

# La imposición de los años 90

por el Académico de Número

Excmo. Sr. D. ENRIQUE FUENTES QUINTANA (\*)

Dice un antiguo refrán, sin duda de origen escocés, que «en esta vida hay dos cosas que no tienen remedio: la muerte y el pago de los impuestos». Esa asociación fúnebre de la imposición obliga a quien se ocupa de sus problemas a pedir perdón anticipado a su audiencia por traer a su atención un tema tan tristemente inevitable. Un perdón que, anticipadamente, solicito de los señores Académicos. Las causas atenuantes que desearía alegar para justificar mi intervención sobre materia tan inoportuna son dos: la importancia de la imposición y los cambios que el fin de siglo trae sobre una materia en la que tiende a creerse que todo está inventado. Por la explicación de estas dos atenuantes desearía iniciar mis palabras.

Ponderar la importancia de la imposición en las sociedades actuales exige partir de lo que ésta significa en las economías nacionales de nuestro tiempo. Las cifras disponibles del *nivel de imposición*, a las que suele calificarse con la denominación más beligerante de *presión fiscal*, nos indican que ese nivel se situaba en 1988 en el 38% de la producción total para los países de la OCDE, nivel que crecía hasta el 40,8% para los países de la CEE. España con 33,6% del PIB estaba por debajo de sus socios comunitarios. Sin embargo, si se considera el ascenso del nivel de imposición en la década que acaba de finalizar, en especial desde los años 1982 a 1989, debe afirmarse que nuestra Hacienda Pública encabeza con 1,44 puntos por año el crecimiento de la presión fiscal registrado en los países de la CEE.

---

(\*) Sesión del martes 6 de marzo de 1990.

Unas cifras tan elevadas como éstas que acabo de citar nos indican que, se quiera o no, deben producir —en las economías que las registran— efectos económicos, sociales y políticos de importancia indiscutible. Es ese crecido nivel el que justifica la atención pública con la que se sigue la imposición en la actualidad y los debates apasionados que la acompañan.

Por otra parte, ese elevado nivel de la imposición presenta, además, en su composición actual novedades destacadas. La imposición de los años 90 es diferente en muchos aspectos de la imposición del pasado.

A dar cuenta de algunos de esos cambios que la imposición ofrece dedicaré mis reflexiones, tratando de atraer sobre ellas la atención y el estimulante comentario de los señores Académicos.

Tres son los cambios registrados en la imposición a los que quisiera referirme:

El primero es la propia alteración sustancial de su nivel que hereda la última década del siglo y al que acabo de referirme. Un nivel elevado hacia el que se aproximan la mayoría de los países occidentales aunque con algunas diferencias significativas.

La marcha hacia un mayor nivel de imposición ha discurrido paralelamente a una paulatina convergencia hacia un sistema fiscal coincidente en la composición y papel de los impuestos que lo integran. Frente a la heterogeneidad de los sistemas tributarios del pasado, hemos entrado en la década de los 90 heredando sistemas fiscales más homogéneos. Este cambio hacia la uniformidad de la imposición, las fuerzas que lo han producido y los principales tributos que integran los sistemas fiscales en la actualidad constituirá el segundo de los aspectos de la imposición al que deseo referirme.

En tercer lugar, ese cuadro fiscal del que parten los años 90, afronta en todos los países que lo aplican insatisfacciones profundas que han dado pie al largo proceso de reformas tributarias iniciadas en la segunda mitad de los años 80, reformas con escenarios nacionales muy diferentes, aunque con coincidencias importantes en su dirección y en su sentido. Identificar esas líneas de cambio fiscal y sus factores condicionantes más decisivos en los años 90 constituirá el motivo de la última parte de mi exposición.

Y, bien, indicado lo que pienso contarles, trataré, con el permiso y la paciencia de los señores Académicos, de ofrecerles mis opiniones y valoraciones sobre esos tres cambios decisivos que registra la imposición y los que intuyo que se anuncian para esta década que cierra nuestro siglo.

\* \* \*

Comenzaré por referirme al primero y más evidente de estos cambios: el de la cuantía de la imposición. Marx afirmó en una oportunidad —en frase tópica que ha hecho fortuna— que en las Ciencias Sociales todo cambio *cuantitativo* importante supone por sí mismo un cambio cualitativo. El gran hacendista norteamericano Seligman recordó, reiteradamente, en sus «Ensayos sobre la Imposi-

ción» que esa afirmación tenía una aplicación singular en los tributos en los que una elevación apreciable en su nivel transformaba la propia relación entre economía pública y privada que la imposición establece a través de la multiplicación y variación radical de sus efectos. La creciente pujanza de la presión fiscal que intenta financiar unos niveles elevados de gasto público ha llegado a penetrar de forma tan sutil en la vida de los ciudadanos de los grupos políticos actuales que se ha convertido en un hecho cotidiano que pocas veces se cuestiona como un problema fundamental. Sin embargo, ese crecido nivel de la imposición es el primer problema de los impuestos en los años 90.

Para adquirir conciencia de sus dimensiones quizás sea conveniente retroceder a lo que era valoración común del nivel de imposición en la década distante de los años 90 del pasado siglo. Fue en ellos en los que Leroy Beaulieu escribió su «Tratado de Hacienda Pública» en el que recibieron su formación financiera muchas generaciones latinas, y al que nuestros parlamentarios de comienzos de siglo, cuando discutían la reforma de Raimundo Fernández Villaverde, referirían sus argumentaciones como testimonio de probada autoridad. Pues bien, Leroy fijaba los límites de la presión fiscal con una matización no exenta de cierta contundencia: «El nivel de los impuestos puede calificarse de *moderado*, si la relación de todos los tributos a la producción nacional alcanza el valor del 5-6%. Los impuestos son *gravosos* si la expresada relación sube al 10-12%. Más allá de esta última cifra los impuestos son *exorbitantes*, acaerando muy graves consecuencias para el desarrollo del país y para la libertad de los ciudadanos». Este parecer de Leroy Beaulieu no era único en su tiempo. Se compartía por la opinión dominante y a ella se plegaba la presión fiscal existente en los distintos países, como prueban los datos ofrecidos por Segliman.

- Las cifras actuales que la OCDE nos ofrece tienen poco que ver con las que calculara Seligman para comienzos del siglo. La presión fiscal de los principales países europeos (Gran Bretaña, Alemania, Italia y la propia España) y Estados Unidos, aunque superaba ligeramente en 1900 el límite de la *moderación* del 5-6% fijado por Leroy, no llegaba a convertir a los tributos en *gravosos* pues esa presión se movía entre el 7,70 (Estados Unidos) y el 9% (Gran Bretaña). Sólo Francia con un 15% de presión fiscal llegaba a merecer el calificativo de *exorbitante* que aplicará condenatoriamente Leroy. Hoy, todos los niveles de presión fiscal se han colocado más allá del límite peligroso de la *exorbitancia* impositiva, habiendo multiplicado, al menos por tres, la exigencia de los impuestos sobre la economía nacional. Ese salto espectacular de la presión fiscal de ayer a la de hoy no se ha producido de manera gradual sino discontinua. Las series de la presión fiscal en todos los países occidentales registran bruscos desplazamientos asociados a dos hechos: 1.º los que podían calificarse de anómalos: los dos conflictos bélicos y las dos grandes crisis mundiales del siglo (la Gran Depresión de los años 30 y la crisis energética que, abierta en 1973, cierra su fase aguda en 1985) y 2.º la generalización de las prestaciones sociales asociadas al Estado del Bienestar en los años 60 que multiplicarían espectacularmente los niveles de imposición.

Aunque el crecimiento de la presión fiscal y sus elevados niveles constituyan una característica universal, ésta se presenta de forma diferente en Europa y en los países desarrollados no europeos. Son particularmente significativas las diferencias que separan los tres grandes bloques que hoy configuran a la economía mundial: el europeo de las Comunidades con una presión fiscal muy elevada (en torno al 40% de la producción total) y los de Estados Unidos y Japón con una presión fiscal situada 10 puntos porcentuales del PIB por debajo de la de la CEE. Ello quiere decir que la carga media ponderada del sector público en la CEE es 1,25 veces superior a la estadounidense y japonesa, un dato que separa dos formas distintas de entender los papeles del sector público y el sector privado dentro de la economía.

España constituye, a este respecto, un caso peculiar porque las fuerzas que explican el crecimiento del nivel de la imposición y su actual cuantía son diferentes en su secuencia temporal a las europeas. En efecto, han sido la llegada de la democracia y de la segunda crisis económica mundial las fuerzas que explican el salto en nuestras cifras impositivas. A la muerte de Franco el nivel de imposición se situaba en el 21,6% del PIB, un valor sólo comparable al de Japón (20,9%), inferior al de los Estados Unidos en ese año (29%) y mucho más bajo que el de la CEE (33,5%). Catorce años más tarde el nivel de imposición, impulsado por los gastos de transferencia (pensiones, subsidios de desempleo, subvenciones a empresas públicas y privadas e intereses de la deuda pública), pasaba del 21,6% al 35,3%, superando al Japón y a los Estados Unidos y sólo era inferior en 5 puntos porcentuales al de las Comunidades cuando en 1975 esa diferencia era prácticamente el doble (13,4 puntos). La atracción de los niveles impositivos de la CEE ha sido claro, pues, para el caso español ingresando en la forma de entender el papel de los sectores público y privado del bloque europeo, aunque aún nos falta un buen trecho en el recorrido sobre cuya conveniencia convendría meditar hoy que aún es tiempo todavía.

Digo que convendría meditar porque han sido muchas las voces que se han escuchado sobre las consecuencias de ese crecido nivel de imposición vigente en los años 90 y, especialmente, con el registrado en el bloque europeo. Cuatro son los efectos principales que se han denunciado con más reiteración y fundamento contra el elevado nivel de imposición:

1.<sup>a</sup> El nivel elevado de imposición agudiza las distorsiones y defectos de los impuestos con los que ese nivel se recauda. En especial, las diferencias con las que se aplican los impuestos que gravan a las personas situadas en igual posición (lo que los hacendistas denominan *equidad horizontal*) crean situaciones de desigualdad entre familias, sectores productivos y empresas que originan un rechazo de la presión fiscal porque sitúan en posiciones de bienestar individual y competitividad muy diferentes a los ciudadanos. Por otra parte, las personas situadas en posición diferente (lo que los hacendistas denominan *equidad vertical*) se ve también afectada por los crecidos niveles de la tributación ya que, al aplicarse con desigualdades el impuesto sobre las personas, no grava a éstas por su diferente capacidad de pago. Con ello la equidad —que constituye la base para

el cumplimiento voluntario de la imposición —se conculca creando un rechazo de los impuestos por los ciudadanos.

2.<sup>a</sup> El nivel elevado de la imposición se ha apoyado, inevitablemente, en unos mayores tipos de gravamen que recaen sobre las rentas individuales, los beneficios de sociedades y el consumo de las familias. Ese aumento de la presión fiscal individual para elevar la presión fiscal del país ha alcanzado niveles de exigencia tan altos (del 50 al 75%) que convierten al fraude fiscal en una alternativa de rentabilidad privada de considerable importancia. El crecimiento del fraude en las sociedades actuales ha sido la gran novedad de la imposición en todos los países occidentales en los años 80. La importancia cobrada por la economía sumergida no es sino una consecuencia última que tiene entre sus causas más importantes la presión fiscal elevada y no aplicada con generalidad. Es imposible luchar contra el fraude fiscal sin una revisión de los exorbitantes niveles de imposición.

3.<sup>a</sup> El elevado nivel de presión fiscal y el análisis de los efectos económicos de los distintos impuestos con los que esa presión fiscal se exige, ha demostrado su beligerancia en el frente de la eficiencia en la administración de los recursos económicos de una sociedad. Los alicientes hacia el trabajo, hacia el ahorro y la realización de inversiones arriesgadas, han sido afectados por la tributación, sin que las recaudaciones obtenidas hayan compensado esos efectos negativos, produciéndose así lo que los hacendistas denominan el *peso muerto del gravamen*.

4.<sup>a</sup> Los aumentos de la presión fiscal han producido elevaciones en los gastos públicos porque la causalidad entre impuestos y gastos públicos no es unidireccional. Los gastos públicos causan aumentos en la presión fiscal pero las elevaciones de ésta originan nuevos aumentos del gasto público. La multiplicación del gasto público ha provocado elevaciones del déficit público que no han podido remediarse sino con aumentos de la presión fiscal que pronto han despertado partidas de gasto público nuevas, originando un crecimiento de los déficit públicos. El control del déficit ha reclamado así el propio control del nivel de imposición en muchas propuestas dirigidas a remediar la generalizada epidemia del déficit público que padecen las sociedades actuales.

Esas cuatro consecuencias del elevado nivel de la presión fiscal han dado origen a una preocupación generalizada por controlar su marcha ante la que las distintas sociedades se han sensibilizado de forma diferente. Los remedios propuestos para afrontar esta situación van, desde el consejo de aplicar una política de consolidación presupuestaria que la OCDE ha realizado para todos los países miembros de la organización y que se concreta en detener y doblar el ritmo de crecimiento de la presión fiscal paralizando los aumentos de su participación del PIB, conducta que ya es perceptible en algunos países, hasta propuestas de reforma constitucional que prohíban y disciplinen la elevación de los impuestos.

\* \* \*

La segunda novedad que la imposición registra en los años 90 es la *convergencia* de los sistemas tributarios hacia un reparto de la fiscalidad basada en un conjunto de tributos homogéneos. Esta situación se diferencia claramente de la *diversidad* y divergencia de sistemas impositivos del pasado. Para percibir lo que este cambio supone quizás resulte conveniente contemplarlo con la perspectiva histórica que ofrece el siglo actual, retrocediendo a la situación existente a comienzos de 1900. Cuando ésto se hace puede contemplarse la existencia en Europa de dos civilizaciones fiscales muy distintas: la *latina* (que define el sistema real de imposición) y la *centroeuropa o noroccidental* (que propugna un sistema personal para el reparto de los tributos). La elección del producto o de la renta como fundamento de la imposición es una elección fiscal transcendente que condiciona tanto el papel atribuido a los impuestos cuanto la posible evolución del sistema tributario y el papel de la Hacienda Pública en el país que la realiza. Puede muy bien afirmarse que la elección entre la alternativa de gravar el producto o la renta origina, en realidad, dos civilizaciones fiscales distintas que responden a dos formas diferentes de entender la tributación y su servicio a los distintos fines del grupo político.

Estas dos civilizaciones fiscales han tenido encarnación histórica en distintos países. El sistema real de imposición ofrece, como solución histórica paradigmática, la reforma que los revolucionarios franceses realizaron en el conjunto de tributos que integraban el sistema impositivo del «Ancien Régime». Fueron los hombres de la Asamblea Constituyente los que definieron los impuestos de producto en una obra fundacional que discurre en los años 1790-91. La filosofía de ese sistema era basar la tributación directa en el producto de las cosas que trataba de estimarse por signos externos, evitando las molestias que ocasiona la relación personal y directa de los ciudadanos con el Fisco. El producto de la tierra, de los edificios y de la actividad industrial serían los primeros productos gravados (a través de las cuatro viejas contribuciones: la territorial, la mobiliaria, la de patentes y la de puertas y ventanas) a los que se añadirían después los impuestos nuevos de producto que recaerían sobre los que generaban el capital y el trabajo. De esta forma, toda la producción del país quedaría sometida a imposición. En su rendimiento tributario creerían ciegamente los hombres de la Revolución que sacrificaron a esa creencia la vieja y odiada tributación sobre el consumo en que se basaba la hacienda del Antiguo Régimen. El siglo XIX registrará la decepción recaudatoria de esta utopía fiscal en la que los revolucionarios franceses creyeron encontrar la libertad y comodidad del contribuyente, la factibilidad en el trabajo de la Administración Tributaria y los fondos de los que precisaba la Hacienda Pública.

Ese fracaso recaudatorio del sistema de producto obligó a la Hacienda francesa a hacer de la necesidad virtud y buscar en los tributos indirectos sobre el gasto los ingresos que no facilitaba el descubierto sistema real. El sistema fiscal latino terminó por ser, así a través de una extraña paradoja, el reino de la imposición indirecta hasta el punto de convertirse en el rasgo distintivo de ese sistema tributario. Ese gravamen dominante del gasto se dirigió a los múltiples

consumos específicos que recaían sobre los distintos bienes y servicios demandados por las familias. La multiplicidad de las especies gravadas por esos impuestos fue, en verdad, extraordinaria. Inicialmente, esas especies gravadas fueron los artículos de consumo indispensable que recibirían en España la calificación castiza de consumos sobre los artículos de *comer, beber y arder*, un gravamen cuya presencia creciente en los presupuestos motivó protestas constantes de los contribuyentes por su probada regresividad. Ya en el siglo actual, Francia reconocería por obra de las reformas de Caillaux, la necesidad de abandonar el sistema de impuestos de producto y pasar a un sistema personal de reparto de los impuestos y, más tarde, la de complementar y sustituir buena parte de la recaudación de los impuestos sobre consumos específicos por el tributo sobre el volumen de ventas o cifra de negocios, un tributo con el que Alemania había exhumado, en la Primera Guerra Mundial, la vieja y criticada alcabala castellana.

La reforma francesa en este siglo convergía así hacia un reparto personal de la imposición, defendido por la civilización fiscal centroeuropea y hacia el impuesto sobre el volumen de ventas y los impuestos específicos depurados de sus componentes más regresivos. El último paso de esa reforma lo darían, de una parte Giscard D'Estaing (XII-1959) al coronar la obra de cambio iniciada por Caillaux en la imposición sobre la renta y Maurice Lauré (1953), un inspector de Finanzas francés, al proponer y lograr aprobar el IVA como criterio de transformación del impuesto sobre el volumen de ventas. Este último tributo constituye la gran innovación de la técnica fiscal del siglo XX y está basado —como toda idea fiscal fecunda— en un mecanismo fácil de entender y de aplicar: permitir que del valor de las ventas demostrado en factura pueda deducirse el valor de las compras a otras empresas.

Junto a esa civilización fiscal francesa de los impuestos de producto que terminaría, en realidad, siendo la civilización de los impuestos indirectos sobre el gasto (con el IVA y los tributos especiales), los países centroeuropeos propugnaron siempre el impuesto personal sobre la renta. Una civilización basada en dos gravámenes: el que recaía sobre la renta de las personas físicas complementado con el que afectaba al beneficio de las sociedades. La diferencia con los impuestos de producto era esencial porque la renta tiene siempre un sentido subjetivo, debe estimarse por la declaración del contribuyente y comprobación de la Administración y permite hacer que el impuesto sea progresivo y considere la situación particular de cada ciudadano. Ese sistema personal se complementó en los países centroeuropeos con un tributo sobre el patrimonio neto y con un conjunto de gravámenes que recaían, asimismo, sobre distintos consumos específicos.

Cuando nace la Comunidad Económica Europea y se constituye la Comisión Neumark para analizar las influencias de la imposición sobre el Mercado Común que deseaba crearse, su informe final (1962) definía implícitamente lo que podía denominarse *sistema fiscal europeo* hacia el que iban a converger los países comunitarios. Ese sistema tributario europeo constituyó un maridaje de las dos civilizaciones fiscales que se habían desarrollado en Europa. Tomó de la

civilización latina el IVA como forma perfeccionada del tributo sobre ventas y propuso la simplificación de los impuestos especiales sobre el consumo, reduciéndolos a cinco accisas fundamentales (petróleo y sus derivados, alcohol, vino, cerveza y tabaco). Por otra parte, adoptó la imposición personal sobre la renta y el impuesto sobre beneficios procedentes de la civilización fiscal centroeuropea. Y dejó subsistentes, como opción para gravar el patrimonio, el tributo que recaía sobre el patrimonio neto y el de sucesiones y, con graves reparos, el que gravaba las transmisiones patrimoniales.

A ese sistema tributario de la Hacienda Central se adicionaron dos subsistemas diferentes: el de la Seguridad Social para financiar sus prestaciones fundamentado en las cotizaciones sociales y en la ayuda de la Hacienda Central y el de las llamadas Haciendas Subcentrales, generalmente concebido con dos niveles: el de las regiones o «länder» y el de los municipios, basados en transferencias y subvenciones de la Hacienda Central y en tributos propios que recaerían sobre el patrimonio inmobiliario, ciertas actividades económicas, vehículos, construcciones e incremento del valor de los terrenos.

Cuando hoy se observa la estructura de los sistemas tributarios europeos se perciben con claridad los pasos dados hacia esa convergencia de la fiscalidad. Los impuestos sobre la renta y beneficio de sociedades recaudan en Europa el 33% de los ingresos, los impuestos sobre ventas y consumos el 29% y las cotizaciones sociales el 31%. Es decir, el 93,3% de los ingresos provienen de esos tres pilares que sustentan la tributación a la llegada de los años 90. La estructura fiscal española se ha aproximado a la imposición europea: 29,6% recaudan los tributos directos sobre la renta y beneficios, 36,2% las cotizaciones sociales y 29,3% el IVA y los gravámenes de consumos específicos. Un 95,1% de los impuestos se sostienen en esas tres columnas básicas de la imposición actual.

Esa evolución convergente de la imposición europea no se ha registrado en la tributación americana que presenta una divergencia importante con los sistemas fiscales europeos: el IVA que no se ha utilizado por la Hacienda Federal sino por la de los Estados. La Hacienda Federal se fundamenta en el impuesto personal, en el gravamen de beneficios de sociedades y consumos específicos más las cotizaciones sociales. Japón, hasta el ejercicio pasado, tampoco ha incorporado el IVA lo que ha diferenciado su evolución de los sistemas fiscales europeos, aparte de las diferencias antes apuntadas por su nivel, tanto para Estados Unidos como para Japón.

\* \* \*

El sistema tributario convergente se ha heredado en la década de los 90 con un espíritu crecientemente crítico que ha ido informado los intentos de reforma iniciados con cierta decisión a mediados de la década de los 80 y que continúa presente en la actualidad.

— ¿A qué obedecen las discrepancias con ese sistema tributario del que las distintas Haciendas han partido en los años 90?



— ¿Cuáles son las líneas de reforma que habrán de hacerse presentes en los años 90?

Trataré de dar una respuesta a estas dos decisivas preguntas sustanciando las que considero cuestiones más importantes porque la literatura disponible es de una extensión abrumadora y su riqueza argumental también. Por otra parte, procuraré ilustrar esa valoración crítica de la imposición actual con algunas referencias a la imposición española.

Una primera y compartida alegación crítica contra ese sistema tributario que han heredado los años 90 es la de que *no es lo que parece*. Dicho en otros términos: bajo la apariencia nominal de los mismos tributos se esconde una realidad efectiva de gravámenes muy diferentes. Este divorcio entre apariencia y realidad fiscal cuenta con tres explicaciones distintas: la mala traducción jurídica de la imposición, las deficiencias de la Administración Tributaria y los problemas planteados a la vida fiscal por el gasto público. Los obstáculos que esas tres causas oponen a la vigencia del sistema tributario normalizado de los años 90 alcanzan una importancia difícil de exagerar en la imposición española.

La Hacienda española inició el proceso de cambio hacia el sistema tributario europeo en 1977 de una manera gradual. Ese sistema europeo cuenta en España con una década larga de vida en la que ha acumulado activos y pasivos. Entre los primeros figuran el acierto del diseño global de la estructura tributaria y su capacidad recaudatoria. Pero los pasivos han sido importantes y entre ellos figura, en primer término, la defectuosa regulación legal de los tributos claves del sistema. El maestro del Derecho Fiscal italiano Achille Donato Giannini, recordaba siempre a sus discípulos la importancia de que las manifestaciones de voluntad del Estado se ajustasen al Derecho con normas que establecieran con claridad las obligaciones y derechos de los contribuyentes, que impusieran obligaciones factibles para Administración y administrados y que afianzaran permanentemente el principio de seguridad jurídica. Cuando esas exigencias se dirigen a las normas que se han ido dictando en materia tributaria en la última década y, sobre todo, en la segunda mitad de los años 80, son perceptibles numerosas deficiencias. En ocasiones, las normas plantean graves problemas de entendimiento que van contra los principios de la claridad y la factibilidad. Un buen ejemplo lo ofrece la tributación de las ganancias y pérdidas de capital en el impuesto personal sobre la renta en su regulación vigente de 1985, unos preceptos que no sólo son los más duros de la CEE sino que ganarían un premio de complejidad tributaria y arbitrariedad fiscal que ha reconocido la propia Administración que admite posibles interpretaciones contrapuestas a partir de los mismos preceptos. Esa no es más que una muestra de un hecho: la baja calidad de las normas fiscales juzgadas de acuerdo con exigencias jurídicas. Adan Smith afirmaba que la Economía y la Hacienda son una rama del arte de la legislación porque, sin la manufactura jurídica, es imposible asentar unas instituciones delicadas como son los impuestos y solicitar el cumplimiento voluntario de las obligaciones que establecen, difíciles de respetar por el contribuyente cuando son difíciles de entender. Pero esta devaluada calidad de la regulación

jurídica de los tributos no es el único defecto. Nuestros tratadistas en Derecho Tributario han denunciado el resquebrajamiento del Estado de Derecho en materia fiscal que manifiestan algunas modificaciones recientes como, por ejemplo, la reforma del artículo 77 de la Ley General Tributaria al suprimir de la definición de infracción tributaria el requisito de la «voluntariedad»; la transformación de las instituciones jurídicas a efectos fiscales y la interpretación múltiple del significado de un mismo concepto como, por ejemplo, el de las plusvalías según los diferentes tributos, todo lo cual manifiesta una desvalorización y relativización del Derecho con daño para la seguridad jurídica.

El segundo grupo de problemas del que arranca la divergencia entre imposición nominal y real son los que plantea el estado de la Administración Tributaria. Si los impuestos valen lo que valga la Administración encargada de aplicarlos, hay que recoger con preocupación la huida de la Administración Financiera española de numerosos funcionarios que han buscado en el asesoramiento fiscal privado una mejor salida que la que les concedía el servicio público. El disgusto de la Administración Financiera que manifiestan las frecuentes huelgas de celo de sus funcionarios no crea el mejor ambiente que siempre precisa la aplicación y exigencia de un sistema tributario moderno. Los impuestos de sistema tributario normalizado de los 90 precisan de una administración competente, con cuadros de gestión e inspección bien definidos, con una política de promoción y ascenso del personal estimulante y con un nivel retributivo adecuado. De lo contrario, los impuestos complejos de los años 90 serán fachadas sin contenido.

En tercer lugar, el intenso crecimiento de la imposición en los últimos ejercicios se corresponde en muchos países y, desde luego en el nuestro, con la baja calidad de los servicios públicos lo que no ha alentado ciertamente el cumplimiento pacífico de la imposición por parte de los contribuyentes.

\* \* \*

A estas tres críticas que divorcian la realidad fiscal del sistema tributario normalizado de los 90 se han añadido las muy numerosas dirigidas hacia la configuración de la imposición directa, las que denuncian las distorsiones causadas por las cotizaciones de la seguridad social y las producidas por la combinación de otros impuestos.

El impuesto personal sobre la renta es el que ha acumulado en todos los países mayor número de críticas que provienen de la regulación de su base (la renta a efectos fiscales), de la agresividad de su tarifa (que establece obligaciones tributarias tan elevadas que desalientan los incentivos al trabajo y al ahorro) y de la concesión de numerosas bonificaciones fiscales (que complican y encarecen la administración del impuesto y distorsionan las decisiones de los agentes económicos y su comportamiento de acuerdo con las leyes del mercado). Esos defectos han abierto un proceso de reforma tributaria que ha encabezado el

cambio fiscal estadounidense fraguado entre 1981 y 1985. Sus líneas maestras y sus criterios inspiradores han suscitado una amplia imitación en muchos países. Tres son, al menos, los criterios reformadores que se han extendido a otras Haciendas:

1. La crítica frontal a los elevados tipos de gravamen y a la complejidad de las tarifas del impuesto sobre la renta. Cálculos realizados por la OCDE han estimado que en 1983 el tipo total marginal sobre el uso de mano de obra para un obrero medio (calculado como porcentaje de la remuneración global) bordeó el 60% en Europa. Ese tipo fue superior al 70% en Dinamarca, Holanda y Suecia y del 42,6% en el caso de Estados Unidos. Estos tipos marginales elevados han impulsado la realización de numerosos estudios sobre sus efectos económicos. Los análisis disponibles sobre los llamados costes-eficacia de la imposición han ido probando durante los años 80 su importancia creciente, como consecuencia de los altos tipos de gravamen aplicados en un ambiente de inflación. La oferta de trabajo, en especial la de la mujer casada (el segundo perceptor de renta en el hogar), se ha visto clara y negativamente afectada por los aumentos de la imposición sobre la renta. Todos los estudios realizados son coincidentes en este punto. Ese efecto es tanto más acusado cuanto que el país no aplique sistemas que permitan promediar la renta familiar («Splitting», cociente familiar) lo que agudiza la progresividad de la tarifa para las rentas acumuladas y sus efectos. También los estudios recientes han mostrado la importancia de los efectos negativos sobre el ahorro del gravamen de las rentas de capital, en especial, el presencia de expectativas crecientes de inflación.

Esta situación creada por los elevados tipos de gravamen es la que la reforma tributaria estadounidense ha tratado de reducir mediante dos decisiones básicas: la primera, aprobando la caída del tipo marginal del gravamen sobre la renta desde el 50 al 28% (o al 33% para algunos contribuyentes) y segunda, por la reducción de los tramos de la escala que pasan de 15 en la situación anterior a sólo 2 tipos que se aplican al conjunto de los contribuyentes. Por otra parte, se aumenta la deducción normal del impuesto y la exención personal para reducir el número de contribuyentes obligados a declarar. Esta actitud ha tenido numerosos imitadores en los distintos países ante el convencimiento de que los elevados tipos marginales del impuesto afectan a los alicientes al trabajo y al ahorro y constituyen un factor fundamental de la extensión de la evasión legal de los impuestos y del aumento del fraude, como revelan los datos y estudios sobre la economía sumergida.

2. La base del impuesto sobre la renta debe ser ampliada, incorporando todas las partidas que integran la renta extensiva y reduciendo las múltiples exenciones y bonificaciones que complican la administración del tributo. También este principio ha sido incorporado a la reforma estadounidense, al suprimir múltiples deducciones y al ampliar la base imponible.

3. Las distorsiones que la inflación introduce en la administración del tributo deben ser radicalmente evitadas ya que no responden a la auténtica capacidad de pago. La reforma americana indiza la tarifa de renta para ajustar las

cifras nominales del impuesto a los efectos sobre la inflación.

Como antes he indicado, esas líneas de la reforma tributaria estadounidense son importantes en cuanto que han recogido tanto las críticas de los hacendistas como la experiencia de los efectos del impuesto personal sobre la renta. Sin embargo, esas modificaciones en las que han orientado su rumbo las Haciendas de otros países no han informado al sistema tributario español. En especial, la discrepancia de la imposición española respecto de la de otros países es singularmente importante en el tratamiento fiscal del ahorro.

Uno de los hechos más preocupantes del proceso de recuperación vivido por la economía española desde 1985 es la caída del ahorro familiar que ha perdido 2,3 puntos en cinco años provocando una insuficiencia de fondos ahorrados que ha contribuido a elevar los tipos de interés en todos los mercados y ha obligado al endeudamiento con el exterior de nuestra economía para obtener el necesario ahorro del resto del mundo. Esa caída del ahorro familiar cuenta con dos motivos fundamentales: uno económico, la inflación y otro fiscal, porque el sistema tributario no protege al ahorro frente al consumo. Los cálculos hoy disponibles nos indican que el juego de la inflación y la aplicación de las tarifas del impuesto sobre la renta producen el efecto final de que los rendimientos netos obtenidos del ahorro e invertidos se conviertan en rendimientos negativos a partir de niveles de rentas medias y muy negativos para rentas elevadas. De esta realidad existe hoy un amplio conocimiento que debería informar la adopción de un conjunto de reformas sobre las que se ha producido una amplia coincidencia entre nuestros economistas y hacendistas. Permitáseme resumir las fundamentales:

1.<sup>a</sup> La progresividad de las tarifas del impuesto sobre la renta alcanza el tipo máximo (56%) para rentas no muy elevadas. La denuncia generalizada de los efectos disuasorios de los elevados tipos marginales del tributo sobre la renta ha dado origen a muchas modificaciones de las mismas en diversos países. El tipo mínimo de la tarifa del impuesto sobre la renta en España es ya elevado y el máximo se alcanza para niveles de renta que, en el caso de España, son relativamente reducidos. Simplificar la tarifa y reducir sus tipos marginales es una reforma con claro apoyo en las consecuencias de la experiencia propia y en el ejemplo ajeno.

2.<sup>a</sup> No existen en España incentivos fiscales al ahorro aplicables a ningún colectivo, a diferencia de lo que sucede en otros países, para pequeños y medianos ahorradores. La reciente reforma propuesta por el presupuesto estadounidense creando las cuentas de ahorro familiar —hoy en el Congreso americano— muestran un camino interesante para beneficiar fiscalmente el ahorro familiar y popular. En la misma línea se inscribe el Plan de Ahorro Popular francés convertido en uno de los productos financieros más atractivos y en una ayuda eficiente para tonificar el ahorro de Francia. Ejemplos que nuestra hacienda podía imitar.

3.<sup>a</sup> Es preciso indiciar la estructura del impuesto personal para no gravar una capacidad de pago ficticia y hacerlo, no discrecionalmente, sino automáticamente.

4.<sup>a</sup> El gravamen de los rendimientos de los activos financieros, desde 1985, ha evolucionado hacia una mayor dureza difícilmente compatible con la libertad de movimientos de capital que ha de venir en fecha inmediata.

5.<sup>a</sup> La doble imposición de dividendos constituye en España un tratamiento especialmente adverso de las inversiones en capital-riesgo.

6.<sup>a</sup> La mayoría de los países de la CEE conceden a las plusvalías obtenidas de valores mobiliarios un tratamiento favorable. España aplica el tratamiento fiscal más duro de la CEE. De nuevo aquí la liberalización de movimientos de capitales va a construir un poderoso motivo para la reflexión y la reforma.

Es evidente, para quien analice el problema de la tributación de los rendimientos del ahorro en España, que esta no favorece ni su aumento, ni su retención dentro del país. Y ello sucede en una economía que tiene como principal condicionante en su futuro desarrollo las limitaciones impuestas por las dotaciones de capital y que, además, se ha integrado en el Sistema Monetario Europeo, con lo que va a pagar muy caro, si no reforma su fiscalidad, la libertad de movimientos de capital que ha de llegar en este ejercicio.

Favorecer el ahorro empresarial y situar la imposición sobre el beneficio de sociedades en España en un nivel competitivo con Europa hace aconsejable introducir algunas reformas menos importantes que las que afectan al impuesto sobre la renta porque la posición fiscal española es relativamente menos divergente. Sin embargo, tres son las modificaciones sobre las que han insistido nuestros hacendistas: la primera es la necesidad de revisar y eliminar los múltiples incentivos existentes que alteran las decisiones empresariales por motivos tributarios sin conveniencias económicas. En segundo lugar, se ha insistido también en la necesidad de calcular correctamente la base del impuesto permitiendo la amortización de activos fijos ajustados a la inflación, una valoración de las existencias más ajustada a la realidad económica y un cálculo de las ganancias y pérdidas de capital que valore sus cifras reales y no sólo contables. En tercer término, el impuesto de sociedades actual reduce considerablemente las posibilidades temporales de compensación de pérdidas que sería conveniente ampliar.

España se juega una baza importante para el futuro de su economía en el despliegue de una política favorable al ahorro y beligerante frente al consumo. Esta política precisa cambios económicos y fiscales decisivos que no pueden demorarse.

\* \* \*

Otro campo hacia el que nuestros hacendistas han dirigido sus observaciones críticas es el de las cotizaciones de la Seguridad Social. Es evidente que las cotizaciones —que constituyen una segunda nómina y que recaen en España básicamente sobre los empleadores (la cuota patronal española es la más elevada en los países de la CEE)— elevan los costes de producción dificultando así el empleo. Esta repetida denuncia ha abierto una amplia controversia sobre la

conveniencia de su sustitución por otros gravámenes (IVA, impuesto sobre la renta) que no penalicen la demanda de mano de obra. Polémica abierta en la que algunos estudios niegan que pueda tener aspectos importantes sobre la ocupación ese cambio tributario. Sin embargo, el alegato más fundamentado para propugnar la rebaja de las cotizaciones de la Sociedad Social y su sustitución por impuestos indirectos (el IVA) reside en el efecto de este cambio sobre el comercio exterior. Es bien sabido que la regla III del GATT prohíbe la práctica de devoluciones al exportador de las cotizaciones sociales y permite, sin embargo, la devolución de los impuestos indirectos. De esta forma, un cambio de cotizaciones sociales por IVA colocaría al conjunto de los productos exportables españoles en muchas mejores condiciones que las actuales, tanto más cuanto que nuestras exportaciones tienden a ser relativamente intensivas en mano de obra, y por lo tanto, incorporan un peso elevado por cotizaciones sociales. La situación actual de nuestra balanza comercial y del tipo de cambio de la peseta hacen, como nunca, oportuno un debate nacional sobre la conveniencia de esa sustitución. La elevación del tipo de cambio por la política de estabilización aplicada ha ido reduciendo paulatinamente los márgenes de los exportadores y dificultando la presencia de éstos en mercados extranjeros. De forma que, si se variase la financiación de la Seguridad Social de cotizaciones a IVA, podría conseguirse una mejora en su deteriorada situación competitiva. Esa reforma ha sido reiteradamente solicitada por nuestros empresarios. También se ha denunciado por los hacendistas españoles la desigual presión contributiva por regímenes de cotización y la existencia de topes de cotización que producen discriminaciones y distorsiones en el gravamen con el que se financia nuestra Seguridad Social.

Los alegatos a favor de ajustes fiscales del actual sistema tributario no acaban aquí. Se registran también dentro de la imposición patrimonial. Insistentemente se ha aludido al hecho de que los criterios valorativos aplicados a la imposición patrimonial producen como resultado valoraciones muy alejadas de las reales, con un comportamiento muy heterogéneo según distintos estudios, de forma que introduce desigualdades en el gravamen del patrimonio según su composición. Se ha afirmado también la importancia de que la Hacienda Central y las Subcentrales tomen como fundamento de sus tributos una misma realidad patrimonial, produciéndose casos de doble tributación o de exceso de imposición. La discriminación que se produce contra el patrimonio empresarial o individual con los impuestos sobre el patrimonio neto y las sucesiones constituye, asimismo, otra de las anomalías que debería corregirse. Finalmente, la imposición patrimonial indirecta en su vertiente empresarial (el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados) puede dificultar, en muchos casos, la fluidez de las inversiones empresariales. Es de notar que esta situación se opone a la recomendación de la normativa oficial comunitaria sobre la suspensión de ese nocivo tributo.

En suma, hay que afirmar que el cuadro fiscal europeo que España introdujo en las reformas realizadas a partir de 1977, debe ponerse a la hora del tiempo

que vivimos con la práctica de un conjunto de correcciones que, sin variar los elementos tributarios esenciales que lo integran, ajuste éstos a los aires renovadores que han informado la tributación en los distintos países occidentales. Tres deberían ser las líneas a que respondiesen estos ajustes de nuestra tributación:

1.<sup>a</sup> Una reforma de la imposición directa que elimine los defectos con los que ésta se nos presenta en la actualidad. Reforma que parta de la realidad fiscal europea y asimile a ésta la regulación de los impuestos españoles. En esa primera línea de reforma debería atenderse prioritariamente a las modificaciones de la imposición personal sobre la renta: reducir y racionalizar su tarifa con tipos marginales menores y con una simplificación de sus tramos, ampliaciones de sus bases para hacerlas coincidir con la renta económica y criba de los alicientes fiscales existentes carentes de fundamento y efectos significativos. Es indispensable incorporar el cómputo de la inflación con carácter automático para que el impuesto grave la verdadera capacidad de pago y debe revisarse, asimismo, el tratamiento dado a las ganancias y pérdidas de capital y a los rendimientos de capital porque, de lo contrario, la libertad de movimientos de éstos afectará a la cuantía del ahorro español, a su conservación en el territorio nacional y a la atracción del ahorro extranjero. Nuestro sistema fiscal es poco competitivo con el de muchos países europeos a este respecto y como la armonización fiscal europea no va a corregir de forma obligatoria estas diferencias, o reformamos unilateralmente nuestra imposición o nos abandonará gran parte de nuestro propio ahorro que buscará mejor trato en otros países. También son necesarias correcciones —antes indicadas— en otros tributos: en el impuesto de sociedades y en el patrimonial y abrir la controversia sobre los efectos en la exportación de las cotizaciones sociales y su sustitución por IVA que permita adoptar una decisión fundada.

2.<sup>a</sup> El reparto de la tributación puede y debe alterarse porque los efectos recaudatorios de sus reformas indispensables en la imposición directa podrían compensarse con el aumento relativo de los impuestos indirectos. Tanto en el IVA como en los impuestos especiales, España dispone de márgenes de gravamen importantes respecto de los vigentes en Europa. Quizás no deba hacerse esta corrección de una manera súbita sino gradual para evitar los efectos sobre los precios, de una elevación importante, pero debería iniciarse cuanto antes para aumentar anualmente los tipos impositivos diluyendo así sus efectos sobre la inflación.

3.<sup>a</sup> Finalmente, pero en manera alguna en último lugar, la política contra el fraude debe encontrar una nueva definición y un estilo distinto de su aplicación. Es imposible mejorar el cumplimiento tributario en nuestro país sin hacer más aceptable el cuadro de tributos que integran la imposición (lo que puede lograrse con las reformas antes expuestas). Es imprescindible, asimismo, simplificar y clarificar las normas fiscales, ofrecer una mejor información sobre la dirección del gasto y de las producciones públicas y, sobre todo, resulta fundamental evitar las arbitrariedades sancionadoras y las zonas de tolerancia que se han convertido en fuerzas que han animado el fraude en vez de frenarlo.

\* \* \*

La imposición en los años 90 va a ver condicionado su rumbo por las tres fuerzas que han movido en todo tiempo y lugar el reparto de la tributación:

- 1.<sup>a</sup> El servicio de los impuestos a los objetivos con vigencia social y política.
- 2.<sup>a</sup> Las necesidades y limitaciones que establece la situación económica.
- 3.<sup>a</sup> El conocimiento de los efectos de la imposición, la aparición posible de nuevos impuestos y las mayores posibilidades de aplicar los impuestos que ya conocemos.

Esas tres fuerzas apuntan a un futuro fiscal en direcciones ya conocidas: la mayor eficacia en la administración de los recursos económicos va a seguir pidiendo la eliminación de las distorsiones de la imposición directa sobre la renta, sobre los beneficios y las cotizaciones sociales en la dirección antes apuntada; la simplificación de los impuestos, por otra parte, deberá ser un objetivo permanente para inspirar las correcciones tributarias en el futuro y la consecución de una mayor equidad horizontal de las distintas rentas así como la atenuación de la excesiva progresividad de las tarifas que no consigue lo que se propone y afecta, muy negativamente a los incentivos dotando de una complejidad costosa a la imposición.

Es de prever que las fuerzas condicionantes de la imposición lleven hacia un reparto de los impuestos distinto del actual en muchos países en el que los gravámenes sobre el gasto preponderen sobre la tributación directa de la renta y beneficios. El triunfo universal del IVA (por su gran capacidad recaudatoria y por su neutralidad económica) irán convirtiendo al mismo en un tributo aún más importante de lo que lo es actualmente, complementado por la ayuda recaudatoria no despreciable de los impuestos sobre consumos específicos, limitada — eso sí— a cinco accisas fundamentales (petróleo y derivados, alcoholes, cerveza, vino y tabaco).

Por otra parte, la gran urgencia de los 90 va a discurrir en el mejor tratamiento del ahorro ante los hechos que dominarán en los tiempos económicos que vienen. Se va a producir una competencia fiscal muy activa en todos los países del mundo por fomentar y retener el ahorro propio y atraerse el ahorro ajeno, una política que va a facilitar el principal de los acontecimientos económicos de los años 90: la movilidad internacional de las corrientes de capital. La situación económica que define esos dos hechos va a obligar a un tratamiento favorable del ahorro y de los rendimientos de capital en todas las latitudes porque el ahorro actual es insuficiente y debe fortalecerse. Una observación de los datos de los distintos países permite comprobar que la debilidad del ahorro en las distintas economías es un hecho universal e inoportuno. Universal, porque comparando el ahorro realizado en los países de la OCDE, este ha caído desde el 14,6% en su participación del PNN en la década 1960-70 hasta el 8,7% del PNN en los años 80 (1981-88): 5,9 puntos perdidos en su participación en el PNN. Esa caída no sólo es importante. Es, además, claramente inoportuna porque, heredada por los años 90, se enfrenta con unas necesidades crecientes de ahorro en la nueva década impulsadas por la atención obligada a cinco grandes y hambrientas partidas de gasto: las mayores inversiones privadas para moder-



nizar las economías y sostener los crecimientos de la producción y del empleo; la renovación del capital de utilidad pública (gastos de infraestructura: transportes y comunicaciones, urbanización, capital humano, infraestructuras todas ellas envejecidas o insuficientes en muchos países e incapaces de atender a las exigencias de la producción privada); mayores inversiones pedidas por la conservación y mejora del medio ambiente; gastos mayores ocasionados por el envejecimiento demográfico de los países occidentales; atenciones, en fin, a las formidables demandas de inversión que va a plantear la conversión político-económica de los países del Este que se sumarán al sobrecogedor déficit de inversiones de los países subdesarrollados existente en la actualidad.

Este desequilibrio entre la demanda de ahorro para atender a esas partidas de gasto y la menor oferta de ahorro existente se ha saldado con una consecuencia inevitable: el aumento de los tipos *reales* de interés. La elevación de los tipos de interés abierta en los años 80 y que hoy preside la economía mundial es, quizás, su rasgo más destacado y preocupante. Como ha afirmado el economista francés Edmond Malinvaud: «nunca, desde principios de siglo, los tipos reales de interés habían alcanzado el nivel que tienen en la actualidad». Por otra parte, jamás esos tipos reales de interés elevados ha ocasionado el cúmulo de efectos negativos que provocan en la actualidad.

Este problema adquiere en España unas dimensiones importantes. Ante todo, porque ese problema lo padecemos los españoles con la proverbial intensidad con la que solemos vivir los problemas internacionales. En efecto, el ahorro de los países de la OCDE ha caído de los años 60 a los 80 en 5,9 puntos porcentuales. En España en 10,1 puntos porcentuales. España, como en otras muchas facetas y ocasiones, es diferente. Es obligado preguntarse en esta oportunidad sobre las *consecuencias* de ser diferentes y sobre las *causas* que producen esa diferencia y como remediarlas.

No debe sorprender que la mayor caída del ahorro español respecto del registrado en los países industriales de la CEE haya originado unos mayores tipos de interés en nuestro país respecto de los vigentes en la OCDE. Diferencias que pueden estimarse hoy en torno a 6 puntos porcentuales al menos. ¿Cuáles son las *consecuencias* de ese menor ahorro español y de sus mayores precios (tipos de interés)? Es esta una pregunta que cuenta con una catarata de efectos negativos bien conocida y narrada con frecuencia por los distintos análisis de la economía española y para muchos de sus componentes descritos y valorados con agresiva dialéctica. Porque, en efecto, la escasez de ahorro y los elevados tipos de interés que la acompañan provocan, al menos, cinco consecuencias graves y negativas:

— Obstaculiza, cuando no impide, el desarrollo de la inversión privada al encarecer sus costes financieros. Las últimas semanas esa denuncia se ha dejado oír en todos los foros empresariales alegando sus consecuencias adversas sobre la competitividad de las empresas españolas, sobre su modernización y sobre la creación de empleos.

— Atraen capitales extranjeros al calor de las diferencias retributivas en la

colocación de los fondos financieros respecto de los que pueden conseguirse en otros países con tipos de interés menores. Esas entradas de capitales elevan el tipo de cambio de la peseta ahogando las posibilidades exportadoras del país y favoreciendo las importaciones. De esta manera, el tipo de cambio empujado por los tipos de interés, no responde a la situación de competencia que marcan los costes y precios internos de la economía. Asomarse hoy en España a cualquier reunión que convoque a nuestros exportadores equivale a escuchar su indignación con el tipo de cambio de la peseta que estiman ficticiamente sobrevalorado por nuestros elevados tipos de interés.

— Esa pérdida de competitividad exterior de la economía se registra en el déficit con el exterior por cuenta corriente que ha sobrepasado ya en España el 3% del PIB en 1989 y que es probable alcance el 4% del PIB en 1990. Ese déficit de la balanza por cuenta corriente se ha cubierto por ahorro exterior que ha financiado así un aumento del gasto interno de inversión y de *consumo* como prueba la caída del ahorro interno.

— Encarecen los presupuestos de las Administraciones Públicas aumentando los gastos destinados a las atenciones de la deuda pública.

— Fomenta la propensión de la sociedad a convertir en rentistas a quienes debía alentárseles para que dirigieran sus ahorros hacia las inversiones en capital riesgo.

Esas consecuencias negativas de la caída del ahorro y de los altos tipos de interés deben ser evitadas mediante un tratamiento fiscal favorable de la renta ahorrada que se ha convertido en una necesidad perentoria de las distintas economías nacionales. Es evidente que ese tratamiento fiscal favorable del ahorro y de los rendimientos de capital tropieza con prejuicios sociales y políticos heredados del pasado y contrarios a su aceptación. Vencerlos va a ser el gran objetivo de las correcciones fiscales en la década actual. Son muchos los economistas y hacendistas preocupados por este problema que piensan que generalizar las deducciones del ahorro de la renta ingresada debería ser una consigna de la reforma tributaria. Si esta modificación se realizase, los sistemas tributarios de los 90 irían gravando cada vez más, no ya la renta ingresada sino la *renta consumida*, convirtiendo al tributo sobre la *renta personal* en un impuesto sobre el *gasto personal* que se configura para muchos fiscalistas como la imposición del siglo XXI.

Se llegue pronto o no a esa forma de reparto de la imposición en torno al gasto personal, lo que resulta claro es que la década actual va a tener en el estímulo fiscal del ahorro su gran tarea reformadora.

¿Contará la Hacienda Pública española con la sensibilidad precisa para incorporarse a estas tendencias de la imposición de los años 90? Mucho me gustaría desear que así fuera porque en ello nos va a los españoles buena parte de la realización de nuestro destino europeo.