400	440	40-30=10
			40

En este caso se observa cómo el producto le va a costar al consumidor 440, pero cada empresa, al pagar a Hacienda, deduce del IVA que carga sobre el precio de su producto el IVA pagado en sus compras. El IVA total pagado a Hacienda por las cuatro empresas es de 40, evitándose el efecto de cascada o piramidación que tendría lugar con un ITE del 10 por 100. Se asegura así la proporcionalidad del IVA y su independencia del número de empresas (o intermediarios) que intervengan en el proceso o circuito de producción-consumo, ya que, efectivamente, si sólo existiera una sola empresa que obtuviera el producto de la tierra, lo transformara y lo vendiera directamente al consumidor sin hacer compras a otras, entonces tendríamos idéntica situación:

Cuadro 2
EJEMPLO DE IVA CON UNA EMPRESA

Precio (valor añadido)	400
IVA (10 %)	40
	440

Cuadro 3
CUADRO DE ITE DEL 10 % SI HAY CUATRO EMPRESAS O UNA SOLA EMPRESA

1) ITE en un ciclo de cuatro empresas:

Empresas	Precio producto	Precio incluido ITE	ITE pagado
1.ª Primera	100	110	10
2.ª Segunda	200	220	20
3.ª Tercera	300	330	30
4.ª Cuarta	400	440	40
			100

2) ITE en un ciclo de una empresa:

Precio	400
ITE	40
	440
Precio consumidor	440

Al tratarse de bienes importados, el mecanismo que se emplea es el de ajuste o compensación en las fronteras. Así, al igual que el Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores (que quedará absorbido por el IVA), también el IVA se calcula, en el momento de la importación, sobre el precio CIF (coste, más seguro y flete), incrementado con los derechos de arancel correspondientes. En la exportación se calcula el IVA pagado hasta el momento, devolviéndose éste íntegramente al exportador. Por tanto, es un sistema más científico que la actual desgravación fiscal a la exportación de productos sujetos a un impuesto en cascada, ya que se puede calcular con absoluta precisión la cantidad pagada en concepto de

impuestos sobre el consumo hasta el momento de la exportación.

Al ser el IVA un impuesto que grava el producto cedido o el servicio prestado al consumidor final, es el país de destino o de consumo el que debe recaudar el impuesto, y de ahí la necesidad de hacer un ajuste en las fronteras.

Si se realiza una desgravación a la exportación con objeto de que el producto esté completamente libre de impuestos y así poder soportar el impuesto en el país de destino, igualmente, cuando el producto es importado y pasa por la frontera, debe quedar sometido al IVA de nuestro país.

Segundo ejemplo de un comerciante importador de joyas

Supongamos un comerciante importador de joyas, que importa por 5.000 pesetas de valor, sin impuesto, y que el tipo de IVA aplicable es el 30 por 100. En el momento del despacho de aduanas, el importador pagará el 30 por 100 sobre 5.000, es decir, 1.500, por lo que el coste de la joya será de 6.500; 5.000 por el precio sin IVA y 1.500 de IVA.

Supongamos que el precio de venta al consumidor de cada joya es de 8.000 pesetas sin impuesto, más el 30 por 100 de IVA, esto es, 2.400, totalizando 10.400. El comerciante de nuestro ejemplo debe pagar, en el momento de la venta, 2.400 pesetas brutas a Hacienda, pero como ya pagó 1.500 en el momento de la importación, sólo le queda por pagar 2.400 menos 1.500, es decir, 900 netas.

Como en todos los casos, el IVA resulta proporcional al precio de venta al consumidor. Dos joyas vendidas a 8.000 sin IVA por dos comerciantes diferentes habrán soportado el mismo impuesto del 30 por 100, independientemente de si un comerciante las ha importado por 5.000 y el otro por 6.000. Con ello queda plenamente garantizada la igualdad de tributación, sin importar cuáles sean los sistemas de fabricación, sin importar si existen varios o ningún intermediario, o si el producto se fabrica en España o se importa.

Ni que decir tiene que la deducción de IVA no se hace producto por producto, sino globalmente sobre la totalidad de las operaciones efectuadas durante el período

de un mes o un trimestre, pero sin que esto afecte, en teoría, al procedimiento anteriormente descrito. En la práctica, se puede modificar este principio.

Tercer ejemplo de un ciclo completo

Veamos ahora un ejemplo completo en el que se pasa por las fase o etapas de producción y distribución hasta el consumidor final, en el que se ha calculado un tipo impositivo del 10 por 100.

Se observa que el cultivador de lana no ha pagado ningún IVA, por lo que el líquido a pagar a Hacienda será igual al IVA cobrado, o sea, 2; mientras que, por ejemplo, en el caso del productor textil, se puede observar que paga por el producto 20 sin IVA más 2 de IVA, que figuran en el cuadro de compra (Cuadro 4) o, lo que es lo mismo, en la línea de venta correspondiente en el cuadro de venta (Cuadro 5) al cultivador de lana. Si el valor que añade al producto es de 30 (véase última columna del cuadro 4 de compra), el precio de venta sin IVA es de 50, sobre el que aplicará el IVA, en este caso, al 10 por 100 de tipo de gravamen, con lo cual vende el producto en 55 incluyendo IVA. Como ha cobrado 5 de IVA en el momento de la venta y ha pagado ya 2 en el momento de la compra, el importe líquido que tiene que ingresar en Hacienda será de $5 - 2 = 3$, que es justamente el importe que aparece en la última columna, correspondiente a líquido para Hacienda.

De igual manera, el eslabón siguiente de la cadena, en este caso el fabricante de ropa, hará figurar como precio de compra 50 sin IVA, más 5 de IVA igual a 55 de precio total de compra, y así seguiríamos de forma análoga con el mismo razonamiento anterior.

Finalmente, digamos que Hacienda va recibiendo pagos fraccionados por cada uno de los eslabones o partes que intervienen en la cadena hasta un importe total de IVA de 16, que el consumidor final satisfará dentro del precio final, fijado en 176.

Resulta evidente que a nivel de precio final al consumidor el producto se le vende en 160 más el 10 por 100 de IVA, con lo que se mantiene la igualdad de tributación independientemente de la longitud del circuito, que va desde la fase de producción, pasando por la de distribución hasta el consumidor final o usuario del producto.

Cuadro 4
IVA BRUTO EN UN EJEMPLO CON CINCO ETAPAS

COMPRAS	Precio compra	IVA pagado (bruto) (10 %)	TOTAL	Valor añadido
Cultivador lana ...	—	—	20	20
Productor textil ...	20	2	22	30
Fabricante de ropa ...	50	5	55	50
Distribuidor de ropa ...	100	10	110	30
Detallista ...	130	13	143	30
Consumidor ...	160	16	176	—
		46		160

Cuadro 5
IVA NETO EN UN EJEMPLO CON CINCO ETAPAS

VENTAS	Precio venta	IVA cobrado	TOTAL venta	Crédito por IVA pagado	Líquido para Hacienda
Cultivador lana ...	20	2	22	—	2
Productor textil ...	50	5	55	2	3
Fabricante de ropa ...	100	10	110	5	5
Distribuidor de ropa ...	130	13	143	10	3
Detallista ...	160	16	176	13	3
		46		30	16

VII

CARACTERÍSTICAS Y EFECTOS DEL IVA

Características

La primera característica del IVA es la *simplificación* que introduce en el marco de la imposición en general. Es decir, el IVA hace desaparecer la multiplicidad de hechos imponibles y de tipos de gravamen que nacen de la coexistencia del Impuesto sobre Tráfico de las Empresas con otros tributos sobre el consumo. El IVA queda como único impuesto indirecto que grava el consumo.

La segunda característica es que el impuesto debe ser *uniforme y neutral* para que no conduzca a una distribución antieconómica de los recursos. Esto es, que no existan productos que, por soportar mayores impuestos que otros de su misma naturaleza, resulten perjudicados en su demanda.

La tercera característica es la de favorecer un *control fiscal* eficaz, al cerrarse el circuito producción-distribución, siendo cada uno de los elementos intervinientes en cada una de las transacciones u operaciones «eslabones de la cadena»; así, si alguno de los integrantes del circuito no cumpliera su obligación de declarar, la cadena sería interrumpida detectándose la falta de declaración.

Es decir, el IVA consigue una mayor flexibilidad recaudatoria y ofrece mejores posibilidades de control fiscal. Con el IVA se hace más efectivo el llamado «control cruzado», esto es, que al ser deducible el IVA pagado en la compra, cada comprador tendrá buen cuidado de declararlo, con lo que Hacienda tendrá conocimiento del IVA que debería haber liquidado el vendedor de la fase o estado precedente.

La cuarta característica es la de permitir realizar correctamente los *ajustes en frontera*. El IVA permite efectuar el cálculo exacto de gravamen soportado por cada producto o bien producido por el país, para aplicarlo consiguientemente a los bienes de importación y deducirlo de los productos o mercancías exportados. Es indudable que con la actual coexistencia de impuestos y tributos que gravan los bienes, existe una discriminación impositiva entre los bienes producidos para el con-

sumo nacional, los importados y los destinados a la exportación. Por ello, el IVA favorecerá las exportaciones, si es objeto de devolución inmediata, al igual que lo es actualmente la *desgravación fiscal a la exportación*.

Efectos

A la vista de estas características, podemos resumir ventajas e inconvenientes.

Como ventajas se podrían señalar:

- El IVA tiene un efecto *neutral*, ya que se elimina el Impuesto sobre el Tráfico de Empresas en cascada o acumulativo, el cual grava más onerosamente los productos vendidos al término de un circuito largo a cargo de comerciantes pequeños que los comercializados por las empresas integradas, que, gracias a un circuito corto, eluden en parte los efectos de la cascada. Precisamente para evitar la cascada de imposiciones se observó que los comerciantes se transformaban en comisionistas, al objeto de no tener que soportar el impuesto más que sobre la comisión y no sobre el precio del producto.
- La implantación del IVA causa una disminución de los precios en la exportación.
- El IVA produce una disminución del precio de las inversiones y de los inventarios de las empresas.
- El efecto sobre la *inversión* es positivo, y tanto más si se adopta, por parte de la Administración, una deducción *inmediata* del impuesto soportado por la inversión en el momento de la compra.

Como inconvenientes, se podrían enumerar como consecuencia de la aplicación del IVA:

- Un riesgo de alza de precios en el consumo.
- Un incentivo a la defraudación si la inspección no es eficaz. También puede producirse un efecto de traslación impositiva del consumidor al productor, si el consumidor es capaz de modificar los precios de oferta disminuyendo la demanda del producto.

- Una exigencia de tener contabilidad más complicada que la normal en pequeños tenderos y suministradores de servicios.
- El efecto sobre la *liquidez*, tesorería o *cash-flow* de la empresa es negativo, ya que el tipo impositivo es superior al del Impuesto de Tráfico de Empresas, si bien el carácter negativo puede desaparecer en caso de que se practique la deducción inmediata. El problema más grave que puede crearse en caso de no existir deducción inmediata es que la empresa se encuentre con excesivas existencias y no pueda venderlas con la agilidad necesaria financiando al Estado de ese modo.
- El efecto sobre el *comercio exterior* y la Balanza de Pagos es difícil de estimar (se trata de restablecer el equilibrio, evitando tanto gravámenes como incentivos).

Sería aconsejable, pues, una *deducción inmediata con derecho a devolución* igualmente, tanto en la compra de bienes de inversión como de consumo, con el fin de hacer desaparecer el *efecto* negativo que pueda tener sobre la tesorería o *cash-flow* de la empresa. Si la recuperación del IVA pagado se produce en el período liquidatorio siguiente a la compra, se elimina este efecto negativo, ya que, de lo contrario, la empresa que esté realizando inversiones se encontrará con exceso de IVA pagado sobre el cobrado y, por tanto, en posición acreedora frente a Hacienda por este concepto impositivo.

VIII

EXPERIENCIA DEL IVA EN LOS NUEVE PAISES DE LA CEE

Puede afirmarse que el programa de reforma en la CEE de la imposición indirecta se articula en tres fases:

- 1) Introducción del IVA en cada Estado miembro, al que se le reconoce la facultad de fijar discrecionalmente la base y las alícuotas o tipos aplicables.

- 2) La introducción de una base uniforme del IVA en todos los países miembros.
- 3) La unificación o aproximación de los tipos impositivos en los Estados miembros que culminará con la abolición de las fronteras fiscales.

La primera fase terminó en 1973, año en el que los nueve países de la CEE ya tenían adoptado el IVA. La segunda fase se inicia con la aprobación de la sexta directriz por el Consejo de las Comunidades el 17 de mayo de 1977 (llamado Código Europeo del IVA), directriz que establece una base imposible en el IVA, que fue, tal vez, una de las fuerzas motrices del edificio político europeo.

Posteriormente se emitirán nuevas directrices dirigidas a la armonización de los tipos impositivos.

En líneas generales, se puede sostener que la implantación del IVA en los países de la Comunidad Económica Europea no significó un aumento en el índice general de los precios al consumo, esto es, que no tuvo efecto inflacionista. Solamente Italia registró un aumento de ocho puntos en su índice de inflación, ya que la implantación del IVA coincidió con un momento de expansión monetaria y con un aumento del índice de salarios.

En los países de la Comunidad el coste de la inspección está en función del control que se piensa ejercer sobre los contribuyentes. Así, su coste en la casi totalidad de los países varía entre el 1 y el 2 por 100 de la cantidad recaudada por el IVA.

Teniendo en cuenta la importancia del IVA como recaudador, es de suponer que los Estados pongan medios eficientes para evitar la defraudación. Así, por ejemplo, en el caso de Italia, las multas por evasión fiscal de este impuesto son realmente elevadas, y en Francia, si ha habido fraude, la sanción puede alcanzar el 200 por 100 de la cantidad defraudada. En Inglaterra, incluso se puede practicar la inspección sin previo aviso.

La gran importancia de este impuesto queda de manifiesto al comprobar que para la mayoría de los países comunitarios el IVA representa más del 20 por 100 de los ingresos por recaudación, solamente aventajado por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto de Sociedades, salvo en la Gran Bretaña, donde representa menos del 10 por 100.

La aceptación por parte del público en general ha sido buena, aunque en algunos países, como Holanda,

al principio hubo resistencia por temor a un aumento en los precios.

Con el ánimo de tener una visión panorámica de los años de introducción y tipos actualmente aplicados del IVA en los nueve países de la CEE (sin contar Grecia, décimo país de la CEE a partir del pasado 1 de enero de 1981), ofrecemos el cuadro de la página siguiente.

IX

CONCLUSIONES

La intención de esta exposición es describir desde un punto de vista teórico una figura impositiva como el IVA que levanta polémica incluso antes de su implantación. El análisis detenido de este sencillo trabajo puede ayudar a conseguir que la opinión pública mejore su opinión al respecto.

En líneas generales, se puede afirmar que el IVA no es inflacionista de por sí y que en general simplifica todo el proceso de la tributación, aunque en los primeros momentos de su implantación puede haber ciertos problemas que son lógicos en un proceso administrativo nuevo.

El IVA ha sido adoptado por un número considerable de países, entre los que se encuentran la totalidad de los países de la CEE, y sólo en algunos de ellos ha producido efectos negativos sobre su economía. Sólo en Italia, Noruega e Israel, al coincidir su implantación con políticas monetarias expansionistas y con otros factores, se ha producido una situación claramente inflacionista.

Es de suponer que, una vez eliminados los temores que siempre aparecen ante una novedad, el IVA sea aceptado de buen grado por los contribuyentes y que su aplicación, utilizando los mecanismos perfeccionados en otros países, resulte positiva tanto para el contribuyente como para la Hacienda.

Cuadro 6

PAIS	Año introducción IVA	TIPOS IVA ACTUALES			
		Normal	Intermedio	Incrementado	Reducido
Alemania Occidental	1968	13	—	—	6,5
Bélgica	1971	16	—	25	6
Dinamarca	1976	23,46	—	—	—
Francia	1954	17,6	—	33,33	7
Holanda	1969	18	—	—	4
Gran Bretaña	1973	15	—	—	—
Irlanda	1972	20	—	—	10
Italia	1973	14	18	35	1 y 6/9 y 12
Luxemburgo	1970	10	—	—	2 y 5
Anteproyecto de Ley de IVA					
España		11	—	22	4

APENDICES

I

COMO VA A AFECTAR EL IVA A SU CONTABILIDAD

Con el fin de ver la operatoria contable que se seguiría una vez implantado el IVA, se ofrece el ejemplo siguiente:

Supongamos una explotación ganadera que no compra ningún producto a otras empresas y cuyos costes de producción están formados por sueldos y jornales 500 y sus ventas totales de lana ascienden a 1.000.

Como no ha pagado el IVA, al no comprar ningún producto, el valor de sus ventas se considera igual a su valor añadido y el beneficio que obtiene será de $1.000 - 500 = 500$.

Explotación ganadera

- 1) Se pagan 500 de sueldos y jornales.

500	1	(610) Remuneración fija a (570) Caja	500
-----	---	--------------------------------------	-----

- 2) Se vende lana por valor de 1.000, cargándose al cliente, además, el 10 por 100 de IVA.

1.100	2	(430) Clientes a (700) Ventas	1.000
		(475) Hacienda Pública	100

- 3) Se paga el IVA cargado al cliente a Hacienda Pública.

100	3	(475) Hacienda Pública a (570) Caja	100
-----	---	-------------------------------------	-----

Como puede observarse, el beneficio obtenido sería igual al importe de las ventas menos el importe de sueldos y jornales (valor añadido), es decir, $1.000 - 500 = 500$.

Empresa textil

Una empresa textil compra, pues, la lana en 1.000 a la explotación ganadera, paga además 1.500 en sueldos y jornales y vende tejidos en 5.000, por lo cual obtiene un beneficio de 2.500. Su valor añadido será de 4.000 (1.500 de sueldos y jornales y 2.500 de beneficios) que, sumado al coste de la lana: 1.000, nos dará el valor de las ventas de tejidos en 5.000.

El tipo de IVA considerado es el 10 por 100.

- 1) Se compra lana a la empresa ganadera por 1.100 (1.000 por el producto y 100 de IVA).

1.000	1		1.100
100	(600) Compras a	(400) Proveedores	
	(475) Hacienda Pública		

- 2) Se pagan 1.500 de sueldos y salarios.

1.500	2		1.500
	(610) Remuneraciones fijas a	(570) Caja	

- 3) Se venden tejidos por un valor de 5.000, cargándose al cliente, además, el 10 por 100 de IVA.

5.500	3		5.000
	(430) Clientes a	(700) Ventas	
		(475) Hac. Pública	500

- 4) Se paga el IVA cargado al cliente menos el IVA repercutido por el proveedor en la compra, es decir:

$$500 - 100 = 400.$$

400	4		400
	(475) Hacienda Pública a	(570) Caja	

Como se ve, la cuenta de Hacienda Pública ha quedado totalmente saldada y el beneficio obtenido será igual a:

Importe ventas 5.000

A deducir:

Importe compras 1.000

Valor Añadido 4.000

A deducir:

Sueldos y jornales 1.500

Beneficio 2.500

CONCLUSIONES

- 1) Se observa que en el caso de la explotación ganadera, al no haberse producido compras de productos, el importe de las ventas es igual al *Valor Añadido* de la empresa.
- 2) Al efectuarse compras a proveedores, la empresa textil debe cargar el importe del producto a Compras y el importe del IVA a la propia cuenta de Hacienda Pública, deudora por conceptos fiscales (IVA pagado).
- 3) Al deducir del importe de las ventas el correspondiente a las compras efectuadas, se llega al *Valor Añadido*, del que se deducirán los gastos generales de la empresa para llegar al beneficio.

II

COMO VA A AFECTAR EL IVA A SU TESORERIA

(CASH-FLOW)

El Impuesto sobre el Valor Añadido va a afectar a la tesorería y a las necesidades de capital de todo negocio. Es un factor a tener en cuenta en cualquier decisión que se vaya a adoptar en lo que se refiere al momento de

adquisición de instalaciones, maquinarias o equipos y las condiciones de pago concedidas a los clientes. En la mayor parte de las transacciones el IVA se devenga en la fecha en que se emite la factura correspondiente. La diferencia neta entre el IVA cobrado y pagado se pagará o recuperará de las autoridades fiscales o Hacienda Pública, generalmente, al mes siguiente a cada trimestre natural.

Las demoras que se produzcan entre:

- 1) la factura de compra y su pago,
- 2) la factura de venta y su cobro,
- 3) la fecha de la factura y el pago del IVA a la Hacienda Pública,

dará lugar a flujos de tesorería (*cash-flow*) positivos o negativos.

Dichos flujos positivos o negativos dependerán del tipo de negocio, es decir, de si se trabaja al contado o a crédito y de si en la facturación del negocio se aplica un tipo u otro del IVA.

Se podrían hacer las siguientes generalizaciones:

- 1) Los comerciantes cuyas ventas se efectúan al contado saldrán beneficiados respecto a aquellos cuyas ventas se realicen a crédito, dependiendo de la duración del crédito recibido de los proveedores y la duración del crédito concedido a los clientes.
- 2) Las industrias con mayor número de empleados y asalariados tendrán una situación de tesorería positiva.
- 3) Los negocios estacionales tendrán que financiar el IVA pagado en las compras durante el período en el cual se está haciendo acopio de los stocks de producción, pero tendrán una situación de tesorería positiva durante el período en que se realicen las ventas estacionales.
- 4) Los negocios que estén exentos tendrán que financiar el IVA pagado en sus compras durante cierto período, que variará según el plazo de crédito concedido a los clientes y al plazo de crédito recibido de los proveedores.

- 5) Toda vez que el IVA pagado se recuperará antes en los casos de inversiones en inmovilizado fijo material, convendrá efectuarlas a finales de cada trimestre natural.

Ejemplos

Se presentan a continuación cinco ejemplos sencillos:

- 1) Un comerciante minorista que vende al contado y que paga sus compras a treinta días fecha factura.

IVA recibido del cliente		1.600
--------------------------	--	-------

A deducir:

IVA pagado al proveedor	900	
IVA pagado a Hacienda	300	1.200

Efecto tesorería: positivo		+ 400
----------------------------	--	-------

- 2) Un comerciante minorista como en el ejemplo anterior, pero en un comercio estacional.

Se observa que en el mes de julio (supuestas declaraciones del IVA con carácter trimestral) se recibe de Hacienda 900 como devolución de IVA.

IVA recibido del cliente		4.000
--------------------------	--	-------

A deducir:

IVA pagado al proveedor	1.800	
IVA pagado a Hacienda (3.100 en oct. menos 900 devueltas en julio)	2.200	4.000

Efecto tesorería: neutro		+ 0
--------------------------	--	-----

- 3) Un fabricante que paga las compras a crédito a treinta días fecha y otorga tres meses de crédito a sus clientes.

IVA recibido del cliente		800
--------------------------	--	-----

A deducir:

IVA pagado al proveedor	400	
IVA pagado a Hacienda	900	1.300

Efecto tesorería: negativo		- 500
----------------------------	--	-------

4) El fabricante del ejemplo anterior invierte 10.000 además de 1.000 de IVA en maquinaria en abril de 1982, pagándola en mayo de 1982.

IVA recibido del cliente 2.000

A deducir:

IVA pagado al proveedor 1.700
 IVA pagado a Hacienda (900 en oct. menos 100 devueltas en julio) 800 2.500

Efecto tesorería: negativo - 500

5) El fabricante del ejemplo anterior demora la compra de la maquinaria a junio de 1982 y la paga en agosto de 1982.

IVA recibido del cliente 2.000

A deducir:

IVA pagado al proveedor 1.700
 IVA pagado a Hacienda 800 2.500

Efecto tesorería: negativo - 500

Si nos fijamos en los dos últimos ejemplos, aparentemente, coinciden en su efecto o incidencia final sobre la tesorería o *cash-flow* del fabricante; sin embargo, si observamos la última columna, se observa que en el ejemplo 4) se llega a un déficit máximo de 1.200 en junio, mientras que en este ejemplo 5) sólo se alcanza un déficit máximo de 500 en agosto y noviembre; luego interesaría *demorar la fecha de realización de la inversión de abril a junio de 1982*, habida cuenta de la incidencia del IVA.

	IVA cargado en factura proveedor	IVA pagado al proveedor	IVA pagado (recibido) de Hac. Púb.	IVA cargado en factura cliente	IVA recibido del cliente	Tesorería o Cash-flow
EJEMPLO 1)						
Abril 1982	300			400	400	+ 400
Mayo	300	300		400	400	+ 500
Junio	300	300		400	400	+ 600
Julio	300	300	300	400	400	+ 400
		900	300		1.600	
EJEMPLO 2)						
Abril 1982	300					
Mayo	300	300				- 300
Junio	300	300				- 600
Julio	300	300	(900)			0
Agosto	300	300		2.000	2.000	+ 1.700
Septiembre	300	300	3.100	2.000	2.000	+ 3.400
Octubre	300	300			4.000	0
		1.800	2.200			

EJEMPLO 3)

	IVA cargado en factura proveedor	IVA pagado al proveedor	IVA pagado (recibido) de Hac. Púb.	IVA cargado en factura cliente	IVA recibido del cliente	Tesorería o Cash-flow
Abril 1982	100			400		0
Mayo	100	100		400		-100
Junio	100	100		400		-200
Julio	100	100	900	400	400	-800
Agosto	100	100		400	400	-500
		400	900		800	

EJEMPLO 4)

	IVA cargado en factura proveedor	IVA pagado al proveedor	IVA pagado (recibido) de Hac. Púb.	IVA cargado en factura cliente	IVA recibido del cliente	Tesorería o Cash-flow
Abril 1982	1.100			400		0
Mayo	100	1.100		400		-1.100
Junio	100	100		400		-1.200
Julio	100	100	(100)	400	400	-800
Agosto	100	100		400	400	-500
Septiembre	100	100		400	400	-200
Octubre	100	100	900	400	400	-800
Noviembre	100	100		400	400	-500
		1.700	800		2.000	

EJEMPLO 5)

	IVA cargado en factura proveedor	IVA pagado al proveedor	IVA pagado (recibido) de Hac. Púb.	IVA cargado en factura cliente	IVA recibido del cliente	Tesorería o Cash-flow
Abril 1982	100			400		0
Mayo	100	100		400		-100
Junio	100	100		400		-200
Julio	100	100	(100)	400	400	+200
Agosto	100	1.100		400	400	-500
Septiembre	1.100	100		400	400	-200
Octubre	100	100	900	400	400	-800
Noviembre	100	100		400	400	-500
		1.700	800		2.000	

I N D I C E

	Pág.
INTRODUCCIÓN	3
I. El Impuesto sobre el Valor Añadido	7
II. El sistema fiscal español y el IVA	8
III. Breve historia del IVA	10
IV. Definición del IVA	12
V. Generalidades del IVA	14
VI. Funcionamiento o mecanismo del IVA	16
VII. Características y efectos del IVA	21
VIII. Experiencia del IVA en los nueve países de la CEE.	23
IX. Conclusiones	29
APÉNDICES	27

Apoyo al Instituto

— Los AMIGOS DEL INSTITUTO DE ECONOMIA DE MERCADO se suscriben por 3.000 pesetas a todas las publicaciones del Instituto en 1980, que recibirán a medida que aparezcan. Adquirirán así también el derecho a utilizar la biblioteca.

— Las EMPRESAS SUSCRIPTORAS recibirán nuestras publicaciones para sus servicios de documentación por 25.000 pesetas anuales.

— Las ENTIDADES PROTECTORAS DEL INSTITUTO aportarán una cuota anual mínima de 100.000 pesetas, que les dará derecho a recibir un ejemplar de cada publicación del Instituto y ejemplares adicionales a mitad de precio.

El INSTITUTO DE ECONOMIA DE MERCADO ha sido declarado «de utilidad pública». Las cantidades donadas al mismo son deducibles de la cuota del impuesto sobre la renta de las personas físicas y las sociedades en los términos fijados por la ley.

(Viene de la contracubierta.)

7. El IVA favorece la inversión.
Es fundamental que la deducción del IVA pagado al comprar se haga de forma inmediata, pues representa, en el caso de bienes de capital, una disminución de su coste.
8. La implantación del IVA no produce efecto renta sobre el consumidor final, sobre todo si el tipo impositivo es moderado.
9. Si la aplicación del IVA se hace a un tipo de gravamen proporcional para productos similares, nunca producirá un efecto de sustitución en la demanda de productos competitivos.
10. El IVA es un impuesto que se adapta muy fácilmente a las distintas circunstancias de cada sector de la producción y de cada país.