

La opción más sencilla



Richard M. Bird y Pierre-Pascal Gendron

The VAT in Developing and Transitional Countries

Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido y Nueva York, 2007, 278 págs., US\$70 (tela).

En este libro Bird y Gendron presentan un resumen ameno, completo y detallado de las principales cuestiones relacionadas con la adopción y la aplicación del impuesto sobre el valor agregado (IVA) en las economías en desarrollo y en transición.

Los autores se encuentran en una situación particularmente propicia para analizar este tema. Bird, uno de los economistas canadienses más conocidos en el ámbito de las finanzas públicas y un reconocido experto en el IVA, ha trabajado en el FMI y el Banco Mundial, y como asesor independiente en más de 50 países. Gendron, también economista de finanzas públicas, ha ocupado diversos cargos en el gobierno de Canadá y tiene una extensa experiencia en consultoría sobre cuestiones fiscales y tributarias.

Este libro refleja la variedad y complejidad de los IVA existentes y los múltiples problemas que plantean. No obstante, los autores consideran que el IVA es un instrumento fiscal adecuado para los países en desarrollo. Se preguntan si estos países y los países en transición deben aplicar el IVA; la respuesta es un “sí” rotundo.

Aunque en el resto del libro no hay muchas ideas innovadoras, sí hay

argumentos que respaldan esta tesis y una opinión matizada sobre la mejor forma de aplicar el IVA en los países en desarrollo. Los autores hacen referencia a la escasez general de análisis empíricos sobre la relación entre las diversas características de diseño del IVA y los resultados específicos en la práctica, y plantean varias cuestiones esenciales que deberían analizarse con más detalle.

Los autores muestran una visión práctica de lo posible frente a lo ideal en el ámbito de la política y la administración tributarias, lo que indudablemente refleja su experiencia durante muchos años en por lo menos una cuarta parte de los países del mundo.

Una opción mejor

Los autores, que en general celebran la importancia mundial del IVA, plantean una cuestión central y a veces ignorada: el ingreso público debe recaudarse de alguna forma y, en un mundo imperfecto, el IVA es tal vez la solución menos imperfecta. Señalan que, dada la creciente movilidad del capital, las posibilidades de ingreso que presentan el impuesto sobre la renta de las sociedades y de las personas físicas en las economías en desarrollo y en transición son muy limitadas. Por lo tanto, la decisión principal al diseñar un impuesto es si se debe establecer un impuesto sobre la nómina o el IVA. Según los autores, el IVA es un instrumento más adecuado que el impuesto sobre la nómina para recaudar ingresos de la economía informal.

Tras este voto de confianza al IVA, los autores analizan dos temas principales en relación con el diseño de este impuesto en los países en desarrollo y en transición. En primer lugar, en el diseño de impuestos, como en la vida, lo mejor es enemigo de lo bueno: resolver todos los problemas relacionados con el IVA a través de sistemas jurídicos, administrativos y de política cada vez más complejos acaba siendo un fracaso. En segundo lugar, los autores instan a los países

en desarrollo a desistir del empeño de llegar hasta donde ningún otro país ha llegado jamás.

Según los autores, es mucho mejor, para los países con escasa capacidad administrativa, centrarse en sentar una base sólida y dejar la implementación de sistemas vanguardistas —orientados a combatir el fraude en carrusel en la UE y gravar las ventas digitales y los servicios financieros— a los países que pueden permitirse el lujo de experimentar. Como señalan acertadamente, en los países en desarrollo, “la realidad fiscal está . . . dominada por la capacidad administrativa y la necesidad política”.

Con respecto a las características específicas del diseño del IVA en los países en desarrollo, los autores coinciden con la opinión generalmente aceptada (que en algunos casos difiere de las opiniones generalmente aceptadas hace 20 años, dicen). Por ejemplo, la adopción de un umbral alto de inscripción en el IVA, lo que limita el número de contribuyentes; la reducción de las exenciones, y la necesidad de evitar tasas múltiples y amnistías fiscales.

En el capítulo 8 —uno de los más interesantes—, se examina el creciente interés por los IVA subnacionales y su uso. Los autores resumen y analizan brevemente la situación actual en la teoría y en la práctica, y concluyen con una observación debidamente realista y cautelosa: “Está por ver si [los IVA subnacionales] pueden aplicarse satisfactoriamente en países como India, donde los estados tienen autonomía fiscal pero el gobierno central y los gobiernos estatales afrontan graves limitaciones administrativas”.

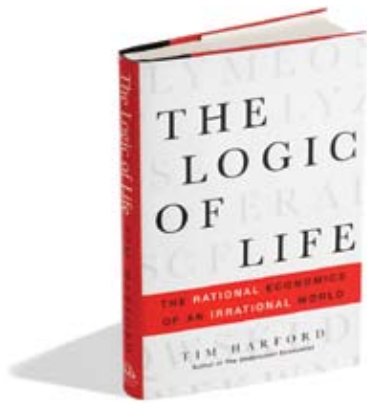
Este libro merece estar en la biblioteca de cualquier persona interesada en el diseño tributario, la administración pública o el desarrollo en general.

Victoria Perry

*Jefa de División
FMI, Departamento
de Finanzas Públicas*

Archana Kumar es redactora de “Críticas de libros”.

Lo racional explica lo “natural”



Tim Harford

The Logic of Life

The Rational Economics of an Irrational World

Random House, Nueva York, 2008, 272 págs., US\$25 (tela).

Estimado economista: Me siento abrumado por la gran cantidad de libros sobre la “nueva economía de cualquier cosa”. Como ya he leído el libro anterior de Tim Harford, *El economista camuflado*, así como *El punto clave*, *Blink*, *Cien mejor que uno*, y, por supuesto, *Freakonomics*, me pregunto si me recomienda leer *La lógica oculta de la vida*: Cómo la economía explica todas nuestras decisiones o quedarme con mis libros de texto de economía. Y, ya puestos, ¿cómo explica que se escriban tantos libros de este tipo?

Firmado: *Perdido en la economía pop*

Estimado Perdido en la economía pop:

Sí, merece la pena leer *La lógica oculta de la vida*.

Primero, ¿en qué otro libro podría lanzarse a la teoría de la elección racional por un loco recorrido a través de cuestiones tales como el matrimonio y el divorcio, la obesidad, el juego, la adicción y su jefe: todo lo que realmente cuenta en la vida?

Segundo, ¿dónde encontraría usted una explicación racional a los sueldos excesivos de los directores generales de las empresas (pista: no es porque “ellos lo valen”), o a que, en *Sexo en Nueva York*, Carrie Bradshaw se lamenta de la escasez de hombres en Manhattan y, sin embargo, no se muda, por ejemplo,

a Anchorage, Alaska? Si la explicación de Harford de que muchas mujeres prefieren competir por pocos hombres ricos a mudarse a otro lugar donde los hombres son más numerosos pero más pobres le parece políticamente incorrecta, acuérdesese de la biología de la evolución, según la cual los hombres poderosos pueden proteger mejor a sus familias y las mujeres jóvenes pueden tener más hijos.

Y, tercero, nadie podría presentarle una galería de personajes tan extraordinarios que confirmen que la realidad puede ser más extraña que la ficción: desde “Jesucristo” Ferguson, un genio chiflado de la informática convertido en un campeón de póquer que ganó más torneos World Series entre 2000 y 2004 que cualquiera de sus rivales en 10 años aplicando el modelo de póquer inventado por John Von Neumann (atención: no lo pruebe en Las Vegas), hasta el premio Nobel Thomas Schelling, que utilizó la teoría de los juegos para salvar al mundo de una guerra nuclear y para dejar de fumar (lo cual es mucho más difícil que salvar al mundo, como le diría cualquier fumador).

Después de *El economista camuflado*, Tim Harford vuelve a la carga, y nos acompaña en una gira vanguardista a través de los estudios de una “nueva clase de economistas” para confirmar una premisa simple: reaccionamos a los incentivos. Las influencias de Harford son sin duda Gary Becker y Schelling, quienes aplican la teoría de la elección racional a los ámbitos más impensables de la vida. Añada a este grupo una pandilla de nuevos pensadores apasionantes (Daron Acemoglu, Ed Glaeser, Lena Edlund, Michael Kremer, Mark Granovetter, Justin Wolfers . . .) y obtendrá una recopilación trepidante de anécdotas engarzadas en un supuesto central: una gran parte de la vida, del amor, la adicción, la urbanización e incluso la segregación racial puede explicarse mediante la teoría de que la gente es racional.

No obstante, usted se preguntará: ¿los incentivos racionales lo determinan todo? ¿No es el comportamiento irracional un elemento fundamental

de la naturaleza humana? Como señala Dan Ariely en *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, su libro sobre la economía del comportamiento, es posible que no siempre calculemos racionalmente el valor de las diferentes opciones que afrontamos. Pensemos, por ejemplo, en la gente honrada que roba los dulces comunitarios y material de la oficina aunque no dinero. En otras palabras, ¿podríamos contraponer el modelo de “los mercados saben más” de Harford, denominado “Incentivomics”, al de “Emotionomics”, según el cual el comportamiento económico puede estar influenciado por fuerzas que no se entienden claramente, como las emociones, los impulsos y las normas sociales?

Sobre este punto *La lógica oculta de la vida* acierta: a veces nos apartamos de la elección racional, pero la teoría estándar sobre la racionalidad humana tiene una capacidad de explicación increíble. Lo que parece inexplicable a primera vista tiene sentido cuando se analizan los incentivos en cuestión y la forma en que reaccionamos ante ellos. Así es en el caso de los neoyorquinos o los londinenses que pagan más por vivir en ciudades que sobrepasan sus niveles salariales, e incluso en el de los accionistas de Disney, que habrían considerado racional pagar a Michael Eisner un salario de US\$800 millones durante los 13 años que ocupó su puesto, aunque solo se dedicara a ver “Tom y Jerry”.

Con respecto a su última pregunta, coincido con usted en que existe un gran número de éxitos de ventas en los que se explica todo a través de la óptica económica, lo que confirma, si fuera necesario, que el éxito genera imitadores y que los economistas son los primeros en reaccionar racionalmente a los incentivos. Afortunadamente, la decisión de leer *La lógica oculta de la vida* debería ser pan comido: si le interesa averiguar cómo encajan la naturaleza humana y la “ciencia sin esperanza”, leer este libro es la forma racional de actuar.

Gilles Bauche
Asesor

FMI, Departamento de
Relaciones Externas