



COMUNICADO DE PRENSA

EMBARGO: No publicar o transmitir antes de las 9:00 p.m. PDT del miércoles, 8 de junio, 2011.

El Cambio Hacia Impuestos al Consumo Podría Reducir la Volatilidad del Ingreso, Mejorar el Clima Comercial

SAN FRANCISCO, 8 de junio, 2011 —California podría reducir la volatilidad de sus ingresos y mejorar su clima comercial cambiando hacia una mayor dependencia en impuestos al consumo— aquellos basados en bienes y servicios consumidos en el estado en vez del ingreso que se gana aquí—de acuerdo a un reporte presentado hoy por el Public Policy Institute of California (PPIC).

La dificultad al balancear el presupuesto de California ha enfocado la atención a un problema clave: El ingreso del estado es volátil porque depende en exceso de los impuestos al ingreso, particularmente ganancias de capital e ingreso corporativo. El ingreso proveniente de un consumo amplio sería probablemente más estable porque el consumo tiende a fluctuar menos que el ingreso, señala el reporte de PPIC.

Como impuesto a las compras de bienes y servicios, en vez de un impuesto a su producción, tal impuesto al consumo podría hacer de California un lugar más atractivo para que los negocios radiquen y den empleo a trabajadores en vez de nuestro sistema actual, que depende excesivamente en impuestos gravados al ingreso de la producción en el estado.

El autor Alan Auerbach, asociado Bren de PPIC y director de UC Berkeley's Burch Center for Tax Policy and Public Finance, examina las inquietudes sobre el sistema actual de impuestos y evalúa las posibles reformas del impuesto al consumo en el reporte, *Consumption Tax Options for California*.

Hay varias formas para el impuesto al consumo, y el reporte examina las ventajas, desventajas, y facilidad de implementación de cinco opciones. Auerbach observa que estas cinco opciones no son mutuamente excluyentes y concluye que reformar la estructura de impuestos existente podría ser el enfoque más prometedor.

“Sería posible implementar reformas en el impuesto a las ventas al por menor e impuesto al ingreso corporativo al tiempo”, dice él. “Eso podría ser el camino más sencillo para la reforma teniendo en cuenta las dificultades de introducir un sistema de impuestos totalmente nuevo”.

- **Reforma al impuesto estatal a las ventas al por menor.** Esto es lo más cercano que California tiene a un impuesto de consumo amplio pero excluye muchas compras del consumidor—incluyendo servicios y ventas por Internet—un problema que ha empeorado con el tiempo. Las estadísticas sugieren que sólo una quinta parte del consumo de los hogares está sujeto a este impuesto. Y una gran parte del impuesto a las ventas proviene de las compras hechas por negocios, lo que aumenta el costo de conducir negocios en California.

Una acción del Congreso y posiblemente judicial sería necesaria para que el estado establezca un impuesto sobre la mayoría de las ventas por Internet y sobre las ventas por correo por parte de vendedores fuera del estado. Pero el impuesto a las ventas al por menor podría reformarse aumentando los impuestos a los servicios y reduciendo los impuestos a las compras por parte de negocios. Además, las exenciones globales para productos básicos como alimentos y ropa, podrían reemplazarse con una ayuda dirigida a

los residentes de bajos ingresos quienes gastan una porción mayor de su ingreso en estos artículos que la de los californianos de mayores ingresos.

- **Reforma al impuesto del ingreso corporativo.** Actualmente, el estado cobra impuestos al ingreso corporativo usando una fórmula que distribuye la obligación basándose en la localización de los activos, nómina, y ventas. Las corporaciones también tienen la opción de pagar en base sólo a las ventas. Si ésta opción se volviera obligatoria y si el impuesto se extendiera para incluir una mayor parte del sector comercial, el impuesto al ingreso corporativo tendría un efecto similar al impuesto de consumo amplio. La ventaja del impuesto al ingreso corporativo es que es progresivo porque excluye el sueldo y el ingreso por salario de la base para impuestos. La desventaja es que los ingresos de dicho impuesto aún serían volátiles.
- **Un impuesto a los ingresos brutos.** Este impuesto, introducido recientemente en otros estados, se aplicaría a todas las ventas comerciales, incluyendo ventas a otros negocios. Ampliaría la base de impuestos y ofrecería mayor estabilidad en los ingresos del estado. Pero su mayor defecto es que aumentaría los costos de producción, especialmente en bienes que requieren varias etapas de producción, igual que hasta cierto punto lo hace ahora el impuesto a las ventas al por menor.
- **Un impuesto de valor agregado a nivel estatal.** Común alrededor del mundo, este es realmente un impuesto al consumo. Es como un impuesto a las ventas al por menor basado solo en las ventas a consumidores. Pero a diferencia del impuesto a las ventas, este impuesto se impone al momento de producción. Un productor en cada etapa paga impuestos a las ventas pero recibe créditos para compensar los impuestos pagados por las compras. En ausencia de un impuesto nacional al valor agregado, las ventajas de introducir uno a nivel estatal tendrían que ser consideradas sopesando los costos administrativos de imponer un impuesto en California que difiere fundamentalmente del de otros estados.
- **Un impuesto a las ventas prorrateado basado en el valor agregado.** La Comisión de la Economía del Siglo 21, un panel bipartidista establecido en el 2008 por el gobierno estatal, propuso esta variación al impuesto al valor agregado, al cual denominó impuesto comercial a los ingresos netos. Se basaría en el valor agregado nacional con la porción de California prorrateada según las ventas en el estado. No sería tan efectivo como un impuesto al valor agregado a nivel estatal para promover la producción dentro de California pero sería más fácil de implementar sin coordinación nacional. Se aplicaría a todos los negocios mayores de cierto tamaño, no sólo a corporaciones. El flujo de ingresos que genere sería menos volátil que el impuesto al ingreso corporativo. Sin embargo, a diferencia del impuesto corporativo, este impuesto no ofrecería deducción alguna por salarios por lo que sería menos progresivo.

Consumption Tax Options for California fue realizado con fondos de Donald Bren Foundation.

SOBRE PPIC

PPIC se dedica a la información y al mejoramiento de las políticas públicas en California mediante investigaciones independientes, objetivas y no partidarias sobre temas económicos, sociales y políticos. El Instituto se creó en 1994 con una donación de William R. Hewlett. Como fundación operativa privada, PPIC no asume ni apoya posiciones sobre ninguna propuesta electoral ni sobre ninguna legislación local, estatal o federal, y no respalda, apoya ni se opone a ningún partido político o candidato para puestos públicos.

###