

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y AUDITORÍA
UNIDAD DE POSTGRADO



“MONOGRAFÍA”

DIPLOMADO EN TRIBUTACIÓN

**TEMA: SISTEMA TRIBUTARIO Y ECONOMÍA INFORMAL EN LA PAZ,
EN EL ÚLTIMO QUINQUENIO**

Postulante: Eliseo Tapia Padilla

Docente: Mg. Sc. Salvador Gonzáles Méndez

La Paz – Bolivia

2018

Dedicatoria

A Dios por iluminar mis pasos,
mi esposa Viviana y mi hijo
Maximiliano fuente de motivación

Agradecimientos

A la unidad de Post-grado de la UMSA.

Al docente Salvador González Méndez
por su apoyo y enseñanza en el presente
trabajo de investigación.

Índice de Contenido

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
DESARROLLO DEL PROBLEMA.....	3
1.1. Planteamiento del problema	3
1.1.1. Formulación del problema	5
1.2. Objetivos	5
1.2.1. Objetivo General	5
1.2.2. Objetivos Específicos.....	5
1.3. Justificación.....	5
1.3.1. Justificación Metodológica	6
1.3.2. Justificación Académica	6
1.3.3. Justificación Práctica.....	6
CAPÍTULO II	7
MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. Sistemas Tributarios	7
2.1.1. Tributo.....	7
2.1.2. El fundamento del tributo	8
2.1.2.1. El poder de imperio limitado.....	8
2.1.3. Los fines de los tributos	9
2.1.4. Clasificación de los tributos	10
2.1.4.1. Impuestos	10
2.1.5. Tasas	14
2.1.6. Contribuciones especiales	14
2.1.7. Patente.....	15
2.1.8. Regalías y Patentes por la explotación de RR.NN.	15
2.2. Diseño de un Sistema impositivo óptimo	16
2.2.1. Sistema Tributario eficiente, Stiglitz.....	16
2.2.2. Impuestos eficiente en el sentido de Pareto	17
2.2.3. Impacto de los impuestos en la economía, David Ricardo	17
2.2.4. Impuestos y equidad tributaria, Musgrave	17
2.3. Presión Tributaria	19

2.4. Incidencia fiscal.....	19
2.5. La Economía Informal.....	20
2.5.1. Causas del comercio informal.....	22
2.5.2. Algunos enfoques, clasificaciones y tipologías sobre la Economía Informal.....	23
2.5.3. La economía informal en Bolivia.....	27
2.5.4. Análisis de la economía informal.....	28
CAPÍTULO III.....	30
MARCO METODOLÓGICO.....	30
3.1. Enfoque.....	30
3.2. Tipo de investigación.....	30
3.3. Diseño de la investigación.....	30
3.4. Método de la Investigación.....	30
3.5. Técnicas e instrumentos.....	30
CAPÍTULO IV.....	31
MARCO PRÁCTICO.....	31
4.1. Incidencia Impositiva.....	31
4.2. Incidencia Tributaria.....	31
4.2.1. Impactos de un impuesto al consumo.....	32
4.2.2. Impacto de un impuesto a las utilidades.....	33
4.2.3. Estimación de la incidencia.....	34
CAPÍTULO V.....	35
CONCLUSIONES.....	35
CAPÍTULO VI.....	36
RECOMENDACIONES.....	36
Referencias Bibliográficas.....	37
ANEXOS.....	38
Anexo 1.....	38
Anexo 2.....	38

Resumen

La siguiente monografía se basa en el sistema tributario y economía informal en La Paz, en el último quinquenio, la cual se ve reflejada en las diferentes posiciones que los contribuyentes toman frente a la obligación de cumplir con sus obligaciones tributarias.

Para cumplir con tal propósito el trabajo está dividido en capítulos:

En el capítulo I, se plantea el problema, los objetivos de la monografía y la justificación de la misma.

En el capítulo II, se desarrolla el marco teórico, todo lo referente al sistema tributario de Bolivia y la economía informal, para tal efecto, se recurrió a libros, revistas científicas y periódicos de circulación nacional.

En el capítulo III, está desarrollada todos los aspectos referentes a la metodología, enfoque, tipo de estudio, diseño de la investigación.

En el capítulo IV, se desarrolla el marco práctico, trata de la incidencia impositiva y de la incidencia tributaria, impactos al consumo y a las utilidades.

En el capítulo V, se establecen las conclusiones, en dónde se detalla el logro de los objetivos alcanzados.

En el capítulo VI, las recomendaciones para los futuros investigadores que quieran realizar una investigación similar o basarse en esta investigación para que se apoyen en la misma.

Abstract

The following monograph is based on the tax system and informal economy in La Paz, in the last five years, which is reflected in the different positions taken by taxpayers against the obligation to comply with their tax obligations.

For such purpose, the work is divided into chapters:

In chapter I, presents the problem, the objectives of the monograph and the justification of the same.

In chapter II, develops the theoretical framework, all matters relating to the taxation of Bolivia and the informal economy, for this purpose, we used books, journals and newspapers of national circulation.

All aspects relating to the methodology, approach, type of study research design is developed in chapter III.

In chapter IV, the practical framework, trafficking of tax incidence and tax incidence, develops impacts on consumption and profits.

In chapter V, the conclusions are established, detailing where the achievement of the objectives achieved.

In chapter VI, recommendations for future researchers who want to conduct similar research or be based on this research will support the same.

INTRODUCCIÓN

Después de varios años de enfrentar una severa crisis económica y tasas negativas de crecimiento, la inflación llegó a una tasa del 8,170% para 1985. En 1986, con un cambio de gobierno se implementó una reforma estructural integral.

Este ajuste estructural implantó un completo conjunto de reformas que modernizaron el entorno económico y sentaron las bases para un manejo económico basado en las fuerzas de mercado. En el ámbito macroeconómico los resultados del ajuste estructural son alentadores, ya que en los últimos años se ha mantenido una razonable estabilidad económica con tasas de crecimiento que fluctúan con índices mayores 3% e índices promedio de inflación anual menores al 10%.

A pesar de que los indicadores macroeconómicos muestran un crecimiento estable, Bolivia continúa entre los países con más pobreza del continente. Los indicadores sociales están muy por debajo del promedio Latinoamericano y son comparables a los de las regiones más empobrecidas del mundo en África.

Por el lado de los egresos, es crucial que la política fiscal del Gobierno Central y de los gobiernos locales se centre ejecutar los mejores proyectos de inversión pública.

Se debe dar prioridad a las inversiones que generen el mayor beneficio social neto. A través de un análisis costo-beneficio integral que determine en términos económicos la factibilidad de proyectos de inversión pública se deben escoger los mejores proyectos para la sociedad.

Por el lado de los ingresos, los gobiernos deben diseñar una política fiscal que tenga el potencial para financiar, en forma sostenible, las crecientes demandas de inversión pública. Dentro de las opciones de financiamiento público, donde se encuentran: las donaciones, préstamos bilaterales y multilaterales, préstamos al nivel interno, expansión monetaria, cobros

a usuarios y tributos, la última opción es la única que puede asegurar un ingreso sostenible a largo plazo para financiar las inversiones públicas.

Es crucial diseñar un sistema impositivo que recaude lo suficiente para financiar los gastos del estado, y sobre todo, las inversiones públicas.

Un sistema que sea lo suficientemente elástico para que al crecer la economía, crezcan de igual manera o mayor proporción sus recaudaciones. Pero además, un sistema que estructuralmente sea progresivo, donde los que perciben mayor ingreso o tienen mayor riqueza contribuyan con una proporción mayor de tributos.

Un tema complicado, ya que los impuestos más eficientes en cuanto a recaudaciones tienden a ser no progresivos y en la mayoría de los casos regresivos. Los impuestos más eficientes son los que abarcan una amplia base tributaria, son fáciles de controlar y sencillos en su cumplimiento. Por otro lado, los impuestos progresivos tienen bases tributarias reducidas, y estructuras que imponen elevados costos de cumplimiento y administración.

En este contexto es importante revisar el sistema tributario boliviano, analizar su estructura y determinar si cada impuesto del sistema es consistente con los objetivos planteados; un sistema eficiente y sostenible, que además, no castigue económicamente a la población más pobre.

El presente trabajo analiza el sistema tributario boliviano, basándose en los resultados y reflexiones, recomienda modificaciones al sistema tributario actual.

CAPÍTULO I

DESARROLLO DEL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

La economía boliviana continúa aumentando sus ya elevados niveles de informalidad, lo que resulta incompatible con el crecimiento económico sostenible y reducción de la exclusión social. Parte del meollo del problema son los descomunales incentivos impositivos para operar informalmente, en el un contexto cultural que no reconocen el cumplimiento impositivo como un deber conducente al bien general.

El Estado cree que es posible reducir la evasión y la informalidad al mismo que aumente la presión fiscal y el peso del Estado sobre un pequeño segmento de la sociedad. No es un secreto que muchas personas naturales y jurídicas operaran evadiendo impuestos, ignorando la calidad del producto y las regulaciones de seguridad social, infringiendo los derechos de propiedad e incluso no registrándose en las entidades legales correspondientes.

Los gobiernos pasados y el presente, fueron poco capaces de ver daño que la informalidad causa a la economía y al crecimiento económico. Para muchos, la economía informal tiene que ver con verdaderos informales en las calles y pequeños negocios, sin embargo, también existen grandes capitales camuflados dentro de un sistema tributario distorsionado que evaden impuestos y compiten de manera desleal con el sector formal de la economía. Al final, la sociedad paga los costos de la informalidad. Quienes trabajan en este sector no acceden a los beneficios laborales y de seguridad social que correspondería a una empresa formal. Los consumidores también pierden, ya que adquieren productos y servicios sin garantía.

Existe en el país todavía una visión romántica de este fenómeno, y tal vez se convierte en una muleta para la mala administración del estado, siendo que esta es la mayor generadora de empleo, sin embargo, la actividad económica informal, además de ser una expresión moralmente injustificable de la iniciativa privada, conduce a la ineficiencia global del sistema económico. Los elevados niveles de presión impositiva sacan de competencia a la empresa

organizada dispuesta a cumplir con impuestos y las regulaciones que el estado impone. Muchos empresarios formales emigran a actividades alternativas con negocios pequeños de baja productividad, pero pueden sobrevivir gracias a la evasión. Es mucho más fácil escapar al control impositivo cuando se es pequeño y por lo tanto atomización artificial de la actividad sector formal de la economía. El costo de la informalidad es inevitable: se hipertrofian sectores que se prestan a negocios de pequeña escala, lo que resiente la productividad global de la economía y por lo tanto su capacidad para un crecimiento sostenible.

La actividad informal genera utilidades y capitales negros que son difíciles de canalizar internamente. La reinversión local se dificulta, pues la adquisición de activos con capitales producto de la economía informal expone al evasor al control impositivo, es por ello que la evasión termina a niveles de operación que sean fáciles de ocultar.

La informalidad es también gran causa de exclusión social. El trabajador marginal no genera aportes para los servicios de salud y previsión social, quedando definitivamente desprotegido o se transforma en una carga para el erario público que debe asistirlo gratuitamente. Si queda desprotegido, tarde o temprano sufre las consecuencias de la impresión para la salud la vejez. Pero si el Estado se hace cargo, la situación representa una injusticia frente a quienes aportan, que pagarán no sólo por su atencionismo también por la de los trabajadores informales, a través de mayores contribuciones necesarias para financiar este tipo de servicios, como se pretende hacer con la nueva ley de pensiones.

Las causas de la informalidad en las actividades lícitas se vinculan con temas tributarios y del mercado laboral, como son:

- Elevadas tasas impositivas.
- Salarios mínimos.
- Excesivos aportes patronales y de seguridad social.

Los efectos en el sistema tributario boliviano, que está constituido por el conjunto de tributos existentes en el país, tiene un problema referente al ámbito territorial, y temporal. Y la economía informal conlleva a la evasión de las obligaciones impositivas.

- Desprotección social del trabajo informal.
- Migración de la economía formal a la informal
- Alta evasión tributaria.

1.1.1. Formulación del problema

Teniendo en consideración los argumentos anteriores, la pregunta que formula el presente trabajo de investigación es la siguiente:

¿De qué manera la economía informal en la ciudad de La Paz, en el último quinquenio, fue influenciada por el actual sistema tributario?

1.2. Objetivos

Los objetivos son:

1.2.1. Objetivo General

Considerando el planteamiento del problema el objetivo general es el siguiente:

Determinar la eficiencia del actual Sistema Tributario y su relación con la economía informal en la ciudad de La Paz en el último quinquenio.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Comprender el marco conceptual acerca de la economía informal desde el punto de vista de varios autores.
- Valorar al actual Sistema Tributario con sus principales impuestos y su relación con el contribuyente informal, dentro el periodo de investigación.
- Analizar los conceptos básicos de economía informal y sistema tributario para emitir las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación.
- Identificar los factores por lo que conduce a una economía informal.

1.3. Justificación

Se plantea las siguientes justificaciones

1.3.1. Justificación Metodológica

En el presente trabajo se pretende cumplir con los objetivos de investigación utilizando el método de relevamiento de información documental, en especial para realizar un análisis desde el punto de vista de varios autores, sobre la economía informal y el sistema tributario.

1.3.2. Justificación Académica

Desde el punto de vista académico, el trabajo de investigación se convertirá en una fuente de análisis documental y bibliográfica, para futuras investigaciones que requieran ampliar sus conocimientos sobre el tema del sistema tributario y la economía informal en la ciudad de La Paz en el último quinquenio.

1.3.3. Justificación Práctica

El trabajo de investigación desde un enfoque práctico se realiza por la necesidad que existe de analizar el actual sistema tributario y determinando su relación con la economía informal, de tal manera que se generen conocimientos útiles para estrategias de crecimiento y desarrollo económico.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Sistemas Tributarios

Las ideas sobre tributación existieron aún antes de instituida formalmente la ciencia económica, pero es esta ciencia la que originariamente ofrece criterios sistematizados acerca de cuándo imponer, a quién y con qué fin; la Economía dio orden a la precaria idea de la tributación como dominación política y enfocó las discusiones sobre la imposición hacia aspectos de índole económica como la justicia y la equidad.

Según Adam Smith (2015), en su libro “La riqueza de las naciones”, formula; cuatro principios fundamentales de la tributación. (p.21)

- Principio de Justicia: “Los súbditos de cada Estado, según Adam Smith, deben contribuir al sostenimiento del gobierno, en una proporción a los ingresos de que goza bajo la protección del Estado”.
- Principio de Certidumbre: “El impuesto que cada individuo está obligado a pagar, debe ser fijo y no arbitrario; así mismo, la fecha de pago, la forma de realizarse, la cantidad a pagar, deben ser claras y patentes para el contribuyente”. Lo anterior debe darse para evitarse actos arbitrarios por parte de la autoridad.
- Principio de comodidad: “Todo impuesto debe recaudarse en la época y en la forma en las que es más probable que convenga su pago al contribuyente”
- Principio de Economía: “Los impuestos pueden sacar o pedir que entre en los bolsillos de la población, una cantidad mucho mayor que la que hace ingresar en el tesoro público”. Se refiere, a que el rendimiento del impuesto debe ser mayor a lo que se invierte para su recaudación a fin de encontrar los medios de control, recaudación y administración más eficientes y menos onerosos.

2.1.1. Tributo

Entendiéndose por tributo a “toda prestación en dinero (aunque algunos autores las aceptan en especie) que el Estado exige en ejercicio de su poder de imperio, en virtud de una

ley y para cubrir los gastos que demanda la satisfacción de necesidades públicas”. (García, 2012, 15)

Es a partir de este que los integrantes del Estado contribuyen al sostenimiento del gobierno en proporción de su respectiva capacidad económica; sin embargo, como señala Villegas (2016), “hay quienes ven el tributo como un ataque a la propiedad privada, pero es lo contrario, ya que la mayor parte de los ingresos son obtenidos recurriendo al patrimonio de los particulares, pero no es menos cierto que la propiedad privada sólo puede ser garantizada por el Estado si este no cuenta con los recursos tributarios suficientes para mantenerla”. (p.86)

En la actualidad ningún estado de derecho, puede hacer ejercicio de su potestad tributaria si o se lo realiza a través de órganos representativos de la soberanía popular, lo que significa que la aprobación de leyes debe efectuarse partiendo de la norma constitucional, la cual debe establecer los elementos básicos y estructurales de los tributos, se refieren a la: i) configuración del hecho imponible, ii) atribución del crédito tributario a un sujeto pasivo determinado, iii) determinación del sujeto pasivo, iv) los elementos necesarios para la fijación del quantum, es decir, base imponible y alícuota y v) las exenciones neutralizadoras de los efectos del hecho imponible.

2.1.2. El fundamento del tributo

2.1.2.1. El poder de imperio limitado

El poder de imperio que pueda tener el ente público está limitado por una serie de derechos del individuo contribuyente o sujeto a deberes tributarios. El ente puede imponer tributos, pero dentro de ciertos límites contenidos normalmente a nivel constitucional.

Como contrapartida, el tributo se fundamenta no ya en un mero deber de sujeción de los individuos, sino en un deber teñido de ciertos valores constitucionalmente tutelados. Así, es mayoritariamente aceptado que, en el estado social de derecho moderno, el deber de pagar tributos se basa en un deber de solidaridad para el sostenimiento de los gastos públicos.

Con el concepto de "solidaridad" se quiere decir que el límite que los derechos individuales ponen al ente público no se manifiesta en que el Estado sólo pueda imponer

tributos a cambio o con la promesa de que se los va a devolver en la forma de bienes o servicios públicos que van a beneficiar directamente al contribuyente. Por el contrario, existe un deber de solidaridad de los individuos más aptos para contribuir con aquellos menos aptos y ello es lo que fundamenta en última instancia el deber de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos.

2.1.3. Los fines de los tributos

La finalidad básica que fundamenta la imposición de tributos es la de obtener ingresos (finalidad recaudatoria) para financiar las actividades del Estado. La diferencia entre tributo y las multas, radica en la conexión entre tributo y necesidad pública, ya que la finalidad básica de las multas y sanciones es intimidar y castigar en relación con un determinado comportamiento. Mientras que el tributo no constituye nunca la sanción de un comportamiento ilícito. (FIDEM-USAID 2007 p. 104).

La doctrina moderna reconoce ampliamente que los tributos, no solo atienden a la finalidad recaudatoria, sino a otras finalidades no recaudatorias o extra fiscales. De hecho, es raro encontrar actualmente figuras tributarias en que el elemento fiscal y el extra fiscal no aparezcan en una u otra medida entremezclados.

A efectos clasificatorios, podemos identificar las finalidades extra fiscales de los tributos en las siguientes categorías:

- **Redistributivas:** Atribuyen al sistema tributario la función de influir en la relación comparativa de las situaciones patrimoniales de los individuos, de modo que ésta resulte modificada al observar las situaciones antes y después de la aplicación del tributo.
- **Promoción de Comportamientos:** Atribuyen al sistema tributario la función de orientar los Comportamientos de los contribuyentes en un sentido que no se seguiría, o se seguiría en menor intensidad, en ausencia del tributo.

Esta función modernamente se liga a Comportamientos de carácter económico, de modo que se busca alterar las decisiones económicas de los contribuyentes en relación a cómo resultarían del mero juego de mercado.

Así, se alientan los Comportamientos queridos mediante la concesión de tratos tributarios favorables, comúnmente llamados “incentivos fiscales” para promover la inversión en determinadas actividades.

Ya en esta modalidad de uso extrafiscal del tributo nos encontramos con una cierta relación de contradicción entre la finalidad extrafiscal y la recaudatoria: la exención disminuye la recaudación al tiempo que intenta maximizar la consecución del fin extrafiscal.

2.1.4. Clasificación de los tributos

2.1.4.1. Impuestos

El impuesto es la prestación pecuniaria exigida a los individuos destinadas a cubrir los gastos de interés general y únicamente a causa de que los contribuyentes son miembros de una comunidad política organizada.

Los elementos propios de los impuestos según FIDEM-USAID (2007) consisten en:

- Su independencia entre la obligación de pagar el impuesto y la actividad que el Estado desarrolla con su producto.
- Su cobro se debe hacer a quienes se hallan en las condiciones consideradas como generadoras de la obligación de tributar;
- Dichas condiciones deben consistir en hechos o circunstancias que puedan reflejar la verdadera capacidad contributiva;
- El impuesto se debe estructurar de tal manera que las personas con mayor capacidad económica tengan una participación mayor en los ingresos estatales.

Existen significativas cantidades de clasificaciones de impuestos las cuales pueden resumirse de acuerdo al siguiente detalle: a) Ordinarios y Extraordinarios, b) Reales y Personales, c) Fijos, Proporcionales, Progresivos y Regresivos, d) Directos e Indirectos.

a) Ordinarios y extraordinarios

Esta clasificación corresponde al período o duración de los impuestos en el sistema tributario. Mientras que los impuestos ordinarios o permanentes son aquellos que no tienen

una duración determinada en el tiempo, los impuestos extraordinarios o también denominados transitorios, por el contrario, poseen una vigencia limitada en el tiempo.

Un ejemplo que podemos citar del primer caso es el impuesto al valor agregado mientras que podemos mencionar como tributo extraordinario el Impuesto sobre los bienes personales.

Cabe destacar que los impuestos extraordinarios en su mayoría surgen en períodos de crisis. Asimismo determinados impuestos ordinarios son denominados “de emergencia” al momento de su legislación lo que implicaría que los podrían considerarse como extraordinarios, pero en forma reiterada son prorrogados en el tiempo.

b) Reales y personales

En los impuestos reales no toma en cuenta la situación personal del contribuyente. Un claro ejemplo de esto son los impuestos a los consumos, donde no se tiene en cuenta la capacidad contributiva del sujeto adquirente de los bienes gravados.

Son personales los impuestos cuyas leyes determinan a la persona del contribuyente junto al aspecto objetivo, es decir procuran determinar la capacidad contributiva de las personas físicas discriminando circunstancias económicas personales del contribuyente (cargas de familia, etc.).

c) Fijos, proporcionales, progresivos y regresivos

Los impuestos fijos son aquellos que se establecen en una suma invariable cualquiera que fuera el monto de la riqueza involucrada en este. También incluye la categoría de graduales, que son aquellos que varían en relación con la graduación de la base imponible.

Un ejemplo de éste último es al clasificar a las empresas en diferentes clases según ciertos parámetros (número de obreros y empleados, capital invertido, volumen de ventas, etc.) con un impuesto fijo por cada categoría, por ejemplo, en el mono tributo.

En relación a la denominación de Impuestos Proporcionales podemos definirlos cuando se mantiene una relación constante entre el impuesto y el valor de la riqueza gravada y es Progresivo cuando a medida que se incrementa del valor de la riqueza gravada el impuesto aumenta en forma sistemática.

Utilizando el mismo criterio podemos definir a los impuestos Regresivos como aquellos que a medida que va aumentando el monto imponible va decreciendo la alícuota del tributo.

d) Impuestos directos

Recaen sobre los ingresos y bienes de las personas, sean colectivas o individuales, es decir que tienen relación directa con la capacidad económica del contribuyente.

Tradicionalmente los Impuestos Directos eran definidos como aquellos que gravaban directamente a individuos o empresas, como por ejemplo el Impuesto a los ingresos y el Impuesto a las ganancias de capital. La idea original de esta definición se basaba en que los sujetos a los cuales gravaban estos Impuestos, eran los que pagaban el Tributo, en contraste con los Impuestos Indirectos.

e) Impuestos indirectos

Gravan el consumo de bienes y servicios. Son susceptibles de trasladarse a un tercero (esta característica es relativa pues, siendo que en contrasentido supone que los Impuestos Directos no son trasladables, está demostrado que estos son, en realidad, potencialmente trasladables). Los paga el consumidor final (contribuyente de hecho), puesto que pueden formar parte del precio de venta (IVA, ICE, IEHD), aunque el responsable de su empoce al Fisco sea quien vende el bien o servicio (contribuyente de derecho).

La traslación es el mecanismo por el cual el sujeto pasivo obliga a otro agente económico al pago del tributo. La traslación puede ser hacia delante o hacia atrás.

Por ejemplo, “si bajan los salarios decimos que el impuesto se traslada hacia atrás y si los precios suben decimos que el impuesto se traslada hacia delante”

En cuanto hace a la etapa y fase gravables, entendiendo que la primera está referida a las diferentes etapas del proceso de producción y distribución de los bienes y servicios y la segunda está relacionada con el número de veces que el bien o servicio es sometido a tributación, los Impuestos pueden ser: monofásicos; que se aplican solamente en una fase del proceso productivo, o plurifásicos; que se aplican simultáneamente en diferentes etapas del proceso productivo.

f) Impuestos distorsionadores y no distorsionadores

Impuestos neutrales o no distorsionadores: el contribuyente no puede hacer nada por alterar su obligación tributaria, no tiene forma de minorarla o quedar exento de la misma. Son impuestos que dependen de características inalterables de los individuos como pudieran ser la edad y el sexo. Son impuestos también denominados de cuantía fija. Un ejemplo de este tipo de impuestos es el impuesto de capitación que es un impuesto individual que es independiente de la renta o del patrimonio del sujeto.

Los impuestos no distorsionadores pueden provocar efectos renta, es decir, modificaciones en la cantidad de bienes demandados debido a la variación del ingreso real de consumidor, a la alteración de su renta disponible para el consumo.

Impuestos distorsionadores: su devengo y liquidación dependen de características que el individuo (sujeto pasivo) puede alterar. Por tanto, pueden inducir modificaciones en la conducta para minorar el impuesto o para evitarlo, de ahí, la calificación de distorsionadores. Los impuestos sobre el consumo, sobre la producción o sobre la renta personal, son impuestos distorsionadores.

Además de provocar efectos renta, genera, asimismo, efectos sustitución. El efecto sustitución supone el cambio en la cantidad demandada debido al cambio en los precios relativos de los bienes; el impuesto encarece o abarata unos bienes con relación a otros, con lo

cual altera las pautas de consumo de esos bienes. En una situación competitiva, al modificar las condiciones de equilibrio eficiente (la valoración marginal agregada del consumo se iguala al coste marginal agregado de su producción, $\Sigma RMS = \Sigma RMT$), la imposición deriva en un coste de eficiencia o exceso de gravamen.

El exceso de gravamen lo podemos conceptuar como la reducción de las rentas reales del sector privado en cuantía mayor de la imprescindible para la financiación de las cargas públicas, como consecuencia de la alteración provocada por el impuesto en la conducta de los agentes económicos. Una forma de estimar este exceso de gravamen, o pérdida irrecuperable de eficiencia, es mediante la diferencia de entre los excedentes del consumidor y del productor antes y después de la introducción del impuesto.

g) Impuestos correctores

Son aquellos que se utilizan para corregir algún fallo del mercado, por lo cual posibilitan la mejora de la eficiencia en la asignación de los recursos. Este sería el caso de los impuestos pigouvianos que pretenden incorporar el coste social de las externalidades negativas al precio de los bienes, de modo que los precios se igualen a sus costes marginales sociales (impuestos ecológicos y similares).

2.1.5. Tasas

Son el medio de financiación de los servicios públicos divisibles. Son exigidas como contraprestación por un servicio público otorgado individualmente a todos los usuarios efectivos y/o potenciales. En teoría, el importe de la tasa debe ser proporcional al beneficio recibido y al costo del servicio, y se debe tener en cuenta la capacidad contributiva del individuo. Algunos ejemplos son: tasa de migraciones, tasa de escribanía de gobierno, tasa por servicios sanitarios, etc.

2.1.6. Contribuciones especiales

Es una prestación obligatoria en razón de beneficios individuales o colectivos derivados de obras públicas o actividades especiales del estado. Algunos ejemplos son: peajes, mejoras, contribuciones parafiscales, etc.

2.1.7. Patente

La patente es el permiso gubernamental de dominio municipal, para el ejercicio de ciertos comercios o industrias, desempeño de un empleo, el ejercicio de una profesión o el disfrute de un privilegio mediante el pago de una cuota o derecho para ello señalado.

A través de las patentes se financian servicios público indivisible de costo no prorrateable, es decir, los dineros obtenidos de las mismas son invertidos en obras que no están establecidas con exactitud. Su hecho generador o imponible es la autorización o permiso anual o eventual que se concede para el funcionamiento del comercio, la industria y los servicios en general, culturales, educativos, bingos, loterías y similares dentro la jurisdicción municipal. Su base imponible estará determinada a través de indicadores como: tipo de actividad, ubicación, superficie, consumo de energía, productos que se expenden y origen de estos.

Existe diversidad de clases de patentes como ser: Patentes de funcionamiento, de publicidad y propaganda, a los espectáculos públicos, a la extracción de agregados de la construcción, patente de aeronavegabilidad, patente de contramarca, patente de corzo, patente de emigración, patente de introducción, patente de invención, patente municipal, patente de navegación, patente de represalia, patente de sanidad. Las patentes municipales son licencias o permisos otorgados por los gobiernos locales.

2.1.8. Regalías y Patentes por la explotación de RR.NN.

De inicio, es importante hacer notar que existen diferentes visiones respecto a la caracterización de estos ingresos para el estado; por un lado existe la visión de que estos no constituyen tributos ya que representan “derechos” que cobra un Estado por la “utilización” de sus recursos naturales y por ende no satisfacen los parámetros anteriormente mencionados para ser calificados como “tributos”; por otro lado, existe la visión de que estos ingresos gubernamentales son obligaciones en dinero que el Estado, en ejercicio de su poder de imperio impone y por tanto estas constituyen un tipo de Impuesto (impuestos a la producción o explotación de recursos naturales) o inclusive una cuarta clasificación de tributos (además de impuestos, tasas y contribuciones especiales). Su participación en las recaudaciones del Estado

es importante y por ende es componente substancial de las relaciones fiscales intergubernamentales.

2.2. Diseño de un Sistema impositivo óptimo

No existe un sistema impositivo óptimo único, sino que depende de las particularidades de cada país, tales como el nivel de desarrollo económico, el funcionamiento de las instituciones, el grado de apertura económica, federalismo fiscal, etc. Es deseable para un sistema óptimo, que cumpla con el principio de equidad y minimice las distorsiones en la economía, es decir, las pérdidas de eficiencia en la economía. Otro elemento deseable es que sea simple y fácil de controlar para el fisco, y simple y fácil de cumplir para el contribuyente. A su vez, debería ser estable en el tiempo, a fin de que tanto productores, consumidores, e inversores, puedan planificar con cierta certeza sus decisiones económicas inter temporales. El grado de complejidad del sistema tributario y su inestabilidad, incrementan los costos de cumplimiento. Estos representan los costos directos e indirectos que las personas o empresas erogan para cumplir con el fisco, no solo en las tareas relacionadas con la liquidación del impuesto, sino también con las retenciones y percepciones, y los regímenes de información hacia el fisco. No incluye el monto tributado en sí, sino el tiempo destinado a llenar formularios, estudiar las normas vigentes y sus cambios, llevar la contabilidad impositiva, facturas, y pagos a abogados, contadores, asesores financieros, etc.

Desde el punto de vista de la equidad, uno podría preguntarse si el gobierno no debería compensar a los contribuyentes por estos costos de cumplimiento, ya que si estos costos recaen sobre el contribuyente y no se hace cargo el gobierno, no se estaría maximizando el bienestar social. Por otro lado, estos costos de cumplimiento suelen recaer en forma heterogénea entre los contribuyentes por la existencia de economías de escala. De esta forma se ven favorecidas las grandes empresas, y al incorporar estos costos el sistema impositivo se vuelve regresivo.

2.2.1. Sistema Tributario eficiente, Stiglitz

Un buen sistema tributario debería reunir las siguientes condiciones según Stiglitz (2008):

- Eficiencia económica.- No debe interferir en la asignación eficiente de los recursos.
- Sencillez administrativa.- Debe ser fácil y relativamente barato de administrar.
- Flexibilidad.- Debe ser capaz de responder fácilmente a los cambios de las circunstancias económicas.
- Responsabilidad política.- Debe diseñarse de tal forma que cada individuo pueda averiguar que está pagando para que el sistema político pueda reflejar con mayor precisión sus preferencias.
- Justicia.- Debe ser justo en su manera de tratar a los diferentes individuos.

2.2.2. Impuestos eficiente en el sentido de Pareto

Indica que una estructura tributaria maximiza el bienestar de un grupo de individuos, siempre en cuando el Estado recaude ingresos dados y que otros reciban niveles de utilidad especificados previamente.

2.2.3. Impacto de los impuestos en la economía, David Ricardo

David Ricardo (2003) en su libro llamado “Principios de economía política y tributación” afirma que:

El pago de impuestos recae siempre ya sea en el ingreso o en el capital, teniendo el siguiente impacto en la economía

- Si el cobro de impuestos da lugar a un aumento de la producción, el cobro recaerá sobre el ingreso.
- Si el cobro de impuestos no da lugar al aumento de la producción, el cobro recaerá sobre el capital.

2.2.4. Impuestos y equidad tributaria, Musgrave

El impuesto es definido como una transferencia coercitiva que realizan los particulares hacia el Estado, es decir, los agentes asignan una parte de su ingreso y los pagan (transfieren) al gobierno quien lo recibe en forma de ingresos tributarios. (Musgrave 2015).

Una forma de clasificar los impuestos es como directos e indirectos. Los directos son los que gravan el ingreso de los agentes y los indirectos son los que gravan el consumo. A los

directos se les llama también progresivos por que quitan una parte creciente del ingreso a medida que este aumenta; y a los indirectos se les llama también regresivos por que quitan una parte decreciente del ingreso a medida que este aumenta.

A los directos se les puede clasificar también como distorsionantes por que interfieren en las decisiones de los agentes en términos de su inversión y trabajo; y a los indirectos se les puede llamar también impuestos no distorsionantes porque no interfieren en las decisiones mencionadas. Un ejemplo de impuesto directo o distorsionante es el llamado impuesto sobre la renta (ISR) y uno de un impuesto indirecto o no distorsionante es el impuesto al valor Agregado (IVA).

La discusión sobre qué base gravable es mejor se encuentra en dos vertientes eficiencia o equidad. La primera indica que son los impuestos indirectos los mejores, no sólo desde el punto de vista de que un impuesto directo ofrece incentivos para dejar de trabajar prefiriendo el ocio y disminuyendo la producción o dejar de invertir sino también desde el punto de vista de la administración tributaria la cual sólo tiene que restar, si no existen exenciones ni deducciones de las ventas totales el monto de insumos adquirido, para determinar la base imponible, lo que ofrecerá menores costos de administrativos y mayores posibilidades de una mejor fiscalización. Las ventajas más importantes que ofrece un impuesto indirecto son:

- Recaudación estable respecto a los directos. Esto debido a que el consumo no tiende a variar tanto como el ingreso.
- Es más eficiente. En términos de las decisiones a invertir y trabajar.
- Posee neutralidad económica:
- No discrimina frente a innovaciones tecnológicas, es decir, maquinaria que reduce el uso de mano de obra.
- No favorece a la maquinaria en contra de los obreros, como lo haría un tributo sobre las listas de raya.

Las desventajas más importantes son:

- No toman en cuenta la capacidad de pago de los contribuyentes. Es decir son regresivos, o sea más pesados para el contribuyente que tiene menos riqueza.

- Son difíciles para los negocios pequeños. Pues las firmas más capitalizadas pueden pagar menos gravamen por unidad de moneda vendida.
- Si tienen muchas exenciones y deducciones se tenderá a incentivar la evasión del impuesto.

La segunda que es el criterio de equidad o justicia se ve favorecido al utilizar en el sistema tributario impuestos directos, porque haciendo alusión al concepto de progresividad, pagan más impuestos quien más ingresos tiene y menos impuestos quien menos ingreso tiene. El enfoque de equidad tributaria propone dos líneas de pensamiento:

- Equidad Horizontal.- Aplica el principio básico de igualdad ante la ley. Si la renta se usa como índice de la capacidad de pago, la imposición sobre la renta es el instrumento apropiado y las personas con la misma renta deberían pagar el mismo impuesto.
- Equidad Vertical.- Personas con diferentes capacidades de pago deberían pagar diferentes cantidades de impuestos.

2.3. Presión Tributaria

O presión fiscal es un término económico para referirse al porcentaje de los ingresos que los particulares deben aportar al Estado en concepto de impuestos. De ese modo, la presión tributaria de un país es el porcentaje del PIB recaudado por el Estado por impuestos. La presión tributaria se mide según el pago efectivo de impuestos y no según el monto nominal que figura en las leyes, de tal modo que, a mayor evasión impositiva menor presión, aunque formalmente las tasas impositivas puedan ser altas. De hecho en países con alta tasa de evasión, el Estado usualmente eleva la presión impositiva sobre los habitantes con menos posibilidades de evasión, usualmente los consumidores. En general puede decirse que en las economías desarrolladas, la presión tributaria total se ubica por encima del 30% y hasta el 50% en países como Suecia.

2.4. Incidencia fiscal

Es el análisis de un impuesto particular sobre la distribución del bienestar económico. Los primeros en utilizar el concepto fueron los fisiócratas en Francia, en referencia a la tributación de la tierra, la principal fuente de ingresos de las economías del antiguo régimen.

La incidencia fiscal puede referirse al pagador final de un impuesto. Así, si un gobierno incrementa el impuesto sobre el petróleo, las compañías petrolíferas pueden absorberlo si la competencia es intensa, o en su defecto pueden transferirlo directamente a los conductores privados.

A nivel agregado, el concepto de incidencia fiscal se emplea en ciencia política y sociología para analizar el nivel de recursos extraído de cada estrato social de ingresos, con el fin de describir cómo está distribuida la carga fiscal entre las clases sociales. Esto permite derivar algunas inferencias sobre la naturaleza progresiva del sistema fiscal, de acuerdo a principios de equidad vertical.

2.5. La Economía Informal

La economía informal consiste en una actividad económica que no está gravada ni regulada por un gobierno. Esto contrasta con la economía formal; Una economía formal incluye una actividad económica legal según la legislación nacional. Los bienes de economía formal pueden ser gravados y se incluyen en el cálculo del producto nacional bruto (PNB) de un gobierno, que es el valor de mercado de todos los productos y servicios producidos por las empresas de un país en un año dado. Con frecuencia, las economías informales son menos institucionalizadas e incluyen todas las prácticas económicas que no están incluidas en el cálculo del PNB. Por lo tanto, las economías informales incluyen prácticas tan dispares como el narcotráfico y el cuidado de los niños, todo lo que no se comunica al gobierno o se incorpora al PNB de la nación. Todas las economías tienen elementos informales.

El uso original del término “sector informal” se atribuye al modelo de desarrollo económico presentado por W. Arthur Lewis (2005), utilizado para describir la creación de empleos o medios de subsistencia y la sostenibilidad principalmente en el mundo en desarrollo. Se utilizó para describir un tipo de empleo que se consideraba que estaba fuera del sector industrial moderno. La participación en la economía informal puede resultar de la falta de otras opciones (por ejemplo, las personas pueden comprar bienes en el mercado negro porque estos bienes no están disponibles por medios convencionales). La participación también puede ser impulsada por el deseo de evitar la regulación o la imposición. Esto puede

manifestarse como un empleo no declarado, oculto del Estado para fines fiscales, de seguridad social o de derecho laboral, pero legal en todos los demás aspectos.

El crecimiento de la economía informal se atribuye a menudo al cambio de los entornos sociales o económicos. Por ejemplo, con la adopción de formas de producción más tecnológicamente intensivas, muchos trabajadores se han visto forzados a abandonar el trabajo del sector formal y entrar en el empleo informal. Sin duda, el libro más influyente sobre la economía informal es *El Otro Camino* de Hernando de Soto. De Soto y su equipo sostienen que la regulación excesiva en las economías peruanas (y otras latinoamericanas) obliga a una gran parte de la economía a entrar en la informalidad y así prevenir el desarrollo económico.

La economía informal absorbe en torno a la mitad de la población activa a nivel mundial, tanto en el trabajo asalariado como el trabajo a cuenta propia y se manifiesta en todos los sectores económicos. (OIT 2004) representa:

- el 65% de la economía del África subsahariana
- el 82% del empleo no agrícola en el Asia meridional y
- el 47% en Latinoamérica

Por encima de todo, el 91% de las PYME a nivel mundial son informales. Esta situación debe ser abordada y es por ello que el Grupo de Empleadores sugirió que la 104a sesión de la Conferencia Internacional del Trabajo debería adoptar una recomendación para guiar a los Estados Miembro de la OIT acerca de medidas políticas claves que facilitarían la transición de la economía informal a la formal.

Es sumamente importante apoyar la formalización de las PYME informales. Por otra parte, también es necesario aumentar el tamaño de la economía formal, que ha estado encogiéndose a un ritmo alarmante en algunos países en desarrollo; y ante todo, promover y expandir el empleo formal.

Sin duda, los motivos de la informalidad forman parte de la agenda de reformas políticas que los miembros de la OIE en todo el mundo siempre han intentado tratar en su trabajo en su labor de sensibilización ante sus gobiernos. En otras palabras, hacer que el

entorno empresarial sea más propicio ayudaría mucho a facilitar el inicio y registro de una nueva empresa, en vez de contentarse con la informalidad. En los países con un alto nivel de informalidad, el proceso de registro de empresa y adquisición de licencia puede llegar a tardar hasta nueve meses. El trabajo de Hernando de Soto acerca de la necesidad de facilitar la adquisición de títulos de propiedad para las tierras y propiedades de los operadores de la economía informal también ilustra lo importante que resulta hacer que la regulación gubernamental sea más fácil e inteligente.

2.5.1. Causas del comercio informal

El comercio informal como nuevo suceso socioeconómico y manifestación social obedece a tres aspectos: 1) El estructural: Aunque la economía informal inicio por la insuficiencia del desarrollo industrial, se ha convertido en una situación permanente, como consecuencia de la crisis del capitalismo.

2) El coyuntural: La economía formal y el aparato productivo de bienes y servicios han sido incapaces de proporcionar empleo estable y bien remunerado a los trabajadores en general y a los jóvenes y mujeres que se incorporan cada año al mercado de trabajo, lo cual se agudiza por los programas de reajuste económico, las migraciones internas y externas, proveniente del campo y otros estados vecinos, en busca de mejores oportunidades que no se dan en sus lugares de origen, así como por la aplicación indiscriminada de las nuevas tecnologías del aparato productivo.

3) Las políticas neoliberales: la economía informal se ha desarrollado y se consolida como parte de la nueva economía globalizada con el máximo de descentralización operativa.

4) En cuanto a la responsabilidad del gobierno, ésta es, de hecho, múltiple. A partir de la década de 1960, la construcción de mercados populares en las nuevas colonias que se creaban dejó de realizarse, pensando que tal actividad NO era necesaria en virtud de las nuevas tiendas de autoservicio. Por la misma razón, nadie se preocupó en ampliar los mercados existentes, para responder al crecimiento de la población en los barrios y colonias donde ellos funcionaban. La falta de previsión implícita en esta política se hizo patente

alrededor de 1980, cuando el gobierno se vio obligado a crear y permitir los “mercados rodantes”, con objeto de facilitar la adquisición de alimentos a bajo precio, en las colonias populares y de clase media. La medida permitió al mismo tiempo la generación de varios miles de empleos, que ya entonces resultaban necesarios.

2.5.2. Algunos enfoques, clasificaciones y tipologías sobre la Economía Informal

La dinámica histórica, política y particularmente económica, en el plano global y en América Latina, junto a la evolución de la discusión sobre el desarrollo, sus causas y posibilidades, han influido en las distintas visiones que, alrededor de la economía informal, se han conformado en los últimos años.

Ha indagado sobre el empleo informal en América Latina y el Caribe con base en los estudios y cifras suministradas por la CEPAL y la OIT para la región, las cuales a decir de este autor, denotan la disparidad de registros y la dificultad para llegar a conclusiones respecto a la tendencia que muestra el tamaño del empleo informal en la zona, pero que en todo caso sugerirían que, salvo pocas excepciones, ningún país latinoamericano ha podido eliminar la informalidad. (Freije 2001 p.136)

La actividad informal en la perspectiva del empleo, remite al estudio del marco regulatorio y macroeconómico existente en países de América Latina, lo cual coloca el énfasis explicativo de la informalidad, más que en la lógica de la actividad misma, en las normas o políticas de ajuste macroeconómico implementadas en la región y que en su criterio, serían su principal causa. (Freije 2001, p. 110)

Por ello, asumir el adjetivo “informal” para caracterizar la presencia creciente en muchas de las sociedades del mundo no desarrollado, de actores y prácticas marginadas, excluidas o auto-excluidas de la llamada “economía moderna” o del “estado de derecho”, plantea precisamente el énfasis normativo-institucional que se le asigna a esta conceptualización, en la premisa de que la inclusión y respeto a esa dimensión jurídico-institucional sería la clave según un criterio generalizado, para el funcionamiento adecuado y normal de cualquier mercado, y la garantía para el desarrollo económico y social.

Osta (2005) aborda el tema de la informalidad, vinculándola con el desempleo, y la evolución de ambos indicadores en algunos países de América Latina, a raíz de los procesos de ajuste estructural y de los programas de estabilización macroeconómica aplicados en la región en las décadas de los 80 y 90. (p.45)

La referida autora asume la perspectiva de la economía informal como un fenómeno complejo, sobre el cual debe actuarse para lograr su paulatina eliminación, privilegiando la formalización como condición importante de cualquier mercado.

Osta (2005) circunscribe sus planteamientos a la definición que de economía informal da la Organización Internacional del Trabajo (OIT), según la cual ese espacio productivo está conformado por trabajadores por cuenta propia (con la excepción de las profesiones liberales), los familiares no remunerados, el servicio doméstico y empleadores y empleados de pequeñas empresas. (p.86).

Dicha autora identifica tres enfoques teóricos sobre el tema: el enfoque estructuralista, relacionado con la incorporación de tecnología importada en un contexto estructural distinto, conjugada con alta desigualdad en la distribución del ingreso y el acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo, generando insuficiente creación de empleos; el enfoque neoliberal, que atribuye la economía informal a la intervención estatal en la economía por parte del Estado a través de distintas regulaciones, llevando a las empresas a la informalidad al tratar de disminuir los costos derivados de su cumplimiento; y el enfoque basado en nuevas formas de organización del trabajo, basado en la tercerización o externalización de actividades, en la búsqueda de reducir los costos fijos de las empresas, apoyadas en las nuevas tecnologías para hacer frente a los retos de competitividad en el marco de la globalización.

Osta (2004) desarrolla un análisis comparativo en el plano macroeconómico, y específicamente con base en la lectura de indicadores de población económicamente activa, producto interno bruto, ocupación y desocupación, e informalidad, de países como Brasil, Chile, Argentina y Venezuela, con índices de informalidad para dichas naciones que se ubican

en promedio en casi la mitad de la fuerza laboral, con la excepción de Chile, cuya tasa de informalidad es considerablemente más baja (38,8 % en 2003, según OIT). (p.76)

Indicadores más recientes aportados por la OIT (2004), establecían que, según cálculos del organismo, la economía informal emplea al 75% de los trabajadores de América Latina, y contribuye con alrededor del 40% al PIB de la región, y que, durante los últimos 15 años, ha supuesto el 70% del total de empleos creados. (p.69)

La investigadora citada aporta una serie de recomendaciones de política, entre las cuales destacan la creación de programas de capacitación y formación de desempleados y trabajadores informales, manejados de manera descentralizada, la ejecución de reformas legales e institucionales que promuevan la inclusión y formalización de las actividades y unidades informales, así como la reforma de la legislación de seguridad social, a fin de establecer alguna modalidad de participación de los empleados y empleadores informales.

Pérez Sainz (1995), prefiere hablar más bien de neo-informalidad, término que en su opinión, pretende captar tanto la persistencia de este fenómeno, como sus nuevas expresiones, en alusión al cambio del escenario generado por la crisis de la deuda en los años 80, frente a las transformaciones sucedidas en los 90 y que definen el momento actual de su materialización. (p.34)

Para este autor, es posible identificar tres escenarios o hipótesis de explicación de esa neoinformalidad, a saber: el de la “economía de la pobreza”, en la cual la variable básica sería la exclusión, y en el que solo la resolución de los problemas de pauperización puede conducir a que el empleo informal se reduzca. El segundo escenario, sería la “subordinación al sector de transables”, es decir, la realidad empresarial que genera la dinámica global, ocasionando no sólo la deslocalización y horizontalización productiva, sino la flexibilidad y reducción de costos salariales, con la consiguiente precarización laboral. Y el tercer escenario, vendría dado por la “aglomeración de pequeñas empresas dinámicas”, en el cual de manera optimista, se asume el socio-territorialidad, es decir, la conjunción de lo espacial-territorial con el marco

socio-cultural de unidades productivas comunitarias, cuyo potencial de formalización vendría dado por el capital social en ellas presente.

Es posible, siguiendo estas premisas, encarar la presencia de varios niveles o ámbitos de análisis: el individual (autoempleo); el de la familia (el hogar); la unidad productiva (microempresa) y la aglomeración de pequeñas empresas (microempresas comunitarias). Prevalece sin embargo, como elemento definitorio transversal a dichas categorías, el rasgo asignado por FLACSO (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales) a los establecimientos informales, como aquellos donde el propietario participa de manera directa en la generación de bienes y servicios, o expresado en términos más sencillos, en la no división o separación entre el capital y el trabajo.

La presencia de la economía informal en América Latina es notable, y su vinculación con el fenómeno del desempleo es también ineludible. Para el primer semestre del 2005, y de acuerdo a la OIT, la tasa de desempleo urbano promedio fue de 9,6%, 1,3 puntos porcentuales menos que la registrada en igual período en 2004.

En su informe “Panorama Laboral 2005”, este organismo manifiesta que durante las últimas décadas, la composición sectorial y calidad del empleo no agrícola en América Latina y el Caribe se ha caracterizado por una alta participación del sector informal y la tercerización. En los diez países con información disponible para 2004, los mayores porcentajes de ocupados en el sector informal se registraron en Colombia, Ecuador, Paraguay y Perú con cerca de 60%, y los menores en Costa Rica (41,8%), Panamá (41,6%) y Uruguay (37,7, %). (p.58)

La abundancia de términos para definir las particularidades históricas, políticas o productivas y su incidencia en el terreno económico, explican en cierta forma la coexistencia, junto a la economía informal, de categorías como “economía social”, “economía popular”, “economía alternativa”, “economía solidaria”, “economía cooperativa”, “economía subterránea” o incluso, del llamado “Tercer Sector”, por mencionar sólo algunas. La polisemia de lo económico, plantea interrogantes en relación a los cambios teóricos y en las premisas y supuestos de esta disciplina.

2.5.3. La economía informal en Bolivia

Existe una corriente de opinión que frecuentemente comenta sobre los niveles elevados de informalidad en Bolivia y sus efectos en la medición de la contabilidad nacional. En esta pequeña reflexión se pretende responder al siguiente cuestionamiento: ¿cuáles son las causas de la informalidad en el país?

En su definición básica, la economía informal puede operar desde una vertiente lícita, con bajos niveles de organización empresarial, ausencia de procesos y normas, baja calificación de habilidades y niveles de productividad (aplicable a las micro y pequeñas empresas). Por otra parte, también existe la economía informal ilícita, esencialmente en la evasión fiscal y el contrabando (vgr. grandes comerciantes, agricultores, y confeccionistas que no pagan impuestos), como también otras actividades ilegales (narcotráfico, trata de personas, crimen organizado, juegos de azar, etc.).

Las grandes causas de la informalidad en las actividades lícitas se vinculan con temas tributarios y del mercado laboral, como elevadas tasas impositivas (impuestos indirectos — IVA, IT— o impuestos directos a las utilidades), salarios mínimos que se encuentran por encima de sus niveles de mercado, o excesivos aportes patronales y de seguridad social.

Algunas mediciones han cuantificado que el tamaño de la economía boliviana informal se encuentra en un rango del 50 al 64%, con una tendencia a la reducción (Velasco, 2016). Sin embargo, el comportamiento de la actividad económica es una variable moderadora que puede incrementar la cifra de informalidad en el país, acorde con el desempeño individual de las empresas, en sus niveles de ventas como variable principal de análisis.

Es así que en un estudio aplicado a 636 firmas en 12 países en vías de desarrollo, incluyendo a Bolivia, demostró que una disminución en las ventas de las empresas es un incentivo significativo para convertir una compañía “formal” en “informal”. Por otra parte, en la medida en que un país presente mayor apertura comercial, existen menos posibilidades de tener elevados niveles de informalidad (Cueto y Gómez, 2016, p. 57)).

La apertura comercial y el libre comercio es un mecanismo efectivo para eliminar el contrabando. Además, contribuye a reducir la evasión tributaria y, en consecuencia, los niveles de informalidad. Brinda asimismo la posibilidad de que las empresas sean más competitivas, hábiles y formalicen sus procesos internos.

Actualmente los agentes económicos (familias y empresas) son informales porque es un mecanismo efectivo para lograr su mayor beneficio posible, enfrentándose a la disyuntiva entre convertirse en una empresa formal u operar desde la informalidad. Para tal efecto, los agentes calculan beneficios y pérdidas económicas, concluyéndose que la “formalidad” no genera réditos y que la “informalidad” es el mejor camino para obtener ganancias, a través del incumplimiento permanente de las leyes y normativas laborales, dejando a un lado el cumplimiento de obligaciones municipales o gubernamentales. En resumidas cuentas, no se puede culpar a los agentes económicos por ser “informales” en sus actividades económicas, porque solo tratan de maximizar su bienestar y actúan conforme a un entorno desfavorable.

2.5.4. Análisis de la economía informal

Existe una corriente de opinión que frecuentemente comenta sobre los niveles elevados de informalidad en Bolivia y sus efectos en la medición de la contabilidad nacional. En esta pequeña reflexión se pretende responder al siguiente cuestionamiento: ¿cuáles son las causas de la informalidad en el país?

En su definición básica, la economía informal puede operar desde una vertiente lícita, con bajos niveles de organización empresarial, ausencia de procesos y normas, baja calificación de habilidades y niveles de productividad (aplicable a las micro y pequeñas empresas). Por otra parte, también existe la economía informal ilícita, esencialmente en la evasión fiscal y el contrabando (vgr. grandes comerciantes, agricultores, y confeccionistas que no pagan impuestos), como también otras actividades ilegales (narcotráfico, trata de personas, crimen organizado, juegos de azar, etc.).

Las grandes causas de la informalidad en las actividades lícitas se vinculan con temas tributarios y del mercado laboral, como elevadas tasas impositivas (impuestos indirectos —

IVA, IT— o impuestos directos a las utilidades), salarios mínimos que se encuentran por encima de sus niveles de mercado, o excesivos aportes patronales y de seguridad social.

El comportamiento de la actividad económica es una variable moderadora que puede incrementar la cifra de informalidad en el país, acorde con el desempeño individual de las empresas, en sus niveles de ventas como variable principal de análisis.

Una disminución en las ventas de las empresas es un incentivo significativo para convertir una compañía “formal” en “informal”. Por otra parte, en la medida en que un país presente mayor apertura comercial, existen menos posibilidades de tener elevados niveles de informalidad.

La apertura comercial y el libre comercio es un mecanismo efectivo para eliminar el contrabando. Además, contribuye a reducir la evasión tributaria y, en consecuencia, los niveles de informalidad. Brinda asimismo la posibilidad de que las empresas sean más competitivas, hábiles y formalicen sus procesos internos.

Actualmente los agentes económicos (familias y empresas) son informales porque es un mecanismo efectivo para lograr su mayor beneficio posible, enfrentándose a la disyuntiva entre convertirse en una empresa formal u operar desde la informalidad. Para tal efecto, los agentes calculan beneficios y pérdidas económicas, concluyéndose que la “formalidad” no genera réditos y que la “informalidad” es el mejor camino para obtener ganancias, a través del incumplimiento permanente de las leyes y normativas laborales, dejando a un lado el cumplimiento de obligaciones municipales o gubernamentales. En resumidas cuentas, no se puede culpar a los agentes económicos por ser “informales” en sus actividades económicas, porque solo tratan de maximizar su bienestar y actúan conforme a un entorno desfavorable.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque

El enfoque del presente trabajo de investigación es cualitativo ya que se estudia variables conceptuales, mediante el análisis documental y recopilar información bibliográfica revisada.

3.2. Tipo de investigación

El tipo de investigación es descriptiva, ya que busca analizar conceptos, definiciones con variables precisas, relacionadas al tema de investigación sistema tributario y economía informal en la ciudad de La Paz.

3.3. Diseño de la investigación

El diseño de investigación para el presente trabajo, no es experimental, debido a que el estudio no manipula, ni modifica las variables con respecto al sistema tributario y la economía informal en la ciudad de La Paz.

3.4. Método de la Investigación

Para el presente trabajo de investigación se aplicó el método de análisis para estudiar los elementos que componen las variables investigadas.

3.5. Técnicas e instrumentos

La técnica utilizada es Bibliográfica – Documental, porque se utilizará libros, revistas y periódicos para el trabajo de investigación.

CAPÍTULO IV

MARCO PRÁCTICO

4.1. Incidencia Impositiva

Un buen sistema tributario tiene que cumplir con los principios básicos los mismos que incluyen; eficiencia económica, neutralidad, simplicidad, estabilidad, y los principios del beneficio impositivo y la capacidad de pago. Bajo este último concepto el sistema impositivo tiene la responsabilidad de promover la equidad social, procurando que la población más empobrecida aporte menor proporción de sus ingresos, o por lo menos, cerciorándose que no existan impuestos que recaigan especialmente sobre los segmentos más pobres de la sociedad.

Para el análisis es necesario hacer énfasis a los principios fundamentales de equidad en el área tributaria, mismas que son 2, la equidad horizontal y la equidad vertical. La primera se centra en el concepto que dos individuos, ya sean naturales o jurídicos, que perciben ingresos reales equivalentes, sin importar la fuente, deberían ser tratados de la misma manera en cuanto a su obligación/carga tributaria. Por otro lado, el concepto de equidad vertical tiene más relación en cuanto a la función distributiva de los impuestos, ya que este principio implica que a medida que incrementan los ingresos de los individuos, estos son sujetos de una carga impositiva mayor.

Es decir si un impuesto se caracteriza por la equidad vertical es progresivo. El impuesto progresivo es aquel que a medida que aumentan los ingresos o riqueza de una persona, éste tributa con una proporción mayor de sus ingresos. Por otro lado, un impuesto regresivo es aquel que a medida que los ingresos de un individuo incrementan, su carga impositiva disminuye representando una menor proporción del su ingreso.

4.2. Incidencia Tributaria

Para iniciar el análisis sobre la incidencia hay que recalcar que existe una variedad de modelos de estimación de la incidencia de los impuestos sobre la población en este caso de la

más pobre. La teoría tiene el mismo fin, encontrar quienes realmente paga los impuestos en un sistema tributario. Dado que la mayoría de estos sistemas están compuestos por impuestos indirectos y directos, el análisis es diferente para cada caso. Para los impuestos al consumo (Indirecto) los impactos estarán dados por los efectos que causa cada impuesto sobre el mercado, así, la elasticidad de oferta y demanda de cada producto será clave para definir quien realmente paga el impuesto en el corto plazo.

Para el largo plazo, bajo los principios de microeconomía que postulan una curva infinitamente elástica para la oferta, la elasticidad de la demanda definirá las pérdidas o ganancias netas para los consumidores.

Para los impuestos que gravan los ingresos o la riqueza (directos), el impacto del impuesto parece más fácil de percibir, ya que los sujetos que define la ley tributaria son generalmente los que efectivamente pagan el impuesto. Sin embargo, los impuestos a la renta también tienen impactos sobre la oferta del mercado laboral y sobre las preferencias respecto al ahorro e inversión.

Para el cálculo de la equidad se toma en cuenta la recaudación, tanto de impuestos indirectos como de directos.

4.2.1. Impactos de un impuesto al consumo

La imposición de una carga tributaria sobre el consumo de bienes o servicios transforman las decisiones de consumo y producción. Cuando un impuesto distorsiona las decisiones económicas, impone cargas para la sociedad, que agregadas, exceden las recaudaciones del gobierno.

Es posible estimar el costo que representa un impuesto sobre los consumidores y productores, y también es posible estimar las recaudaciones que percibe el Estado. En este sentido, es posible calcular una tasa impositiva óptima para la economía, que minimice los costos para los consumidores y productores y, maximice las recaudaciones.

La Ley de Ramsey establece que un impuesto a un producto específico debe adoptar una tasa (específica o al valor) que maximice los beneficios para la economía en su conjunto, donde la magnitud de los impactos depende de la forma de las curvas de demanda y oferta. Si bien esta manera de establecer las alícuotas de los impuestos al consumo es la óptima en términos económicos, no es práctico introducir diferentes tasas por su complejidad administrativa.

4.2.2. Impacto de un impuesto a las utilidades

Este impuesto generalmente comprende dos efectos que actúan en dirección contraria, el efecto ingreso y el efecto de sustitución. Por un lado, el individuo que se ve afectado por un impuesto directo tiende a trabajar más para recuperar el ingreso perdido (efecto ingreso), pero por otro lado, este recibe menos por cada hora de trabajo, lo cual incrementa su disposición a sustituir horas de trabajo por horas de esparcimiento (efecto sustitución).

Ambos efectos, ingreso y sustitución, del impuesto a las utilidades de las personas también actúan sobre la oferta de ahorros. Dado que el ingreso disminuye, el consumo actual y el futuro se ven afectados, y de esta forma las decisiones sobre el ahorro de cada individuo sujeto al impuesto. Nuevamente, estos efectos actúan en direcciones opuestas con resultados ambiguos respecto al impacto neto.

En el caso del impuesto a las utilidades de las empresas los impactos se reflejan sobre el mercado de capitales y el de la mano de obra. Para analizar estos efectos además es necesario conocer el grado de apertura de la economía, ya que los efectos serán distintos en una economía abierta y cerrada.

Pese a que existen los efectos mencionados, y que hay mucha literatura académica sobre la estimación de estos efectos, la dificultad de obtener datos para los tipos de análisis necesarios conllevan a simplificaciones en los cálculos.

Es práctica común en el análisis de incidencia el asumir que en el caso de impuestos al ingreso de las personas, toda la carga impositiva es asumida por el sujeto imponible del

impuesto, y para el caso del impuesto a la renta de las empresas suponer que los propietarios del capital, o en partes iguales los propietarios del capital y los consumidores, asumen el impuesto.

4.2.3. Estimación de la incidencia

Los modelos de estimación de la incidencia tributaria varían en cuanto a enfoque, pero la metodología básica consiste en definir sobre quienes recaen los impuestos, separando a la población en grupos respecto a riqueza/pobreza (deciles o quintiles) y observando su participación en la carga tributaria total. En estos casos se puede estimar cual es la tasa efectiva promedio para cada grupo de individuos en la economía.

Una metodología comúnmente utilizada para el cálculo de la incidencia y una de las más antiguas es el “enfoque del hogar representativo”, que consiste en calcular la carga impositiva para un número limitado de hogares o individuos bajo el supuesto que estos revelan fuentes de ingreso y tipos de consumo presentes en toda la población.

Además, se utilizan índices como; la tasa efectiva promedio como indicador local de progresividad, el coeficiente de Gini (G_c) en base al consumo per cápita y un Cuasi-Gini (G_t) en base a la carga tributaria efectiva para cada impuesto en análisis. También se analiza la progresividad global de los impuestos a través del índice de Kakwani, indicador global de progresividad, y, finalmente, se evalúa su impacto redistributivo a través del índice de Reynolds-Smolensky.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

Los principales problemas del Sistema Tributario boliviano radican en que tiene una alta proporción de impuestos indirectos, es decir impuestos que gravan el consumo y baja presión directa a las empresas. Bajo el supuesto de que el impuesto directo es pagado en su totalidad por el sujeto imponible. y de que la elasticidad precio de oferta de todos los bienes de consumo es infinitamente elástica y los impuestos al consumo en su totalidad son traspasados al consumidor final, son los segmentos más pobres que consumen prácticamente todos sus ingresos, los más afectados.

Los impuestos del Sistema Impositivo Boliviano que gravan el consumo (indirectos) son regresivos, sin embargo, los altos niveles de informalidad tributaria implican que algunos impuestos sean menos regresivos. Por otro lado, la incidencia respecto a individuos que perciben un nivel de ingresos idéntico pero de diferentes fuentes, demuestra que existen importantes diferencias con respecto a su respectiva carga impositiva.

La alta dependencia de los ingresos tributarios provenientes de actividades extractivas y de los precios externos e internos, está ocasionando que algunos departamentos dependan de los mismo y no así de otras actividades, ya que la mayor parte del incremento en las recaudaciones tributarias es explicada por los mayores precios y en menor medida por la mayor actividad económica y eficiencia en las recaudaciones.

La Administración Tributaria (SIN), no han sido suficientes efectivo, debido a la falta de información sobre el universo potencial sobre el cual trabajan, siendo que las fiscalizaciones realizadas por la mismas no cumplen su principal objetivo, el cual es eliminar o generar riesgo en las actividades informales.

CAPÍTULO VI

RECOMENDACIONES

Generar un motor de crecimiento que aumente el nivel de recaudación de todos los impuestos que se encuentren incluidos en el régimen general y no depender de algunos solamente.

Los regímenes tributarios transitorios, además de no ser sostenibles en el tiempo, crean importantes distorsiones al sistema tributario general y presentan incentivos a la informalidad y crean una competencia desleal para los contribuyentes del régimen general. Se recomienda que estos sistemas transitorios sean eliminados.

Es recomendable que el sistema tributario boliviano debe ser un instrumento que garantice un nivel suficiente de gasto e inversión social, siendo así una herramienta de política económica que permita llevar a cabo, una justa redistribución de la riqueza, al tiempo que fomenta el ahorro de los particulares, la generación de empleo y el crecimiento económico.

Referencias Bibliográficas

DAVID, R. (2003), *Principios de economía política y tributación*, España, Editorial Pirámide Barcelona.

FREIJE, S. (2001). *Empleo Informal en América Latina y el Caribe*, España y Portugal, Revista SIC. N° 644.

GARCÍA, C. (2012), *El concepto de tributo* Ediciones de Argentina, Editorial Marcial Pons

HERNÁNDEZ, R. (2014), *Metodología de la investigación*, México, Editorial Mc Graw Hill.

NOGALES ZABALA J, (2007), “*El ámbito tributario en las relaciones Fiscales intergubernamentales en Bolivia*”, Bolivia.

PACHECO, N. (2008), *La Economía Informal en Bolivia*, Bolivia, Editorial Milenium.

LEWIS, A. (2005), *Teoría del Desarrollo Económico*, México, Editorial Aleph México D.F.

Musgrave, R. (2015), *La Hacienda Pública*, Argentina, Editorial Civismo.

OSTA, K. (2005). *Ocupación y desocupación en América Latina, Análisis Comparativo de la Evolución del Desempleo y la Economía Informal en Argentina, Brasil, Chile y Venezuela, Venezuela*.

SMITH, A. (2015), *La riqueza de las naciones*, España, Edición Braun Madrid.

STIGLITZ, J. (1994), *La economía del sector Público*, España, Editorial Antoni Bosch.

VILLEGAS, H. (2016), *Curso de finanzas, derecho financiero y tributario*, Perú, Editorial Rastrea Lima.

Fuentes electrónicas

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. (OIT). 2002. *Resolución relativa al trabajo decente y la economía informal*. Documento electrónico:

www.ilo.org/public/spanish/standars/relm/ilc/ilc90/pdf/pr-25res.pdf

PÉREZ SAINZ, J. (1995), *Globalización y Neo-informalidad en América Latina*. Documento electrónico:

<http://ladb.unm.edu/aux/econ/nuesoc/1995/january/globalizacion.htm>

ANEXOS

Anexo 1

Estimación del tamaño de la economía informal

Periodo	TASA DE INFORMALIDAD	PIB Formal	PIB INFORMAL
1994	0,63696	17.825.623	11.354.217
1995	0,62466	18.545.535	11.584.581
1996	0,62758	19.390.160	12.168.892
1997	0,61539	20.348.354	12.522.161
1998	0,61820	21.367.785	13.209.588
1999	0,60612	22.294.293	13.513.076
2000	0,60882	22.061.380	13.431.441
2001	0,59686	22.729.984	13.566.525
2002	0,59944	22.901.200	13.727.935
2003	0,58759	23.350.520	13.720.513
2004	0,59006	24.238.325	14.302.116
2005	0,57832	25.300.073	14.631.600
2006	0,58068	26.429.314	15.347.036
2007	0,56906	27.397.407	15.590.652
2008	0,57130	28.365.500	16.205.286
2009	0,55979	29.333.593	16.420.623
2010	0,56192	30.301.686	17.027.214
2011	0,55052	31.269.779	17.214.710
2012	0,55254	32.237.872	17.812.820
2013	0,54126	33.205.965	17.972.913
2014	0,54316	34.174.059	18.562.105

Fuente: Danilo Velasco (2014) Economía informal en Bolivia

Anexo 2

Economía informal en La Paz



Fuente: Imagen propia