

5.1. Concepto y clases de ingresos públicos.

Ingresos originarios: se obtienen utilizando los mismos recursos que podría utilizar un particular.

- derivados de la venta y explotación del patrimonio (precios privados, públicos, políticos...)
- recurso al crédito (Deuda pública)
- transferencias (públicas o privadas)

Precios privados: equivalentes a los de una empresa privada

Precios públicos: precios inferiores a los privados, pero se cubre el coste de producción.

Precios políticos: precios inferiores a los privados, no se cubre el coste de producción.

Ingresos derivados: derivados del poder de coacción que el sector público tiene sobre los particulares (principio de soberanía fiscal).

- **Tasas.** Con contrapartida: destinadas a cubrir el coste de un servicio público. No deben ser superiores al beneficio que recibe el particular.
- **Contribuciones especiales:** impuestas a un colectivo beneficiado por una actuación concreta.
- **Impuestos.** Ingresos coactivos sin contraprestación directa.
- **Otros ingresos coactivos** (multas, expropiaciones sin indemnización).

Elección entre precios – imposición. Depende de:

- a) Posibilidad de existencia de **despilfarros**. Si existe, entonces **PRECIOS**. (Ejemplo energía/contadores). Si la demanda es muy inelástica: **IMPUESTOS**
- b) Existencia de **efectos externos** importantes: **IMPUESTOS**. Caso contrario, precios. Si existen efectos externos no es posible recuperar mediante precios el coste de los servicios óptimos socialmente.
- c) Facilidad **técnica** de fijación de precios.
- d) **Distribución de la renta**. Si no la altera, fijación de precios. Si la altera, **IMPUESTOS**

Los precios permiten un **RACIONAMIENTO AUTOMATICO** del consumo. Se alcanzará una asignación óptima si no existen fallos del mercado.

5.2. El impuesto. Concepto y elementos

Pagos coactivos y **sin contraprestación** a favor del Estado por la realización de unos hechos a los cuales la ley ha ligado el nacimiento de una obligación tributaria o impositiva.

Sujeto pasivo Personas físicas o jurídicas que han de pagar el impuesto

Hecho imponible Hecho cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria (consumir, obtener una renta...).

Exención tributaria Se produce el hecho imponible, pero no se genera la obligación tributaria.

Base imponible Cuantificación del hecho. Puede ser mediante estimación directa (declaraciones y registros), estimación objetiva (en función de signos, índices o módulos) o por jurados.

Base liquidable Resultado de practicar en la base imponible las reducciones establecidas.

Tipo de gravamen (tipo impositivo) Proporción de la base liquidable.

Cuota tributaria Resultado de aplicar el tipo de gravamen (tipo impositivo) sobre la base liquidable

Cuota líquida Cuota tributaria - deducciones + recargos, intereses y sanciones.

5.3. Tipología de los impuestos

IMPUESTOS DIRECTOS E INDIRECTOS. Distinción criticada pero la más utilizada

Criterio estimación: Momento en el que se estima la renta.

- Impuestos **directos**, renta estimada en el momento que las rentas se distribuyen entre los contribuyentes (llegada de la renta, INGRESO). IRPF.
- Impuestos **indirectos**, renta estimada en el momento de salir de los contribuyentes (consumo, p. ej.). IVA.

Criterio económico: en los directos no hay traslación, en los indirectos sí. Criterio inseguro

IMPUESTOS INDIRECTOS.

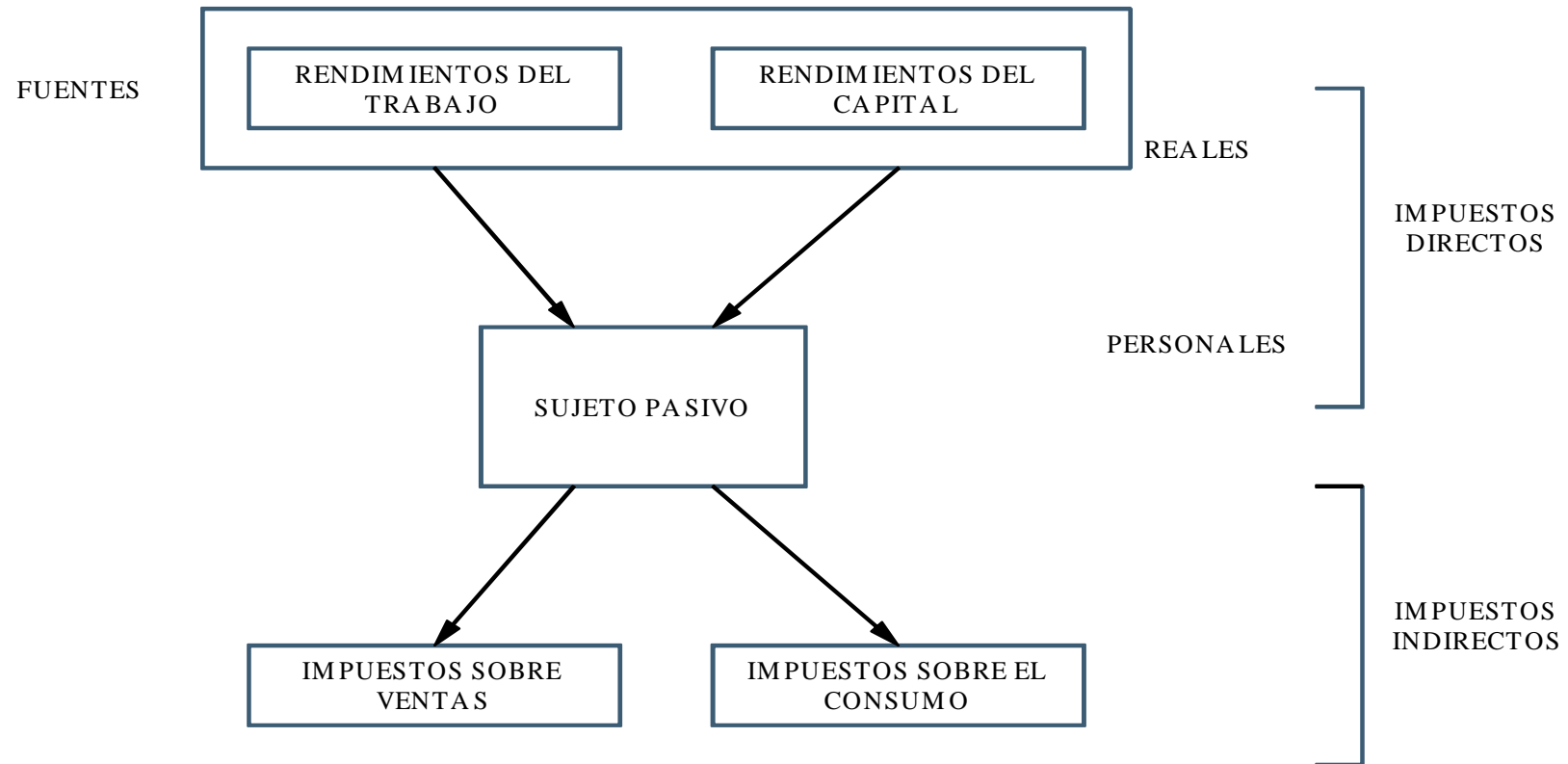
Ventajas: ilusión financiera, no se percibe el pago. Facilidad de estimación de la renta gravable

Desventajas: tendencia a la regresividad: al imponer sobre el consumo se grava proporcionalmente más a las rentas bajas que a las altas. No es posible establecer capacidad de pago.

IMPUESTOS DIRECTOS REALES Y PERSONALES

Personales: gravan la renta total que percibe una persona

Reales: gravan las rentas en su fuente, sin tener en cuenta **quién** las percibirá (impuesto de producto: s/ producto de la tierra, de los edificios, de los beneficios comerciales e industriales, IAE, rendimientos del K, rendimientos del L). No permiten subjetivización del tratamiento (por renta global o situación personal), aunque resulta más fácil la estimación de la renta



IMPUESTOS FIJOS, PROPORCIONALES, PROGRESIVOS Y REGRESIVOS

En base al principio de decrecimiento de la utilidad marginal de la renta.

Fijo Cuota fija, **no existe un tipo impositivo** que haga depender la cuota tributaria de la base.

Proporcional Tipo impositivo fijo. $\text{Tipo} = \text{Cuota} / \text{Base}$

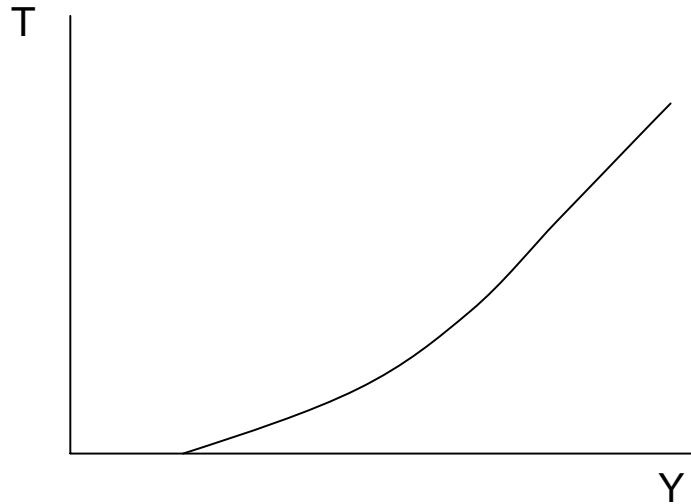
Progresivo Crece el tipo impositivo al crecer la base

Regresivo Desciende el tipo impositivo al crecer la base

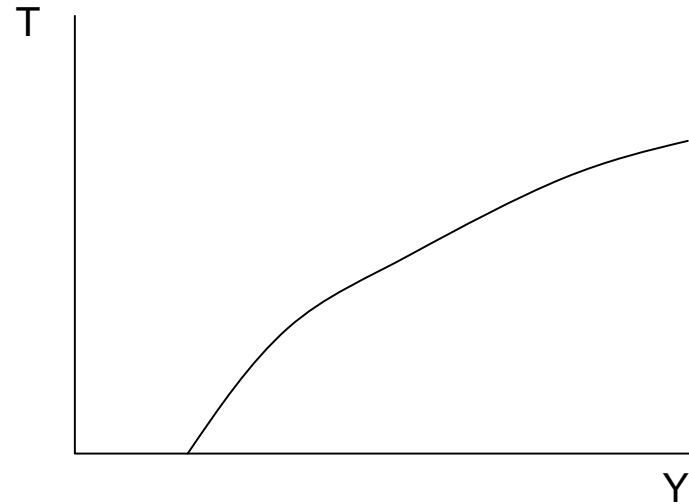
Tipo	Base imponible	Cuota	Tipo medio
Proporcional	10.000	1.000	10%
	50.000	5.000	10%
Progresivo	10.000	600	6%
	50.000	12.500	25%
Regresivo	10.000	1.500	15%
	50.000	5.000	10%

Elasticidad de la recaudación dT/dB

$dT/dB > 1$ Progresivo



$dT/dB < 1$ Regresivo



Diferencia entre progresividad **formal** y progresividad **real**

Efectos de los mínimos exentos: hacen bajar el tipo medio

5.5. Elementos para el análisis económico de los impuestos. Incidencia impositiva.

Diversas reacciones que puede adoptar el sujeto económico ante el impuesto.

Evasión: no pagar el impuesto.

Percusión: efecto inmediato. El sujeto pasivo **legal** del impuesto se ve afectado en su nivel de renta: necesidad de disponer de las cantidades liquidadas.

Traslación: El sujeto pasivo **legal** del impuesto intenta transferir la **carga** del impuesto mediante modificaciones en los precios de los productos (bienes o servicios). Proceso por el que se transfiere a otros sujetos la carga del impuesto.

En una situación de competencia perfecta no existe posibilidad de alterar los precios: productores y consumidores como precio-aceptantes.

En régimen de monopolio o competencia imperfecta el contribuyente puede:

- reducir su oferta de productos (aumenta el precio del producto)
- reducir su demanda de factores (disminuye el precio de los factores).

TRASLACION HACIA ADELANTE

El contribuyente percutido consigue restringir su oferta del bien que produce o vende en el mercado
→suben los precios a los compradores.

TRASLACION HACIA ATRÁS

El contribuyente percutido consigue disminuir su demanda de factores o bienes intermedios →
disminuyen los precios de los factores. Ejemplo: cotizaciones de la S.S.

Incidencia: efecto combinado de la percusión más la traslación: determinación final del peso del gravamen.

Incidencia **absoluta** vs. Incidencia **diferencial**.