

# LA RELACIÓN ENTRE EL IGIC Y LOS PRECIOS DE CONSUMO PROBLEMAS DE CUANTIFICACIÓN

**SANTIAGO RODRÍGUEZ FEIJOÓ (\*), CARLOS GONZÁLEZ CORREA (\*\*),  
ALEJANDRO RODRÍGUEZ CARO (\*)**

(\*) Dpto. de Métodos Cuantitativos en Economía y Gestión

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

(\*\*) Consejería de Economía y Hacienda

Gobierno de Canarias

## SUMARIO

- I. Introducción.
- II. El mercado, la imposición indirecta y los precios.
- III. El Índice de Precios de Consumo y los precios.
- IV. El IGIC y su efecto sobre el IPC.
  - A) Principales características del IGIC
  - B) Una primera aproximación a los efectos de un cambio en el IGIC sobre el IPC de Canarias
    1. Efectos de los cambios en el IGIC sobre el IPC general de Canarias
    2. Efecto de los cambios del IGIC a nivel de rúbricas del IPC de Canarias: evidencia empírica
    3. Efecto de los cambios del IGIC a nivel de rúbricas del IPC de Canarias: traslación teórica
- V. Conclusiones.

### **Resumen del contenido:**

*En este trabajo, se estudia la relación que existe entre los cambios en un impuesto de naturaleza indirecta y el nivel de precios de consumo de la economía a la que grava, con el objeto de aplicar sus principales conclusiones para cuantificar los cambios que una modificación en el Impuesto General Indirecto de Canarias (IGIC) puede provocar sobre el nivel de precios de la Comunidad Autónoma de Canarias, medido éste con el Índice de Precios de Consumo (IPC) que el Instituto Nacional de Estadística elabora para Canarias.*

## **I. INTRODUCCIÓN**

El IGIC, Impuesto General Indirecto de Canarias, es un tributo estatal de naturaleza indirecta que grava las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por empresarios y profesionales, así como las importaciones de bienes. Realmente, desde el punto de vista económico, es un impuesto que grava el valor añadido generado por el agente económico que vende o importa un bien o presta un servicio, estando diseñado de tal manera que sea el consumidor final el que deba soportar el importe económico del impuesto. En consecuencia, desde el punto de vista teórico, una modificación en el tipo impositivo del IGIC debiera producir una modificación en el precio final pagado por los consumidores. Esta afirmación es generalmente aceptada. Sin embargo, cuando lo que se quiere es cuantificar el cambio en precios que provoca una modificación del IGIC, deben tenerse en cuenta factores relacionados tanto con el funcionamiento del mercado al cual se aplica el impuesto, como con la forma en la que se miden los cambios de los precios.

Sobre esta base, el trabajo, en lo que sigue, se estructura en cuatro partes. En el epígrafe segundo, se identifican, desde el punto de vista teórico, los elementos del mercado que tienen un efecto relevante en

la traslación de los cambios en un impuesto hacia los precios de consumo. En el epígrafe III, se resumen las principales características en la elaboración del Índice de Precios de Consumo (IPC) con el objeto de aclarar que no todos los cambios en los precios se tienen que reflejar en cambios en el IPC, que es el instrumento con el que se miden los cambios en los primeros. En el cuarto epígrafe, se lleva a cabo un estudio parcial del IGIC, identificando su nivel de cobertura, revisando sus tipos impositivos y el cambio de los mismos a lo largo del tiempo, relacionando todo ello con la evolución de la variable IPC, con el objeto de realizar una primera aproximación en la cuantificación de la relación entre el IGIC y el IPC. El último epígrafe se reserva para las conclusiones.

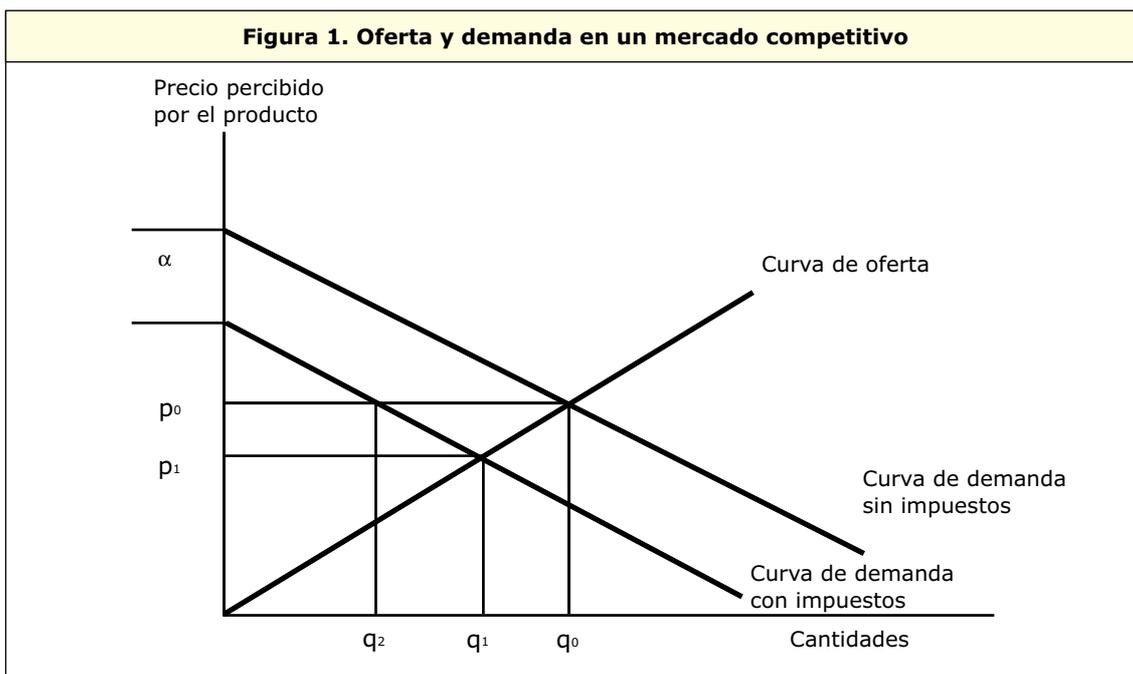
## **II. EL MERCADO, LA IMPOSICIÓN INDIRECTA Y LOS PRECIOS**

La estructura del mercado es un elemento fundamental a la hora de analizar la incidencia que tiene una modificación en el sistema impositivo. Tomando como punto de referencia el crecimiento de un impuesto, si esta subida provoca un incremento de precios para el consumidor final, se dice que el impuesto se traslada hacia delante. La traslación puede ser parcial, cuando la subida que sufren los precios es inferior a la subida del

impuesto, total, cuando los precios crecen lo mismo que los impuestos, e incluso superior al total, cuando los precios crecen más que los impuestos. ¿De qué depende que esta traslación sea parcial, total o incluso superior al 100%? La contestación se encuentra en la estructura del mercado, definida ésta a partir de una curva de oferta y otra de demanda, y del nivel de competencia en el mismo.

En la figura 1, se muestra el mercado competitivo de un cierto producto en un diagrama cartesiano, en donde se representa, en el eje de ordenadas, el precio percibido por los productores y, en el de abscisas, las cantidades. En dicha figura se dibuja con pendiente positiva la función de oferta del producto por parte de los productores. El hecho de que la pendiente sea positiva significa que, a mayor precio, los productores están dispuestos a poner a la venta más cantidad de productos. Por el contrario, la demanda de esos productos por parte de los consumidores tiene pendiente negativa, lo cual significa

que, a mayor precio, los consumidores están dispuestos a consumir menos cantidad de productos. En la figura, se dibujan dos funciones de demanda: una con una imposición indirecta igual a  $\alpha$  unidades monetarias por unidad de producto y otra sin dicho impuesto (el valor de  $\alpha$ , también, se puede leer como un incremento en el impuesto). Si no hubiera impuesto indirecto (o incremento del impuesto), se consumiría una cantidad  $q_0$  y los productores percibirían un precio  $p_0$ , que coincidiría con el precio pagado por los consumidores. La presencia del impuesto desplaza hacia el origen del diagrama cartesiano la función de demanda de los consumidores y ello tiene como consecuencia una reducción de las cantidades consumidas, una reducción del precio percibido por los productores y un incremento del precio pagado por los consumidores. En concreto, el nuevo punto de equilibrio viene definido por el consumo de  $q_1$  unidades del producto, a un precio  $p_1$  para los productores y  $p_1 + \alpha$  para los consumidores.



En el caso dibujado en la figura 1, el valor del impuesto ( $\alpha$ ) solo se traslada parcialmente al precio pagado por el consumidor, dado que una parte, en concreto  $p_0 - p_1$ , es asumida por el productor y  $\frac{\alpha - (p_0 - p_1)}{\alpha} * 100$  es el porcentaje del impuesto (o del incremento del mismo) que se traslada hacia delante. La razón para esta traslación únicamente parcial es que si el productor quiere percibir el precio inicial,  $p_0$ , los consumidores sólo estarían dispuestos a demandar una cantidad igual a  $q_2$ , sensiblemente inferior a  $q_0$ . Además, la introducción del impuesto modifica la curva de costes marginales del productor, obteniéndose un nuevo punto de equilibrio al intercambiar la cantidad  $q_1$  a un precio de  $p_1$  para el productor y de  $p_1 + \alpha$  para el consumidor, habiendo provocado, la presencia del impuesto indirecto (o su incremento), un alza de los precios igual a  $p_1 + \alpha - p_0$ .

El porcentaje de traslación del impuesto hacia los consumidores  $\frac{\alpha - (p_0 - p_1)}{\alpha} * 100$  tenderá al 100% en tanto la curva de oferta presente una menor pendiente. De hecho, si ésta es paralela al eje de abscisas, el precio percibido no se ve modificado por la presencia del impuesto indirecto y es el consumidor quien ve incrementado el precio en una cantidad igual al impuesto (o a su modificación). Por el contrario, si la curva de oferta es paralela al eje de ordenadas, el productor no es capaz de trasladar ninguna parte del impuesto a los consumidores. Repitiendo el razonamiento con la curva de demanda, cuanto más paralela se sitúe con respecto al eje de abscisas, el impuesto indirecto tiende a recaer más sobre el productor, cuanto más per-

pendicular sea, el impuesto se traslada en mayor proporción a los precios de los consumidores.

En definitiva, los precios de consumo se verán más afectados por la imposición indirecta cuanto menos elástica sea la curva de demanda, por tanto, un cambio muy grande en precios provoca cambios pequeños en las cantidades demandadas, y más elástica sea la de oferta, es decir, un cambio pequeño en precios provoca un cambio grande en las cantidades ofertadas. En otras palabras, los precios de consumo se verán más afectados cuantas menos posibilidades tenga el consumidor de prescindir del producto cuyo precio se incrementa debido a la presencia de la imposición indirecta.

En consecuencia, la forma teórica de abordar el efecto de la implantación de una imposición indirecta, o su modificación, requiere conocer los valores de las elasticidades de las curvas de demanda y oferta de la economía.

Hasta ahora, siendo el mercado competitivo, la traslación toma siempre valores entre el 0% y el 100% del impuesto indirecto o de su modificación. Sin embargo, si el mercado es monopolista, en ciertos supuestos, los consumidores pueden ver incrementados sus precios en un porcentaje superior al 100%. Por ejemplo, este sería el caso cuando la curva de demanda en el mercado monopolista tiene una elasticidad constante y superior a la unidad<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> J. Stiglitz, *La Economía del Sector Público*, Antoni Bosch editores, Barcelona, 1992, pág. 481.

El razonamiento económico anterior se ha particularizado en una subida de la imposición indirecta, pero es aplicable a cualquier otro impuesto. Sin embargo, desde el punto de vista social, no siempre existe neutralidad entre la imposición directa e indirecta, pues esta última es injusta al no tener en cuenta las condiciones personales a la hora de hacer frente a las obligaciones tributarias.

### III. EL ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO Y LOS PRECIOS

La política económica desarrollada en los últimos años ha dado especial importancia al objetivo de estabilidad de precios, entendiendo que ésta es una condición necesaria para alcanzar un crecimiento sostenible y equilibrado de una economía. Generalmente, la medida usada para cuantificar los avances o retrocesos en este campo es la inflación, calculada como la tasa de variación en el tiempo de los precios de una economía. En la práctica, los cambios en los precios se miden mediante el IPC. Las razones para ello son múltiples, pero la principal se encuen-

tra en la naturaleza de la variable precio agregado. Esta variable es conceptual, dado que los bienes que se consumen son de muy distinta naturaleza. Por ejemplo, si una familia únicamente consumiese manzanas, televisores y gasolina, ¿cómo se determinaría el precio global del consumo de esta familia? Obsérvese que tampoco coinciden las unidades de medida de los productos. Sin embargo, si combinamos las cantidades consumidas con sus precios, se calcula el valor de lo consumido por la familia. Esta variable valor es la que permite homogeneizar bienes y servicios de distinta naturaleza.

El Índice de Precios de Consumo (IPC) es un indicador que tiene como objetivo medir los cambios en el nivel de precios de los bienes y servicios que son adquiridos por parte de los hogares residentes en un determinado territorio. Si se denota por  $IPC_t$  al valor del Índice de Precios de Consumo en el instante  $t$  y por  $P_t$  a la variable precio global de la economía en dicho instante de tiempo, el  $IPC$  se define como  $IPC_t = P_t / P_0$ , representado  $0$  el instante base del índice. Con la expresión (1) se demuestra que la tasa de variación de la variable  $IPC$  es igual a la tasa de variación de los precios.

$$\pi_{(t-k),t} = \frac{IPC_t - IPC_{(t-k)}}{IPC_{(t-k)}} = \frac{\frac{P_t - P_{(t-k)}}{P_0} - \frac{P_{(t-k)}}{P_0}}{\frac{P_{(t-k)}}{P_0}} = \frac{P_t - P_{(t-k)}}{P_{(t-k)}} = \pi_{(t-k),t} \quad (1)$$

Por tanto, la inflación se puede calcular bien tomando como punto de partida la variable precio agregada de la economía, o bien partiendo del IPC.

Si se pudiese disponer de los precios y de las cantidades de todos los productos que consumen todas las familias en un territorio para cualquier instante de tiempo

se podría calcular el IPC real<sup>2</sup> y, en consecuencia, la variación global que han tenido los precios en cualquier instante de tiempo con respecto a un período base. Es evidente que esto es imposible desde el punto de vista material. Por ello, el IPC es un índice estimado que se obtiene a partir de una muestra en la que únicamente se recogen los cambios que tienen lugar en un conjunto delimitado tanto de productos como de establecimientos. La principal propiedad que deben cumplir tanto los productos como los establecimientos que van a formar parte de la muestra es la representatividad. Es decir, cada familia tiene unos patrones de consumo bastante estables, en el sentido de que la cantidad de productos que consume a lo largo de un mes es muy similar a los que consume en cualquiera de los meses cercanos. Esto permite definir la cesta de la compra de la familia, que estaría formada por los productos (bienes y servicios) que sistemáticamente consume todos y cada uno de los meses y por sus respectivas cantidades medias. Si la familia, todos los meses, consume los mismos productos y las mismas cantidades, adquiridos en los mismos establecimientos, su cesta de la compra será muy representativa de sus hábitos de consumo y los cambios en su IPC serán muy próximos a los cambios que sufre en sus precios de consumo. En este caso, la cesta de la compra es muy representativa de los hábitos de consumo y el IPC calculado mide con precisión el cambio en sus precios de consumo.

En España, el IPC se elabora tomando como referencia la cesta de la compra que

representa al consumidor medio en el territorio en estudio. En España sólo se incluye como consumo "el flujo monetario que destina el hogar y cada uno de sus miembros al pago de determinados bienes y servicios, con destino al propio hogar o para ser transferidos gratuitamente a otros hogares o instituciones"<sup>3</sup>. En esta cesta de la compra, se excluyen los gastos en bienes de inversión, el autoconsumo, el autosuministro, los alquileres imputados y los gastos subvencionados por las administraciones públicas. En concreto, en España, el IPC se calcula tomando como base una cesta de la compra que está formada por 484 artículos, cuya distribución se muestra en la figura 2. Cada uno de estos artículos tiene un peso distinto en cada territorio que se considera, con el objetivo de que el IPC calculado sea lo más representativo posible para cada zona. Además, la nueva metodología de elaboración del IPC modifica estos pesos cada año con el objeto de ajustarse más a la realidad del consumo. Por ejemplo, en la misma figura 2, en las dos últimas columnas, se muestran los pesos de cada uno de los grupos para el conjunto del Estado español y para Canarias, para el año 2003. De esta manera, un residente en Canarias, por término medio, dedica el 22,4% de su gasto a productos relacionados con los alimentos y las bebidas no alcohólicas, casi un 3% a bebidas alcohólicas y tabaco, un poco más del 8.3% a vestido y calzado, etc. Comparando España con Canarias, el residente en Canarias presenta mayor peso en la alimentación, menaje, medicina, transportes, ocio, cultura y enseñanza.

<sup>2</sup> Incluso en este caso ideal, se tendrían que resolver problemas relacionados con la fórmula de cálculo, los cambios en la calidad, la aparición de nuevos productos y la desaparición de los obsoletos, etc.

<sup>3</sup> INE (2003).

**Figura 2. Número de artículos en el IPC base 2001 y ponderaciones del año 2003 por grupos de clasificación COICOP<sup>4</sup>**

Parcela de consumo (grupos)	Número de artículos	Ponderaciones (‰)	
		España	Canarias
Alimentos y bebidas no alcohólicas	171	219,3	224,4
Bebidas alcohólicas y tabaco	12	31,8	29,9
Vestido y calzado	67	99,0	83,6
Vivienda	18	106,8	100,5
Menaje	60	64,1	67,1
Medicina	13	27,5	34,8
Transporte	31	153,2	163,9
Comunicaciones	3	27,4	27,4
Ocio y cultura	40	68,3	77,6
Enseñanza	8	16,8	19,2
Hoteles, cafés y restaurantes	24	111,8	106,2
Otros	37	73,9	65,5
Total	484	1.000	1.000

Fuente: INE (2003) e INE, [www.ine.es/inebase/cgi/axi](http://www.ine.es/inebase/cgi/axi)

Una vez seleccionados los productos que van a formar parte de la muestra y sus ponderaciones, se eligen los establecimientos en los cuales se van a obtener sus precios<sup>5</sup>. Para esta selección, se tienen en cuenta elementos tales como la cobertura de la población, la representatividad de los municipios dentro de una comarca más amplia y la estructura comercial. El resultado es que para el IPC español base 2001 se obtienen precios para 484 productos. De éstos, 183 se corresponden con alimentos, bebidas y tabaco, y sus precios se obtienen básicamente de los municipios de más de 50.000 habitantes, aunque hay excepciones que elevan el total de municipios muestreados a 141. Para el resto de grupos únicamente se seleccionan 97 municipios, siendo el criterio fundamental de

selección que sean capitales de provincia o superen los 100.000 habitantes.

En resumen, el IPC español se calcula con un total de 200.000 precios obtenidos en 30.000 establecimientos situados, fundamentalmente, en las capitales de provincia y en los municipios de más de 50.000 habitantes, para los productos de alimentación, bebidas y tabaco, y de más de 100.000, para el resto.

El secreto estadístico no permite conocer estos datos para la Comunidad Autónoma de Canarias pero, teniendo en cuenta que, del total de 87 municipios que tienen las islas, solamente 4 superan los 50.000 habitantes<sup>6</sup>, que son Telde con 87.949, La Laguna con 128.822, Santa Cruz de Tenerife con 188.477 y Las Palmas

<sup>4</sup>Classification of Individual Consumption according to Purpose (Naciones Unidas).

<sup>5</sup>Estas tres cosas, a saber, los productos que forman parte del IPC, sus ponderaciones y los establecimientos, se seleccionan a partir de la información suministrada por la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares.

<sup>6</sup>Datos tomados del censo de 2001.

de Gran Canaria con 354.863, los precios que entran a formar parte del IPC de Canarias se obtienen, básicamente, de estos cuatro municipios. Además, dado que la población de Canarias es el 4,15% de la población española, el número de establecimientos muestreados en la Comunidad Autónoma se puede estimar en torno a los 1.245 y el número de precios en los 8.300.

Es bien sabido que las características del territorio de Canarias producen rupturas en el mercado que dificultan el funcionamiento competitivo del mismo, lo cual se puede traducir en la aparición de fuertes discrepancias en la evolución de los precios que, con la información actual del IPC, pueden no quedar recogidos en este indicador, debido a las limitaciones de los datos con los que se calcula el IPC. De producirse estas distorsiones, por un lado, traería como consecuencia una ineficiente asignación de recursos, lo cual, a su vez, generaría múltiples tensiones en el mercado y, por otro lado, el hecho de que el consumidor sistemáticamente observe que los precios que él paga no se ajustan a los cambios que muestra el IPC producirá una progresiva descalificación del propio indicador y éste dejará de ser útil como medida de cambio en los precios. Además, dado que el IPC es el indicador con el cual se indican los salarios y las pensiones, una consecuencia importante es que el individuo no podría mantener el volumen de cantidades consumidas, afectando directamente a su nivel de vida.

#### **IV. EL IGIC Y SU EFECTO SOBRE EL IPC**

El efecto de la imposición sobre los precios ha sido ampliamente estudiado. En

el punto segundo de este trabajo, se llevó a cabo una aproximación teórica al tema llegando a la conclusión de que los impuestos indirectos se pueden considerar como un elemento más del propio precio del producto. Por tanto, un incremento del impuesto debe tener, como consecuencia, un incremento del precio. Ahora bien, la presencia del impuesto supone que el precio ya no se determina solamente entre productores y consumidores, con lo cual ya no existe un único precio. En este caso, hay un precio que percibe el productor y otro distinto que paga el consumidor. La diferencia entre uno y otro es el "precio" que cobra el Estado. Cuando se habla de cuál es el efecto de un impuesto como el IGIC sobre el IPC, se está refiriendo al efecto que tiene el impuesto sobre los precios pagados por los consumidores. Como se vio en el epígrafe II de este trabajo, el "precio" del Estado se trasladará en mayor proporción cuanto menos posibilidad tenga el consumidor de sustituir el producto que consume, o cuanto menos descenso de beneficios le suponga al productor reducir su producción.

Dada la dificultad de conocer las elasticidades de las curvas de oferta y demanda de cada producto, los efectos se tienen que medir mediante el análisis de las características generales del impuesto y del mercado en el que se implanta dicho impuesto, y a través métodos indirectos. Por ejemplo, si el impuesto es selectivo en cuanto a los productos a los que afecta, la posibilidad de sustituir un producto gravable por otro no gravable (o con menor gravamen) tendría, como consecuencia, la no traslación del impuesto a los precios de

consumo. De igual manera, en un mercado con un alto nivel de monopolio, o poco transparente en cuanto al importe del impuesto para el consumidor, el productor tendería a repercutir todo el impuesto, e incluso más, en el precio del consumidor.

Además, como se puso de manifiesto en el epígrafe III, una cosa es los precios y otra el IPC. El segundo es una estimación de las variaciones de los primeros. Pero, dado que la cesta de la compra con la que se calcula el IPC sólo contiene 484 productos, un cambio en los precios de consumo no tiene por qué verse reflejado, obligatoriamente, en el IPC. Es evidente que cuanto más genérica sea la aplicación del impuesto, mayores posibilidades habrá de que todos los cambios en los precios de consumo se trasladen, en alguna medida, al IPC.

Con el objeto de hacer una mera aproximación al efecto del IGIC sobre el IPC de Canarias y, teniendo en cuenta lo dicho en el párrafo anterior, el primer paso consiste en analizar el IGIC en cuanto a su extensión, en términos de cobertura de los productos del mercado, en cuanto la transparencia en precios para los consumidores, en cuanto a la relación de cobertura con el IPC y en cuanto a los tipos impositivos y sus modificaciones a lo largo de la vida del impuesto.

## **A) PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL IGIC**

El carácter insular y la lejanía han aconsejado históricamente la adopción de un régimen específico en el ámbito fiscal

de Canarias, respecto del conjunto de la legislación española. Desde la configuración de los puertos francos, a partir de 1852, hasta la legislación franquista del Régimen Económico Fiscal de 1972, Canarias se ha ido adaptando tanto a sus necesidades fiscales como a las corrientes de pensamiento mayoritarias imperantes en el mercado mundial, ya sea librecambismo o proteccionismo, incluso durante los períodos de autarquía española. El establecimiento de un estado democrático en España ha permitido reconocer, al máximo nivel legislativo, las circunstancias singulares del Régimen Económico-Fiscal de Canarias, tanto en la Disposición Adicional Tercera de la Constitución Española como en el artículo 46 del Estatuto de Autonomía de Canarias, para dotarla de los instrumentos necesarios, para promover el desarrollo económico y social, entre los que no se puede dejar de destacar la exigencia de una presión fiscal indirecta diferenciada y menor que la del resto del Estado, con franquicia para la imposición indirecta sobre el consumo. Asimismo, la firma, en 1985, del Tratado de Adhesión de España a la CEE, en la actualidad Unión Europea, ha obligado a configurar figuras impositivas homogéneas con la citada Unión Europea en materia de imposición indirecta, es decir, la imposición sobre el valor añadido. En este contexto es en el que nace el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).

Como se define en la Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias, el IGIC es "un tributo estatal de naturaleza indirecta que grava, en la forma y condiciones previstas en esta Ley, las entre-

gas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por profesionales, así como las importaciones de bienes" (Art. 2) "realizadas en las Islas Canarias" (Art. 3). Es de señalar que, como se indica en la exposición de motivos de la Ley, para mantener las peculiaridades del Régimen Económico Fiscal de Canarias, "los tipos de gravamen establecidos, o los que se establezcan en el futuro, serán, en todo caso inferiores respecto de los propios de la imposición indirecta vigente en el resto del territorio nacional. Con idéntica finalidad se establece la exclusión de gravamen de las exportaciones y operaciones asimiladas, las ventas al por menor, las operaciones realizadas por sujetos pasivos cuyo volumen de operaciones sea inferior al límite que a tal fin se señale y las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras y de captación, producción y distribución de aguas".

Para analizar la extensión en términos de cobertura de los productos del mercado gravados por el IGIC, podemos utilizar la sistemática de la citada Ley. El análisis se puede realizar a partir de las figuras impositivas en que se desarrolla la misma, señalando la influencia de una modificación del impuesto sobre los precios y sobre el IPC.

Así, las operaciones no sujetas, previstas en el artículo 9 de la Ley, son mayoritariamente cambios de titularidad patrimonial y algunas entregas de bienes muy específicas, las realizadas sin contraprestación o por las realizadas por entes públicos sin contraprestación o mediante prestación patrimonial de carácter público, sin efecto sobre los precios del mercado interior.

De las operaciones exentas descritas en el artículo 10, la fundamental es la prevista en el apartado 10.1.27º, referida a las entregas de bienes realizadas por minoristas. Esta exención, obligada por una norma del rango del Estatuto de Autonomía, presenta problemas técnicos con respecto al efecto del impuesto sobre la transparencia en la formación de los precios y en el grado de repercusión, sobre los consumidores, de lo recaudado por la imposición del valor añadido en cada fase de la producción y distribución. A estos problemas, hay que añadir que el hecho de que los tipos del recargo a las importaciones de los minoristas, previstas en el artículo 58 bis, sean el 10% de los tipos generales parece indicar que este porcentaje es el que se considera que corresponde "por el margen mayorista que se incorpore en la venta posterior", es decir, con el valor añadido por estos empresarios, lo que podría considerarse como muy discutible, desde el punto de vista económico, con los datos actuales del Valor Añadido Bruto de la economía canaria. Asimismo, hay que destacar que, independiente de los aspectos técnicos, la introducción de una exención de carácter subjetivo en un impuesto indirecto, como la realizada en el apartado 10.1.28º para las personas físicas que realicen operaciones sujetas al impuesto pero no superen un tope en su volumen de operaciones, puede producir no sólo una distorsión en el mercado sino que puede fomentar la ocultación de operaciones sujetas.

El resto de las operaciones exentas son, fundamentalmente, las entregas de

bienes y prestaciones de servicios realizadas en sectores socialmente sensibles como la sanidad, la educación y el arte, la asistencia social, las prestadas por instituciones sin fines de lucro, algunas operaciones financieras, algunas entregas de terrenos y edificios, y las realizadas por el Estado, la Comunidad Autónoma y las Entidades locales que, por su carácter de operaciones exentas, no producirían cambios en los precios si se cambiasen los tipos impositivos del IGIC.

Siguiendo con las previsiones de la Ley, hay que destacar que las exenciones relativas a las exportaciones y asimiladas, previstas en los artículos 11, 12 y 13, no tienen efectos sobre el mercado interior y que las exenciones relativas a las importaciones, previstas en los artículos 14 y 15, son fundamentalmente exenciones destinadas a bienes de carácter sanitario, bienes y objetos personales, buques y aeronaves destinados a la navegación internacional, al salvamento y a la pesca y los productos de la pesca realizadas por los armadores cuando procedan de su captura. Por lo tanto, se puede considerar que, en general, en las operaciones exentas, no se producen efectos sobre los precios cuando se producen variaciones en los tipos impositivos en el IGIC, aunque hay que señalar que muchas de ellas forman parte importante de las rúbricas que forman la cesta de la compra que sirve de base para calcular el IPC.

Con respecto a los tipos impositivos, el artículo 27 de la Ley señala que se aplicará el tipo 0 a una serie de operaciones, entre las que hay que destacar, por su importancia, la destinada a gravar las entregas de petróleo y de los productos derivados de su refinado. El resto de las operaciones gravadas al tipo 0 se

refieren a bienes y servicios de carácter social, como algunas viviendas de protección oficial, agua y alimentos básicos, o de carácter cultural, como libros, revistas, periódicos y material audiovisual para la educación. No obstante, hay que señalar que el tipo 0 es una exención encubierta y, además, permite a los sujetos pasivos del impuesto que realicen estas operaciones que se puedan deducir todo el IGIC soportado, sin necesidad de aplicar la regla de la prorrata, disminuyendo, con ello, la recaudación del impuesto.

Asimismo, la Ley establece un tipo reducido, cuyo importe debe estar entre el 1% y el 3%, fijado actualmente en el 2% en la disposición adicional octava. Las operaciones gravadas con este tipo son las destinadas a suministrar bienes con alta sensibilidad económica y social, como son las viviendas de protección oficial, los productos de las industrias químicas, textiles o de calzado, los suministros de vehículos para minusválidos, la prestación del servicio de transporte terrestre y los destinados a la alimentación humana y animal, con excepción de las bebidas alcohólicas.

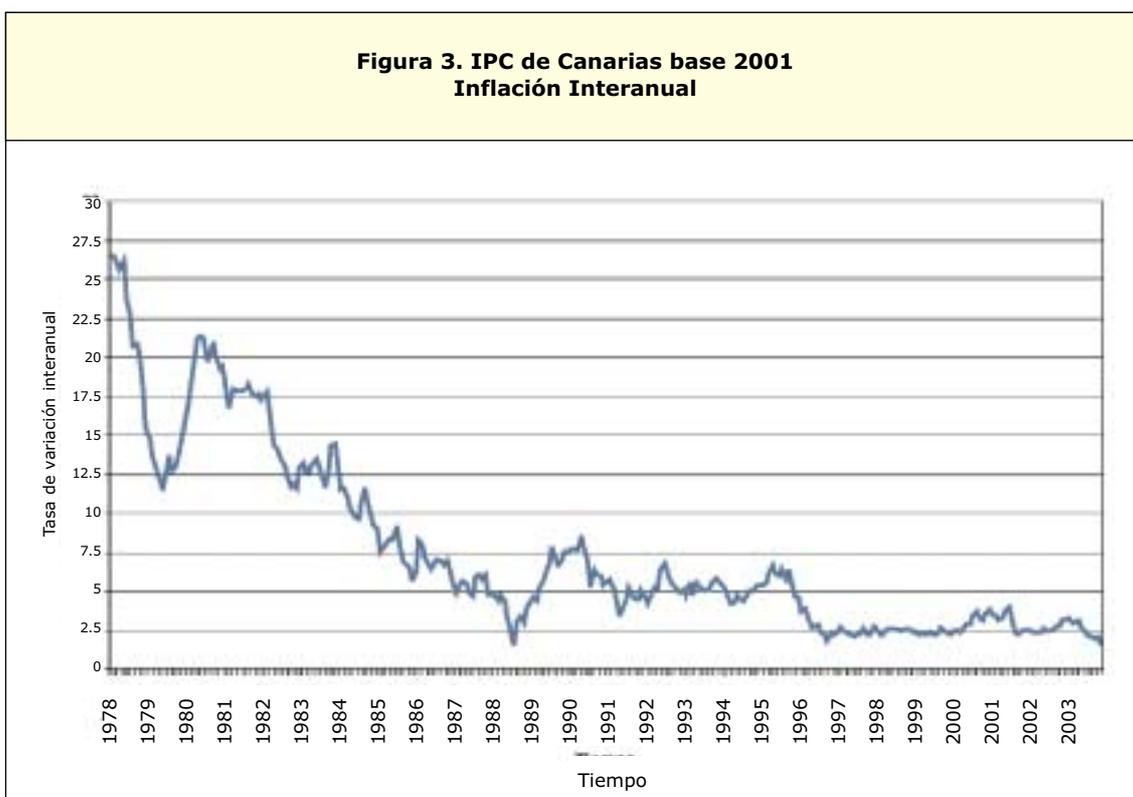
Asimismo, se establecen dos tipos incrementados: uno entre el 8% y el 11% y otro entre el 13% y el 15%, concretados en el 9% y el 13%, respectivamente. El tipo del 13% está destinado a gravar el suministro y arrendamiento de bienes denominados de lujo, mientras que el del 9% se establece para aquellos bienes que, pudiéndose gravar al 13%, sus características técnicas los convierten en bienes de uso más general, entre los que destacan los vehículos de menos de 11CV y los ciclomotores.

## B) UNA PRIMERA APROXIMACIÓN A LOS EFECTOS DE UN CAMBIO EN EL IGIC SOBRE EL IPC DE CANARIAS

### 1. Efectos de los cambios del IGIC sobre el IPC de Canarias

Como se puede deducir del título del epígrafe, la medición se hace

con respecto al IPC y no con respecto a los precios, ya que sobre esta última variable no se dispone de datos. El primer paso y más inmediato consiste en analizar la serie del IPC de Canarias. En la figura 3 se muestran las tasas de variación interanuales desde enero del año 1978 hasta octubre de 2003<sup>7</sup>.



En el gráfico se distingue una clara tendencia decreciente de la inflación en Canarias, pudiéndose aislar tres subperíodos. El primero de ellos llegaría hasta mediados del año 1988 y coincide con la mayor desaceleración de la inflación. En el

año 1989, se produce un cierto repunte de ésta, que se mantiene con altibajos hasta el año 1996, fecha a partir de la cual se produce un escalón que hace descender los niveles medios de inflación, desde el 5% hasta el 2,5%, presentando, al final

<sup>7</sup>Las tasas, a partir de 2001, no son comparables con las anteriores debido a la inclusión, en las primeras, de los productos rebajados. Sin embargo, con el objeto de dar una visión más amplia, desde el punto de vista temporal, se grafican conjuntamente ambas tasas.

<sup>8</sup>La subida de 2001 no se comenta debido a que las tasas se corresponden con IPC calculados con distinta base.

del período, una clara tendencia a bajar de esta cifra<sup>8</sup>.

El segundo paso debe centrarse en los cambios que han tenido lugar en el IGIC a lo largo del tiempo. En concreto, aquéllos relacionados fundamentalmente con los tipos impositivos. En este sentido, en la figura 4, se recogen los cambios que han tenido los tipos impositivos del IGIC. Como se puede observar, el IGIC se crea con la ley 20/1991 y se empieza a aplicar en enero de 1993. Con el Real Decreto Ley 7/1993, de 21 de mayo, se produce una modificación de menor cuantía, mediante la cual se elimina del IGIC el tipo incrementado del 24%. El primer cambio importante se efectúa con la ley 13/1996, de 30

de diciembre, al subir el tipo general del 4% al 4,5% y el incrementado del 12% al 13%. Esta modificación entra en vigor en enero de 1997. Un año después, con la ley 66/1997, de 30 de diciembre, se modifican los tipos impositivos relacionados con las labores del tabaco, gravando el tabaco negro con un 20% y el rubio con un 40%. La ley 14/2000, de 30 de diciembre, modifica nuevamente el tipo general subiéndolo hasta el 5% y crea un nuevo tipo impositivo incrementado del 9%, que convive con el del 13%. Por último, la ley 24/2001, de 27 de diciembre, modifica el gravamen de algunos productos importantes, como los productos petrolíferos y algunas bebidas alcohólicas de amplio consumo, que pasan a ser gravados por el AIEM.

**Figura 4. Cambios en los tipos impositivos del IGIC**

Texto legal	Tipos impositivos				Observaciones
	0%	Reducido	General	Incrementado	
Ley 20/1991, de 7 de junio	0%	2%	4%	12% y 24%	
RDL 7/1993, de 21 de mayo	0%	2%	4%	12%	
Ley 13/1996, de 30 de diciembre	0%	2%	4,5%	13%	
Ley 66/1997, de 30 de diciembre	0%	2%	4,5%	13%	Puros con PVP<100 pts, 4,5% Puros con PVP>100 pts, 13% Labores tabaco negro, 20% Labores tabaco rubio, 40%
Ley 14/2000, de 29 de diciembre	0%	2%	5%	9% y 13%	Labores tabaco negro, 20% Labores tabaco rubio, 35%
Ley 24/2001, de 27 de diciembre	0%	2%	5%	9% y 13%	Multiplicación de los tipos de los productos petrolíferos y de algunas bebidas alcohólicas que pasan al 0% en el IGIC, y se gravan por el AIEM (dado que es un cambio de figura impositiva, en principio no debe afectar a los precios finales).

Combinando la información de las figuras 3 y 4, en una primera lectura, se puede concluir diciendo que el IPC no es capaz de recoger los efectos de los cambios de los tipos impositivos del IGIC. Esto

se puede deber a que el IPC no contiene los productos más sensibles a los cambios del IGIC, o bien que estos no se trasladan al consumidor final. Esto se concluye al observar que, durante el año 1997 y 2001,

<sup>8</sup>La subida de 2001 no se comenta debido a que las tasas se corresponden con IPC calculados con distinta base.

no se observan desplazamientos en las tasas de variación del IPC. En el año 2001, se observa un ligero repunte, pero no puede ser achacable al cambio del tipo del IGIC, debido a que el cambio en el IPC se inicia desde mediados del año 2000 (antes de que se modifiquen los tipos impositivos) y, además, justo a partir de ese año, el IPC cambia de base y los datos de las tasas de variación no son comparables. Estas conclusiones se confirman al usar la técnica propuesta por Box y Jenkins<sup>9</sup>, en el contexto de la modelización ARIMA, y por Box y Tiao<sup>10</sup>, en su ampliación con análisis de intervención. En concreto, se utilizó la técnica ARIMA univariante para modelizar la variable IPC. La idea fundamental en este tipo de modelización es que la propia serie histórica del IPC tiene información suficiente para obtener un modelo que explique su comportamiento. Con este modelo, se recogen todos los fenómenos que incorpora la serie con regularidad. Ahora bien, cuando un elemento externo o no regular afecta a la serie, éste no queda recogido por el modelo, a no ser que se introduzcan variables de intervención con el objeto de incorporarlos al mismo. Estas variables de intervención, adecuadamente definidas, pueden ser utilizadas como una medida de cuantificación de ese efecto anómalo sobre la variable en estudio. La aplicación de esta metodología a los datos del IPC muestra la falta de significatividad de las variables de intervención que pretenden recoger los cambios en los tipos impositivos del IGIC.

Esto no significa que los precios no han cambiado debido a la modificación en

el IGIC. Lo que puede estar indicando el análisis realizado es que el IPC no tiene suficiente precisión para medir dichos cambios. De hecho, el IPC se publica en porcentaje y con un solo decimal. Debido a ello, cuando, por ejemplo, el IPC pasa de un valor 102,0 a un valor 104,0, la inflación que se mide es de 1,96%. Sin embargo, el 102,0 puede ser realmente el valor ajustado de un IPC igual a 101,95, y el 104,0 también el ajustado de 104,044, con lo cual la inflación estimada es igual a 2,05%, casi una décima superior. Es decir, el IPC, tal y como se suministra actualmente a los usuarios, sólo tiene capacidad para medir cambios superiores a 0,1 unidades porcentuales de inflación. Si, además, se tiene en cuenta que el IGIC sustituye otros impuestos, es evidente que el IPC no tiene por qué detectar la puesta en marcha del IGIC en el año 1993, objetivo éste que presenta una dificultad añadida al coincidir la puesta en marcha del IGIC con el establecimiento de una nueva base en el IPC, en el año 1992, con lo cual las tasas de variación calculadas a partir del año 1993 no son totalmente comparables a las anteriores.

Después de la entrada en vigor del IGIC, sus cambios han sido solamente parciales, tal y como se desprende de la figura 4. Una consecuencia directa de este hecho es que la repercusión de la modificación del IGIC estará en proporción al peso de los productos para los cuales se modifica el IGIC dentro de la estructura del IPC. Por ejemplo, los cambios de mayor relevancia en el IGIC son los que están

<sup>9</sup>G. Box y G. Jenkins, *Time Series Analysis: Forecasting and Control*, Holden-Day, San Francisco, 1970.

<sup>10</sup>G. Box. y G. Tiao, "Intervention Analysis with Applications to Economic and Environmental Problems", *Journal of the American Statistical Association*, n° 70 (1975), páginas 70-79.

relacionados con la modificación del tipo impositivo general que, como se verá en el epígrafe siguiente, no es tal, en una ocasión pasando del 4% al 4,5% y en otra del 4,5% al 5% actual. En ambos casos, el cambio es de 0,5 unidades porcentuales. Si el peso en el IPC de los productos que sufren los cambios de IGIC fuese del 20%, la repercusión del cambio del IGIC en 0,5 unidades porcentuales en el IPC sería de  $0,5 \cdot 0,2 = 0,1$  unidades porcentuales, suponiendo que la traslación sea del 100%. Como se puede observar, la situación coincide con los límites de precisión del IPC.

## **2. Efecto de los cambios del IGIC a nivel de rúbricas del IPC: evidencia empírica**

Con el objeto de profundizar en la relación del IGIC y del IPC y dado que los cambios que se producen en los tipos sólo son parciales y no afectan a todos los productos, se realizará un análisis con mayor desagregación. En concreto, en primer lugar, se repetirá el estudio gráfico llevado a cabo con el IPC general, con cada una de las 57 rúbricas en las que se subdivide el IPC. En segundo lugar, para este mismo nivel de desagregación, se llevará a cabo una estimación de los efectos que tienen las modificaciones en los tipos de IGIC, en función del producto que se grava con cada tipo impositivo, teniendo en cuenta que hay productos exentos, a tipo cero, a tipo reducido y a tipos incrementados.

El análisis gráfico se realiza únicamente con los datos de las rúbricas, con base en el año 1992, disponiendo únicamente de datos del IPC para el período 1993-2001 y de tasas

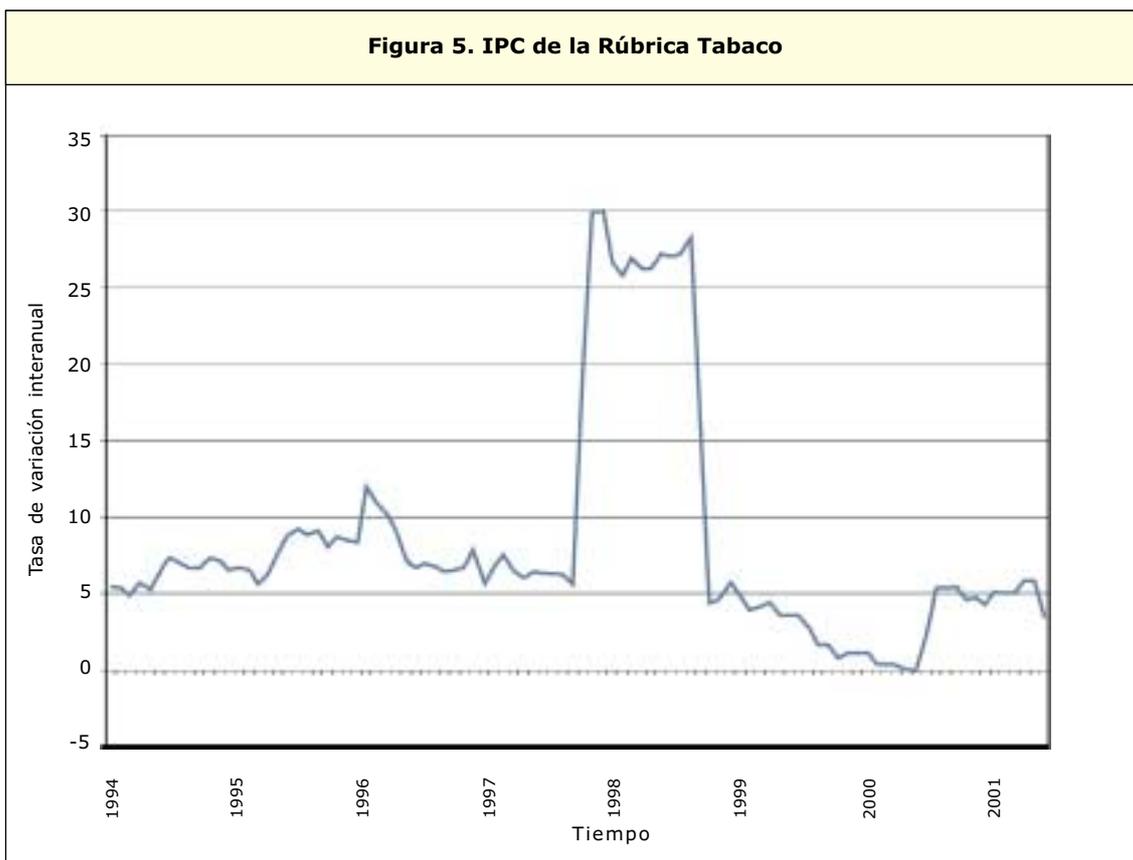
interanuales desde 1994 hasta 2001. Esto se debe a la imposibilidad de comparar los resultados de las tasas de variación de los índices calculados con distinta base. En consecuencia, de haber cambios en los respectivos IPC de las rúbricas, éstos se deben concentrar en el año 1997, que se corresponde con el año en el que se incrementa el tipo general del 4% al 4,5%, y en el año 1998 para las rúbricas que están relacionadas con las labores del tabaco. Además, las tasas de variación del año 2001 pueden mostrar indicios del efecto del cambio del tipo general del 4,5% al 5%, pero, dado que no se dispone de datos homogéneos para el año 2002, no es posible analizar la presencia, o no, del fin del escalón que debiera aparecer si el cambio pudiese ser achacable al efecto del IGIC.

Con las limitaciones comentadas, el análisis de las 57 rúbricas revela que solamente en 10 se observan comportamientos claros en sus tasas de variación interanuales que, en un principio, coincide con la forma en la que los cambios en el IGIC afectarían al IPC. La más clara es la correspondiente al tabaco y sus tasas se muestran en la figura 5 (ver pág. 278).

Como puede observarse, la modificación del IGIC realizada en la ley 66/1997, que entró en vigor en enero de 1998, produjo una subida de los precios en estos productos superior al 25%, unos 20 puntos porcentuales por encima de lo que venía siendo normal. Esto da lugar a la forma de "meseta elevada" en su serie de tasas de variación a lo largo del año 1998. En el año 2001, se observa el inicio de un nuevo escalón en las tasas pero, en este caso, no parece que pueda deberse al

cambio en el IGIC y puede estar relacionado con una política de las empresas productoras que, después de la subida del año 1998, moderaron fuertemente el crecimiento de los precios de sus productos

(llegando a tasas cero en el 2000), con el objeto de no perder más consumidores. Sin embargo, pasados dos años, parece que vuelven a las tasas que presentaban antes del incremento del IGIC.



El resto de productos, bienes o servicios, en los que se observa algún cambio está relacionado con las bebidas, la vivienda, el menaje y el transporte público. En cuanto a las bebidas, los efectos se localizan en el año 2001. Sin embargo, los cambios detectados difícilmente pueden estar producidos por el IGIC, al menos directamente, puesto que los tipos que gravan estos productos no han sufrido cambios a lo largo del período en estudio<sup>11</sup>.

Este mismo argumento es aplicable al transporte público, tanto urbano como interurbano. Además, en estas dos rúbricas, los cambios que se producen en el año 1997 son demasiado grandes como para que puedan ser justificados por los cambios operados en el IGIC.

Las cinco rúbricas de vivienda y menaje en las cuales se observa una estructura de "meseta elevada" que coincide con

<sup>11</sup> Algunas bebidas alcohólicas sí han sufrido cambios en el IGIC, pero fueron compensadas con la modificación, en sentido contrario, de otras figuras impositivas, con lo cual el precio final no tiene por qué verse alterado.

el cambio del 4% al 4,5% en el tipo impositivo del IGIC se refieren a los gastos de las viviendas en propiedad, en los servicios relacionados con la vivienda, en los gastos de las viviendas de alquiler, en los gastos en muebles y revestimiento de suelos y en calefacción, alumbrado y distribución de agua. Para el primer caso, la traslación media del impuesto se podría estimar en 1,8 unidades porcentuales<sup>12</sup>, mientras que para los servicios relacionados con la vivienda se estima un valor mínimo de la traslación de 1,4 unidades porcentuales. Una cifra similar a esta última se estima para la rúbrica gastos en vivienda de alquiler (1,3 unidades porcentuales) y ligeramente superior para los gastos en calefacción, alumbrado y distribución de agua (2,4 unidades porcentuales). La traslación para la rúbrica muebles y revestimiento de suelos es casi igual al incremento del IGIC, esto es, 0,5 unidades porcentuales. Como se puede observar, la traslación es muy fuerte, en la mayoría de los casos muy superior al 100%, lo cual estaría indicando que se ha producido un efecto multiplicativo del impuesto o que hay otras razones relacionadas con el mercado que produce este encarecimiento. Analizando los datos para todo el período estudiado, se observa que la mayoría de estas rúbricas presentan una variabilidad, en la evolución de sus precios, muy elevada. Una excepción a este comportamiento tan volátil lo constituye la rúbrica muebles y revestimiento de suelos, lo cual permite estimar que la traslación para este grupo de bienes se ha realizado en el año 1997 al 100%.

En las otras 47 rúbricas no se detecta la forma clara de "meseta elevada" que se ha comentado anteriormente en coincidencia con algún cambio en los tipos del IGIC.

### **3. Efecto de los cambios del IGIC a nivel de rúbricas del IPC: traslación teórica**

En la figura 6, se reflejan las 57 rúbricas en que el Instituto Nacional de Estadística divide las partidas de gasto de la cesta de la compra con la ponderación que se ha aplicado en 2003 en tantos por 1000 y el tipo impositivo del IGIC. Hay que señalar que la adaptación de los tipos impositivos a los gastos de la cesta de la compra implica una serie de simplificaciones, debido a que, por las características del impuesto, pueden haber partidas de gasto que, al ser muy genéricas, incluyan operaciones con diferentes tipos impositivos o que, al estar gravadas en diferentes fases, puede ocurrir que, en algunas de las fases, como las agrícolas y ganaderas, estén exentas. Como resumen, las rúbricas relacionadas con las necesidades más básicas, es decir, alimentos, textil, gran parte del menaje, vivienda, sanidad y educación, se encuentran exentas, gravadas al tipo cero o, como máximo, al 2%. Al resto de bienes y a los servicios se les aplica el tipo general y los incrementados se reservan para aquellos bienes calificables por el legislador como de lujo. En la figura 6, se señalan los tipos máximos a los que pueden ser gravados los bienes y servicios que contiene cada una de las rúbricas en las que se divide el consumo individual de la familia.

<sup>12</sup>La estimación de estos efectos es una mera aproximación y se ha realizado como diferencia entre la media de las tasas de variación interanuales de la rúbrica del IPC del año 1997 y el valor máximo de dicha media para los años 1996 y 1998.

<b>Figura 6. Rúbricas del IPC y tipos impositivos del IGIC</b>		
Rúbrica	Ponderación en el IPC (‰)	Tipo impositivo del IGIC (%)
R1. Cereales y derivados	16,96	0
R2. Pan	20,01	0
R3. Carne de vacuno	9,15	2
R4. Carne de ovino	1,24	2
R5. Carne de cerdo	4,34	2
R6. Carne de ave	6,16	2
R7. Otras carnes	17,74	2
R8. Pescado fresco y congelado	12,61	2
R9. Crustáceos, moluscos y preparados de pescado	12,92	2
R10. Huevos	2,53	0
R11. Leche	13,14	0
R12. Productos lácteos	23,33	0
R13. Aceites y grasas	8,27	2
R14. Frutas frescas	14,51	2
R15. Conservas y preparados de frutas	3,97	2
R16. Hortalizas frescas	11,01	0
R17. Preparados de hortalizas	5,32	2
R18. Patatas y sus preparados	8,10	2
R19. Café, cacao, infusiones y sucedáneos	5,87	2
R20. Azúcar	1,16	2
R21. Otros productos alimenticios	12,73	2
R22. Bebidas no alcohólicas	13,30	2
R23. Bebidas alcohólicas	8,96	13
R24. Tabaco	20,97	35
R25. Prendas de vestir de hombre	21,66	2
R26. Prendas de vestir de mujer	26,70	2
R27. Prendas de vestir de niño y bebé	12,10	2
R28. Complementos y reparaciones	2,79	5
R29. Calzado de hombre	7,00	2
R30. Calzado de mujer	8,88	2
R31. Calzado de niño y bebé	4,44	2
R32. Reparación del calzado	0,07	5
R33. Viviendas en alquiler	28,35	5
R34. Calefacción, alumbrado y distribución de agua	40,31	0
R35. Viviendas en propiedad	31,79	5
R36. Muebles y revestimientos del suelo	17,08	2
R37. Textiles y accesorios para el hogar	6,47	2
R38. Electrodomésticos	8,19	5
R39. Menaje	5,11	5
R40. Artículos no duraderos para el hogar	23,25	5
R41. Servicios para el hogar	12,05	5
R42. Servicios médicos y similares	15,66	0
R43. Medicamentos y otros productos farmacéuticos	22,74	0
R44. Transporte personal	157,02	13
R45. Transporte público urbano	7,73	2
R46. Transporte público interurbano	12,22	2

Continúa en página siguiente

(Continuación)

<b>Figura 6. Rúbricas del IPC y tipos impositivos del IGIC</b>		
Rúbrica	Ponderación en el IPC (‰)	Tipo impositivo del IGIC (%)
R47. Correos y comunicaciones	27,41	2
R48. Objetos recreativos	31,55	5
R49. Publicaciones	11,82	0
R50. Esparcimiento	18,32	5
R51. Educación primaria y básica obligatoria	6,65	0
R52. Enseñanza secundaria	4,28	0
R53. Enseñanza universitaria	6,20	0
R54. Otros gastos de enseñanza	7,59	0
R56. Turismo y hostelería	114,85	5
R55. Artículos de uso personal	26,58	13
R57. Otros bienes y servicios	18,88	5

Agrupando los bienes y servicios en función del tipo de gravamen, se observa que la suma de las ponderaciones de las rúbricas, que están gravadas al tipo 0 ó están exentas, significa el 20,22% de la cesta de la compra y las que están gravadas como máximo al 2% son el 28,9%. Es decir, si lo que se modifica es el tipo general o el incrementado, que ha sido lo que históricamente se ha modificado, afectará a menos del 49,1% de la composición del IPC. De hecho, separando ambos tipos de gravamen, se observa que las rúbricas únicamente gravadas al tipo general del 5% sólo representan el 24,5% de la cesta de la compra y que el 26,4% restante está gravado a diversos tipos, según las características de los bienes que lo forman. Por ejemplo, el 15,7% se corresponde con la rúbrica de transporte personal, que está gravado entre el 0% y el 13%, debido a que en ella se incluye la compra de automóviles, la gasolina, los repuestos y los servicios de reparación de vehículos. El porcentaje restante está repartido entre diversas rúbricas cuyos pesos, en la cesta de la compra, no superan el 3%.

En el supuesto de que la traslación hacia delante sea del 100%, un incremento de una unidad porcentual en el tipo impositivo supondría un incremento de 0,2 unidades porcentuales en el IPC general, si el incremento se produce en el conjunto de todos los bienes y servicios que actualmente están exentos o gravados al 0%, en 0,29 unidades porcentuales, si se refiere al conjunto de bienes gravados al tipo reducido y, en 0,25 unidades porcentuales, si el incremento en el tipo del IGIC afecta a la totalidad de productos que actualmente están siendo gravados al tipo general. En el caso de los bienes gravados con los tipos incrementados, el hecho de que se les pueda calificar de artículos de lujo, junto con el reducido número de artículos con los que se elabora el IPC, hace altamente probable que se encuentren muy poco representados a la hora de calcular el índice, con lo cual su traslación a los precios se realizaría, pero ello no quedaría reflejado en el IPC.

Según estos resultados, los IPC de las rúbricas que están gravadas con el tipo general debieran reflejar las modificaciones

del tipo impositivo del IGIC realizada en la ley 13/1996, aplicadas a partir del 1 de enero de 1997. Sin embargo, en el análisis realizado en el epígrafe B.2), no se han detectado dichos cambios. La cuestión, en este punto relevante, es si ello se debe a que la traslación hacia delante del impuesto no se ha producido o a que, nuevamente, la precisión del IPC en estas rúbricas vuelve a presentar problemas de precisión. Para clarificar este punto, a continuación, se analizan con mayor detalle las rúbricas que, estando gravadas al tipo general, no han sido estudiadas en el epígrafe B.2).

La primera serie a analizar es reparación de calzado. Su IPC difícilmente puede detectar un cambio en el IGIC de 0,5 unidades porcentuales, debido a que la forma del índice es de escalera, presentando múltiples escalones a lo largo del período 1994-2001, con tasas de inflación interanuales que oscilan en el rango 0%-5% para el mismo año. Los electrodomésticos configuran una rúbrica del IPC que también está gravada al tipo general. Estos productos presentaron, desde el año 1995 hasta 1998, una fuerte desaceleración en sus precios, sólo rota desde mediados del año 1996 hasta mediados del 1997. La razón de este repunte de la inflación puede tener alguna justificación en el cambio del IGIC para la primera mitad del año 1997, pero difícilmente se justificaría la subida de la segunda mitad del año 1996.

Las dos rúbricas relacionadas con menaje, que no han sido comentadas en el epígrafe B.2), son las de menaje y artículos no duraderos para el hogar. En ambos casos, el año 1997 forma parte de un período

más amplio de clara reducción de la inflación, incluso llegando a valores negativos. En esta línea descendente no se observa ningún síntoma del cambio en el IGIC. Este comentario, también, se puede extender a los productos de esparcimiento y otros artículos de uso personal.

La rúbrica de objetos recreativos presenta un repunte de la inflación en el año 1997, pero no coincide con la forma de "meseta elevada", más bien es un pico que se sitúa a mediados de dicho año. En cualquier caso, difícilmente se puede achacar la totalidad del pico al cambio en el IGIC, debido a que el mismo se cuantifica en 1,2 unidades porcentuales, muy por encima de las 0,5 unidades porcentuales en que sube el impuesto.

El IPC de la rúbrica de turismo y hostelería es una serie llena de picos, con uno en la mitad de cada año, que coincide con el período de vacaciones de la mayoría de los residentes. El incremento de la demanda de estos servicios en estos períodos modifica la inflación dentro del mismo año, desde una cifra del 2,5% hasta el 6%. Evidentemente, dentro de esta variabilidad, la cuantificación del cambio en 0,5 unidades porcentuales en el IGIC se hace imposible.

Por último, la rúbrica de otros bienes y servicios se caracteriza por la fuerte inflación del año 1996, con una tasa superior al 6%, presentando, ya a finales de dicho año, una desaceleración que se mantiene con fuertes oscilaciones hasta el año 1999 que llega al 1%. Nuevamente, en esta pendiente no se identifica ningún

cambio que se pueda circunscribir al año 1997 y, por tanto, achacable objetivamente al cambio del IGIC.

Como se puede observar, nuevamente, los IPC de las rúbricas adolecen de una falta de precisión a la hora de mediar los efectos de los cambios impositivos, en este caso, motivada esta imprecisión por la altísima dispersión que presentan los precios de estos productos y por coincidir el cambio en el tipo general del IGIC con una fase de desaceleración de la inflación de manera general (recuérdese que, en el año 1997, España se encuentra en pleno esfuerzo para lograr el cumplimiento de los criterios de convergencia europea, siendo uno de ellos el de la estabilidad de los precios).

## V. CONCLUSIONES

Del análisis realizado en las páginas previas, se pueden destacar las siguientes conclusiones:

- a) Es ampliamente aceptado en la literatura que el incremento en la imposición indirecta produce un incremento en los precios de consumo. Sin embargo, la importancia de este incremento, es decir, la traslación hacia delante del impuesto, está relacionada con la capacidad que tienen las empresas para reducir su producción sin que se vean afectados sus beneficios, con la capacidad que tienen los consumidores para reducir el volumen de productos consumidos y con el nivel de monopolio/oligopolio del mercado.
- b) El instrumento del cual se dispone para medir los cambios en los precios es el IPC. Por tanto, los efectos de los cambios impositivos sobre los precios se deben valorar sobre los del IPC.
- c) El IPC se calcula mediante los datos de una muestra para la cual se selecciona, entre otras cosas, un conjunto limitado de artículos. Por tanto, de lo que se dispone es de una estimación del IPC. Esto implica que:
  - c.1. Los cambios en los precios no siempre se van a reflejar en el IPC.
  - c.2. El IPC es una estimación, por lo cual, en sí mismo, su valor es variable y tiene una precisión determinada.
  - c.3. Además, el IPC se suministra en porcentaje y con un solo decimal. Ello implica que, sólo por razones matemáticas, al calcular la inflación, se puede estar cometiendo un error máximo de un punto porcentual.
  - c.4. El IPC de Canarias se calcula en el contexto de un IPC español. En su conjunto, esta cifra es válida a nivel de comunidades autónomas. Sin embargo, dado el carácter insular de la Comunidad Autónoma de Canarias y su fragmentación territorial y de

mercado, sus precios presentan una serie de peculiaridades que, tal vez, no queden totalmente reflejadas en la estimación del IPC.

d) El IGIC es un impuesto indirecto algo peculiar. En concreto, su carácter no es muy general, presentando múltiples especificidades por productos en cuanto al tipo impositivo y, además, deja fuera del mismo la última fase de comercialización en la entrega de bienes, la fase minorista. Este hecho incrementa la falta de transparencia para el consumidor y da un margen de maniobra amplio al minorista para determinar la forma en la que se trasladará a precios el importe del cambio impositivo.

e) Los elementos destacados en cuanto al IPC y lo dicho sobre el IGIC ponen de manifiesto la dificultad a la hora de cuantificar los efectos de un cambio en el IGIC sobre los precios, a no ser que éste tenga un tamaño considerable y una amplitud de aplicación

global. De hecho, el IPC general no tiene suficiente precisión para detectar los cambios que se han producido en el IGIC, debido al tamaño reducido de estos últimos, tanto en la modificación de los tipos como en los productos a los que afecta. Se tendría que ir al nivel de rúbrica para empezar a detectar esos cambios. El caso más claro es el del tabaco, debido a la importancia de la modificación del IGIC. Sin embargo, en el resto de rúbricas se encuentran muy pocos casos para los cuales se puedan medir, con cierto nivel de objetividad, los cambios que en ella provocó la modificación del IGIC.

En consecuencia, negar que un impuesto como el IGIC afecta a los precios del consumidor no parece una posición sostenible, sin embargo, la cuantificación de dicho efecto pasa por disponer de una medida de los cambios en precios que tenga una mejor cobertura territorial y mayor precisión estadística. En caso contrario, sólo cambios muy generales y de gran tamaño podrán ser identificados con el IPC actual.