

BREVE HISTORIA DEL NACIMIENTO DEL IVA

No es frecuente disponer de una información como la que en este artículo brinda **Maurice Lauré**, Inspector General de Hacienda Honorario, considerado con generalidad «padre del impuesto sobre el valor añadido». Relata el autor, con peculiar amenidad, cómo surgió la idea de gravar el valor añadido y explica su profundo sentido, al tiempo que evoca algunos recuerdos del ambiente en el que tuvo lugar su desarrollo hasta que se llegó a la implantación del IVA en Francia (*).

O CURRIO hace treinta y siete años.

Cinco años antes, al terminar la segunda guerra mundial, yo había ingresado en la Inspección General de Hacienda. El interés de que hice gala por la legislación tributaria y la organización de los servicios tributarios me valió bien pronto un empleo de plena dedicación, en una época en que la Administración del Plan Marshall, al igual que hoy el FMI, supeditaba la concesión de sus ayudas a «vueltas de tornillo» tributarias suplementarias. No tardé mucho en llegar a ser, en la calle Rivoli (1), una especie de elemento permanente del gabinete de los ministros, porque los gobiernos, rápidamente desgastados por los esfuerzos que se veían obligados a requerir de los contribuyentes, se sucedían a ritmo acelerado. Poco después, me llamaron desde el Estado Mayor de la Dirección General de Impuestos, administración que acababa de crearse por sugerencia mía para sustituir a las tres caducas «administraciones» de Contribuciones Directas, Contribuciones Indirectas y Registros. De modo que seguí colaborando directamente en la elaboración de las nuevas leyes tributarias, al tiempo que compartía la responsabilidad de velar

por el mejor cumplimiento posible de las que ya existían.

Y así ocurrió un buen día que el Director General Adjunto de Impuestos me pidió que ocupara su lugar en un seminario al que le habían invitado como participante. Se trataba de un seminario organizado por Raoul Nordling. Por aquel entonces, Nordling ocupaba una posición muy de primer plano: en efecto, como Cónsul de Suecia en París, en el año 1944, cuando la capital se sublevó contra las tropas de ocupación, había mediado en las negociaciones que hicieron posible la capitulación de la guarnición alemana, sin que la ciudad fuera pasto de las llamas, como hubiera deseado Hitler. El seminario, que reunía a un reducido número de especialistas tributarios de la patronal, versaba sobre el tema «Régimen tributario y productividad», y se celebró en la Abadía de Royaumont, cuyo marco austero venía como pintado para la aridez de lo que se iba a tratar.

Para comprender una materia determinada, no hay nada como la necesidad de enseñarla. Al buscar el tema de mi ponencia, analicé una tras otra las diversas partes de nuestro sistema tributario desde el punto de vista de la

productividad, y acabé por dar con lo que quería.

Al contrario que muchos especialistas tributarios, que desde entonces sólo sueñan con orientar la economía mediante sus intervenciones, yo no me creía obligado a imaginar una serie de suculentos incentivos que deberían concederse como premio a los empresarios que cumplieran unos índices de productividad... astutamente calculados. Me dije simplemente que había que procurar que el sistema tributario no desvirtuara los cálculos del precio de coste en comparación con lo que ocurriría si no existieran los impuestos. Yo pensaba, en efecto, que ya que la hacienda pública tiene que tomar para sí su libra de carne, lo mejor era actuar de manera que, con anterioridad, aquella carne se hubiera engordado el máximo posible... En nuestros días, cuando se vuelve a descubrir el liberalismo, parece que cuesta trabajo basarse de nuevo en este punto de vista simplista.

Con la idea, pues, de la simplicidad, me dediqué a estudiar concretamente lo que ocurría con las inversiones. En efecto, me dije, cuando un empresario invierte, no lo hace por placer, sino para ahorrar tiempo y dinero. Y es menester que la inversión valga la pena, porque invertir supone apartarse por el momento de la producción que se tenía prevista, y ello para fabricar una herramienta que el consumidor no va a adquirir. Hace falta, pues, que esta herramienta permita ganar tiempo para que el tiempo que ha supuesto su fabricación se recupere ampliamente... La inversión es, por consiguiente, uno de los medios regios de la productividad.

Ahora bien, en aquel tiempo

los impuestos sobre la producción gravaban las inversiones como si éstas fueran objetos de consumo final, adquiridos por los consumidores para gastar sus ingresos, es decir, se consideraban materia de imposición por quienes deseaban hacerse con una parte de los ingresos de los ciudadanos. Como buenos servidores del Estado, los juristas, que dominaban entonces —y me temo que la cosa no ha cambiado mucho— en la elaboración del régimen tributario, habían desarrollado una teoría maximalista de los bienes gravables por el impuesto sobre la producción, incluyendo entre ellos las inversiones. Las fábricas que producen las inversiones, pensaban, se benefician tanto como las demás de los servicios de la colectividad: así pues, los bienes que fabrican deberán gravarse con los mismos impuestos que las mercancías producidas por las otras fábricas.

Basándose en esta teoría, el tesoro público se tomaba mucho trabajo —y causaba grandes males a los sujetos al impuesto— para ir a la caza de las inversiones gravables. En efecto, las inversiones no son sólo aquellas bien visibles de lo que se compra a terceros; existen también las inversiones de lo que fabrica uno mismo: utillaje para máquinas herramientas, maquinaria de fabricación casera, etc. En estos casos, se imponía, pues, calcular el valor de la inversión, aunque no figurara en ninguna transacción. Cuando una modista recortaba un «patrón» dibujado en papel debería teóricamente considerar aparte el coste del papel y el tiempo ocupado por el recorte para aplicarles específicamente el impuesto sobre la producción, como si se tratara de un vestido suplementario.

Tampoco existían solamente las inversiones consistentes y masivas. Había otras más sutiles. Por ejemplo, un electrodo de grafito en un horno electrometalúrgico ¿debía considerarse una inversión, puesto que servía para transmitir la corriente, o una materia prima, puesto que se fundía con el uso y se incorporaba al producto acabado? Como Salomón, el tesoro público partió la diferencia y elaboró la teoría de los «productos de consumo rápido», según la cual los electrodos se gravaban al 50 por 100 como inversiones. Y aún me quedo corto, pues hay otras teorías, como la de los «productos que pierden sus cualidades específicas a raíz del primer uso» (los líquidos desoxidantes, por ejemplo).

¿Por qué —me preguntaba yo— de entre todos los procesos que pueden seguirse en la fabricación de un objeto, se consideran aparte aquellos en los que, por razones de eficacia, se ha tomado el tiempo de desviarse del objetivo final de la producción con la finalidad de realizar una herramienta que permitirá posteriormente recuperar más tiempo del que se ha invertido en su realización? Aquello suponía penalizar sistemáticamente la productividad...

Y habida cuenta de que el impuesto sobre la producción respondía a un tipo de más del 13 por 100, suponía, en definitiva, hacer prohibitivas todas las inversiones que ahorraran menos del 13 por 100 del trabajo (e incluso más, si se considera el margen de seguridad que debe preverse siempre antes de asumir un riesgo cualquiera).

Dicho también con otras palabras, ¿por qué en plena mitad de la producción, me preguntaba, se aplica este tipo a una parte de

los gastos que se han realizado, con el pretexto de que se refieren a una inversión, mientras que no se aplica a la otra parte de los gastos ya realizados: los gastos de mano de obra? Al proceder así, cuando se aplica el impuesto, al final de la fabricación, sobre el valor global del producto la parte del coste que corresponde a las inversiones se ha visto gravada dos veces, mientras que la que corresponde a la mano de obra sólo ha sido gravada una vez.

Lo lógico de esta reflexión me atraía tanto más cuanto que la exoneración de las inversiones habría simplificado considerablemente la base tributaria aplicable a la producción: en vez de seleccionar lo que había que deducir, y en vez de buscar, del lado de las inversiones realizadas por la empresa, motivos ficticios de devolución, hubiera bastado en lo sucesivo con deducirlo todo.

Era demasiado hermoso para ser cierto, por lo que tuve que pensármelo dos veces, ya que las inversiones suponen por término medio más del 15 por 100 del valor de la producción industrial, de manera que mi sugerencia «producto-simplificadora» venía a poner sobre el tapete ni más ni menos que un 15 por 100 del rendimiento del impuesto más productivo de nuestro sistema tributario.

Me obligué, pues, a controlarme por el cálculo y me compuse un esquema simplificado de la formación de los precios de coste dentro del ciclo de fabricación. El objeto que yo perseguía era el siguiente: determinar cuál de los dos sistemas de imposición indirecta —sin deducción y con deducción de las inversiones— llevaría a unos precios homotéticos de los que existirían en ausencia

de impuestos. Tuve la satisfacción de comprobar que era el sistema con deducción de las inversiones, por lo que tomé la resolución de hacer campaña para apoyar la reforma que ya estaba vislumbrando.

Abro aquí un paréntesis para decir que nunca he podido comunicar a otros economistas cuáles fueron las razones fundamentales que me convencieron para acometer una reforma que debía hacer perder al Estado —salvo en caso de subida de los tipos— un 6 por 100 de sus ingresos. Siempre que he intentado exponer a economistas de formación jurídica mi cálculo simple, pero que requiere el manejo un tanto matemático de símbolos, no me han comprendido. Y, a la inversa, siempre que he pretendido exponerlo a economistas de formación matemática, me he topado con econométricas que no paraban hasta hacerme utilizar sus curvas y sus coeficientes de elasticidad. En los puntos en que, de hecho, yo había razonado apoyándome en funciones que analizaba después mediante un desarrollo lineal —en el que los coeficientes no eran sino derivadas parciales—, mis interlocutores querían obligarme a razonar poniéndome en el caso más complejo. Yo había razonado por ventura «suponiendo por lo demás todas las cosas iguales», como los buenos antiguos economistas. Pero hoy esto ya no es posible, en la era de los modelos y la informática: es preciso razonar según «ninguna cosa es igual por otro lado». Gracias a lo cual se trasladan a un futuro, que debiera ser nuevo y único, los viejos hábitos de que están impregnados los modelos.

Y cierro el paréntesis diciendo que, a falta de justificaciones comunicables, tuve que re-

currir a los apólogos. Y describí, por ejemplo, el caso de un Robinson Crusoe que realizaba, ora con inversiones, ora sin inversiones, distintas fabricaciones necesarias para su supervivencia, y me imaginaba lo que pasaría si alguna divinidad venía a exigirle a Robinson el pago de un impuesto instituido sobre el producto acabado o, por el contrario, sobre la inversión.

Aquellos apólogos me hacían realmente falta. En efecto, la Asesoría Legal de la Dirección General de Impuestos había tomado partido inmediatamente contra mi sugerencia, por la sencilla razón de que, con respecto al sistema vigente, yo pretendía introducir una desgravación apreciable. Y es bien sabido que a la hacienda pública le horrorizan las desgravaciones, al igual que a la naturaleza le horroriza el vacío.

En consecuencia, tuve que actuar por fuera. Una de las vías que se me ofrecían era la Comisaría de Productividad que, como la Comisaría del Plan, funcionaba por medio de comisiones, así que me convertí en ponente de la comisión «Régimen Tributario» de dicha Comisaría.

También intenté que la Universidad se interesara por mis teorías. Como por mi cargo había tenido ocasión de conocer al profesor Henry Laufenburger, que por su profesión estaba capacitado para ejercer como asesor fiscal, le convencí para que me dirigiera la tesis de doctorado en Derecho que tenía la intención de dedicar a mi nueva forma de impuesto, ya denominado «impuesto sobre el valor añadido».

Fue así como obtuve, al defender mi tesis seis meses antes de la votación de la reforma, una especie de patente de invención

del IVA (aunque por desgracia sin derecho a *royalties*). Fui galardonado incluso por la Facultad de Derecho de París, a pesar de que el tribunal que juzgó mi tesis emitió una crítica con respecto a mi trabajo: se me reprochó no haber completado mi tesis con una bibliografía. Ahora bien, ¿de dónde demonios querían que sacara yo una bibliografía que respaldara razonamientos de mi propia cosecha?

Y todavía mejor que la Universidad, aproveché todas las ocasiones para intentar que las organizaciones empresariales se interesaran por mis teorías. A decir verdad, el impuesto sobre la producción no era ni mucho menos la preocupación tributaria principal del empresariado, puesto que las empresas pensaban muy generalmente que repercutían aquel impuesto sobre los consumidores, por lo que preferían luchar por la consecución de deducciones (provisiones o amortizaciones) relativas al impuesto sobre beneficios. Sin embargo, eran numerosas las profesiones que tenían que soportar, al aplicar procedimientos nuevos, la sobreimposición que el impuesto sobre la producción infligía a las inversiones. Cada una de aquellas profesiones acudía entonces a la calle Rivoli para solicitar una excepción que correspondiera a su caso específico. Yo adopté entonces la norma —al tiempo que continuaba denegando, como de costumbre, las excepciones— de explicar que el mal del que se quejaban con razón las partes interesadas no era sino un aspecto particular de un defecto general, a saber, la doble imposición de las inversiones. Les decía que era imposible salir del atolladero concediendo miles y miles de excepciones: se imponía una reforma general.

A pesar del escepticismo, perfectamente comprensible, de los pragmáticos con respecto a los teóricos, acabaron por escucharme y algunas federaciones empresariales se adhirieron a mis tesis, que difundieron entre los parlamentarios y que algunas apoyaron incluso con la publicación de folletos.

Pero faltaba por conseguir la presentación de un proyecto de ley, es decir, había que convencer al Ministro de Hacienda. Y éste tenía que ocuparse de otras muchas cosas antes que de una reforma fiscal que se basaba íntegramente en la exoneración de una categoría importante de bienes industriales... Y fue entonces cuando me favoreció la suerte (a la que yo ayudaba, desde luego, participando en todos los actos en los que podía hacer valer mis opiniones).

La reforma tributaria estaba de actualidad (¡ya!). El impuesto sobre la producción, concretamente, empezaba a convertirse en el blanco de las críticas. Un industrial, el Sr. Schueller, el fundador de OREAL, luchaba por la creación de un impuesto sobre la energía, que hubiera sustituido a todas las demás modalidades de impuestos. Yo, por mi parte, luchaba por el IVA. Y ocurría a veces que el Sr. Schueller y yo nos encontrábamos en determinados torneos oratorios, tanto en París como en las provincias, de donde nos llamaban como si fuéramos artistas. Recuerdo sobre todo una tarde, en la Cámara de Comercio de Limoges, donde yo acababa de encomiar el IVA y donde el Sr. Schueller se ocupó después de ponderar los méritos del impuesto sobre la energía. Sería maravilloso, decía él: no sólo desaparecerá el impuesto sobre la renta, sino que además se ahorrará energía, por lo que todo

el mundo podrá comprarse un «dos caballos»... Con aquellas palabras, y después de unos aplausos equitativamente distribuidos, se levantó la sesión. Cogí mi maleta para dirigirme a pie hasta la estación y me crucé en la salida con el Sr. Schueller, que se disponía a subir a una especie de Rolls... Era una excelente persona y acabó por unirme a él una especie de complicidad, como la que nace entre adversarios políticos.

La reforma tributaria, pues, estaba de actualidad, y el Sr. Antoine Pinay, que acababa de estabilizar el franco, hizo en materia tributaria lo que habían hecho muchos de sus predecesores: creó una comisión, de la que nombró presidente al Sr. Lorient, que era presidente de la Sección de Hacienda ante el Consejo de Estado. Y aquella comisión se prestó a escuchar a las federaciones profesionales, a las centrales obreras, a las administraciones y a todos aquellos que se manifestaban en materia tributaria. No faltó, por supuesto, el Sr. Schueller con su impuesto sobre la energía. También me llegó el turno, pero no por mi pertenencia a la Dirección General de Impuestos, puesto que ésta repudiaba mis tesis con toda su alma, sino como ponente de la Comisión de Régimen Tributario de la Comisaría de Productividad.

Así que, ante el Sr. Lorient, abogué por la adopción de un impuesto sobre el valor añadido. Cuando terminé mi alegato, el presidente Lorient, que sabía que yo pertenecía a la Dirección General de Impuestos, se volvió hacia el Director General, Pierre Alix, que asistía por su cargo a todas las audiencias, y le dijo: «Veamos, Sr. Director General, hay algo que no comprendo. El Sr. Lauré, aquí presente, que per-

tenece a su Dirección General, se manifiesta a favor del IVA; ahora bien, hace un momento he escuchado al Jefe de la Asesoría Jurídica, y éste se ha manifestado en contra del IVA. ¿Cuál es, pues, la posición de la Dirección General de Impuestos?» Pierre Alix se tomó un largo minuto de reflexión y dijo finalmente: «La Dirección General de Impuestos está a favor del IVA.» Yo sólo tenía un valedor dentro de la DGI, pero era de consideración.

A partir de aquel momento, las cosas siguieron su camino. El presidente Lorient incluyó la instauración del IVA entre las conclusiones de la comisión. El Sr. Pierre Abelin, Secretario de Estado de Hacienda, mostró interés por la propuesta y elaboró un proyecto de ley. Por desgracia, el gobierno del que formaba parte el Sr. Pinay contaba ya con demasiados meses de existencia para mantenerse todavía sólidamente y para jugarse la continuidad sobre una reforma tributaria: se rechazó el proyecto. Pero afortunadamente la llegada de un nuevo gobierno brindó la ocasión de volver a presentar la reforma. Y la suerte intervino por segunda vez: la estabilización Pinay había dado lugar a una determinada recesión, contra la que quería reaccionar el gobierno. El Sr. Edgar Faure, Ministro de Hacienda, andaba buscando medidas de reactivación, por lo que recurrió a la exoneración de las inversiones. Ahora bien, como hombre contemporizador que era, no optó por una reforma decidida del impuesto, como habría ocurrido de haber instituido el IVA, sino que optó por una exoneración temporal de las inversiones con respecto al impuesto sobre la producción, y ello sólo hasta la mitad del impuesto. Ocurrió entonces un fe-

nómeno que he visto repetirse posteriormente en otros casos de aplicación de medidas a medias: en vez de precipitarse sobre aquel 50 por 100 de exoneración e invertir, las empresas, a sabiendas de que el IVA estaba a punto de caer, dejaron de invertir, esperando la otra mitad. Hubo que aceptar la totalidad de la deducción, pero siempre con carácter provisional, por supuesto.

Fue entonces cuando el Secretario de Estado de Presupuestos, el Sr. Georges Ullver, ardiente partidario del IVA, me pidió que preparara un texto de institución de dicha reforma, con objeto de incluirlo en la Ley de Presupuestos prevista para 1953. Todo iba sobre ruedas y ya sólo faltaba remitir el texto del proyecto de ley a la Imprenta Nacional, lo cual implicaba, para respetar las formas, la autorización del Ministro de Hacienda, de quien dependía el Secretario de Estado de Presupuestos. Pero, en lugar de una autorización, se recibió una negativa, que yo atribuí al hecho de que el Sr. Ministro tenía por Director de su Gabinete a un eminente funcionario «fiscalista», impregnado, por desgracia, de las tradiciones que imperaban en los servicios de la Dirección General de Impuestos. Eran las once de la noche y la Imprenta Nacional seguía esperando. El Sr. Georges Ullver, que pertenecía al grupo gaullista, indispensable para que subsistiera una mayoría a favor del gobierno en la Asamblea Nacional, decidió entonces jugarse su cartera ministerial a propósito de la inclusión del IVA en el proyecto de Ley de Presupuestos. El presidente del Consejo, el Sr. Laniel, consultado de inmediato, recibió al Sr. Ministro y a su Secretario de Estado. No dudó mucho y eligió, si no el IVA, sí cuando menos el manteni-

miento de su mayoría... y fue así como pude remitir el texto a la Imprenta Nacional, y depositarlo, por fin, en la mesa de la Asamblea.

No voy a extenderme sobre las peripecias de la votación del proyecto de ley en la Asamblea Nacional. Durante días y noches, como se tenía entonces por costumbre, seguí paso a paso, en comisiones, en sesiones públicas, en entrevistas particulares, la votación del proyecto. En la República no se disponía ni mucho menos de «varitas mágicas» para la votación de las leyes, por lo que tuve que prestarme a numerosas concesiones, que se consideraron después verrugas del sistema. En la mayoría de los debates no era la lógica lo que imperaba. Por eso me sirvió de mucho la denominación de «impuesto sobre el valor añadido», que yo había tomado prestada de un sistema que había propuesto la CGT varios años antes. Como consecuencia de ello, tuve ocasión de ver cómo algunos oradores de izquierdas subían a la tribuna para explicar que se mostraban favorables al IVA... excepto en lo relativo a la deducción de las inversiones. Esta deducción, que era, sin embargo, la clave de la reforma, no contaba con el favor de muchos oradores: he oído incluso cómo la atacaban oradores de derechas. Las inversiones representan evidentemente un tema electoral menos apetecible que los espárragos de lata (de Vaucluse) o las conservas de sardinas (bretonas), temas sobre los que escuché entonces, durante tantas y tantas horas pasadas en el hemiciclo, desarrollos muy líricos.

De hecho, afortunadamente, las votaciones dependían en última instancia de la posición que adoptarían algunos líderes. Y en-

tre los líderes favorables al IVA no era uno de los menores precisamente el Sr. Pierre Mendes-France, que presidía la Comisión de Hacienda de la Asamblea Nacional. Dirigista por instinto, la exoneración de las inversiones se le antojaba una buena forma de intervención en la economía (para mí, al contrario, se trataba de un medio que permitía respetar la formación natural de los precios, pero me abstuve cuidadosamente de hacer hincapié en este aspecto delante de él). Ahora bien, el Sr. Mendes-France era un intervencionista apasionado y algo puritano. Para él, las inversiones se dividían en buenas y malas. «Veamos, Sr. Lauré, me dijo cuando la Comisión de Hacienda, presidida por él mismo, escuchó mi alegato, veamos, Sr. Lauré, ¿no pensará usted verdaderamente desgravar las máquinas que fabrican el chicle!». «Pues claro, señor Presidente, le respondí yo. Si el chicle es un producto nocivo, estoy completamente de acuerdo en que se le grave fuertemente, e incluso en que se prohíba. Ahora bien, si se permite la fabricación del chicle, va a representar una pérdida total para la colectividad el hecho de establecer un régimen tributario que dificulte los progresos técnicos en la fabricación del chicle, y que haga perder tiempo. En efecto, el tiempo que se va en agua de borrajas no resulta provechoso para nadie. Lo que hay que hacer, al contrario, es fabricar el chicle en el menor tiempo global posible, es decir con el menor coste posible, y gravarlo después con un impuesto importante al consumo: de esta manera, se recuperará el tiempo ganado en la fabricación del chicle, y podrá ser provechoso para la colectividad, en lugar de irse como el humo». No estoy seguro de haber convencido al presidente

Mendes-France, pues es bien sabido que, en materia tributaria, es difícil acallar las pasiones en provecho de razonamientos objetivos. A pesar de todo, y afortunadamente, el presidente Mendes-France convenció a la Comisión que él presidía para que emitiera un voto favorable al proyecto del IVA.

A los treinta y cuatro años de la votación del IVA por el Parlamento francés, este impuesto se ha difundido enormemente. Es significativo el hecho de que todos los demás países de la Comunidad Europea hayan abandonado sus sistemas propios de imposición indirecta para adoptar el principio del sistema francés: y eso que las peculiaridades tributarias están generalmente bien afianzadas... Pero se ha acabado reconociendo que el IVA, tanto en las fronteras como en el interior de los territorios, era el único impuesto capaz de no alterar la verdad de los precios. El IVA existe en la actualidad prácticamente en el mundo entero y está siendo aplicado en un total de treinta y cinco países.

Lo cual no significa, ni mucho menos, que se haya asimilado correctamente la verdadera naturaleza del IVA. Muchos profesionales y políticos, e incluso especialistas tributarios, se imaginan que el IVA se fundamenta en el valor añadido de cada empresa. Y esto es falso, porque el IVA se fundamenta en el valor añadido *de la nación*, y las empresas sólo hacen las veces de recaudadoras, con la seguridad de que no tendrán que soportar el impuesto mientras el producto permanezca en ellas, con tal de que lo perciban en cuanto el producto salga de ellas. Por lo demás, es la razón por la que se acomodan tan bien a esta modalidad del impuesto: para las empresas,

es una imposición lateral a los movimientos de tesorería y por cuenta (o, más exactamente, a cargo) de terceros. Esta imposición no deja de guardar relación con un valor añadido referido a la empresa, pero es un valor añadido en tesorería más que en derechos patrimoniales... y no es, en modo alguno, un impuesto sobre las empresas (aunque éstas se vanaglorien de ello frecuentemente en los folletos que publican dedicados a los gravámenes tributarios que tienen que soportar).

La incompreensión en cuanto al verdadero fundamento del IVA llegó hasta el punto de suscitar una ley: en la década de los 70, se instituyó así la «Serizette», que era un impuesto que pretendía tomar en consideración el valor añadido de cada empresa. Pero este impuesto no pudo aplicarse y tuvo que ser derogado. En nuestros días, las propuestas que tienden a sustituir, en las colectividades locales, el impuesto profesional por una imposición sobre el valor añadido de las empresas participan de la misma ilusión. Estos intentos son la contrapartida del título exacto, pero abstracto, con que bauticé al IVA, adoptando la denominación del proyecto de la CGT.

Cabría la posibilidad, desde luego, de elaborar una definición del valor añadido de cada empresa, como también se ha elaborado una definición de beneficio neto. El total de las declaraciones igualaría entonces, por definición, el valor añadido de la nación. ¡Pero a costa de qué complejidades! Por esta razón han fracasado todos los intentos de imponer el valor añadido determinándolo por vía de adición (cuando nosotros practicamos la vía deductiva). El más espectacular fue, sin duda, al principio de la

década de los 50, antes del IVA francés, el intento del profesor Carl Shoup, de la Columbia University, que había recibido del gobierno federal el encargo de desarrollar para Japón un sistema del IVA. El profesor Shoup cumplió con su obligación y redactó una ley en la que el valor añadido se definía por vía de adición. Para ello, tuvo que resolver muchos casos de conciencia: por ejemplo, los intereses de un préstamo ¿son un valor añadido para el banquero o para el prestatario? La Dieta japonesa votó aquella ley... pero no se llegó a aplicar nunca y no se volvió a hablar de ella en cuanto Japón recuperó su independencia.

Así pues, en definitiva, todos los IVA del mundo se inscriben en la línea del IVA francés, que practica la fórmula deductiva. Es el abanico de modalidades nacido de la fórmula de los impuestos indirectos sobre el volumen de negocios. La imposición a que da lugar resulta indolora por dos motivos: por una parte, porque el impuesto se retiene en la fuente (en el minorista) y, por otra, porque su incidencia es neutra en función de los circuitos económicos. Se explica así el principal recelo del Congreso americano cuando se planteó recientemente la institución de un IVA federal: el temor de que, una vez instituido semejante impuesto, no se pudiera impedir un rápido aumento del tipo impositivo. Ser un impuesto demasiado cómodo: he ahí, en efecto, el principal defecto del impuesto sobre el valor añadido.

NOTAS

(*) Traducción de Diorki.

(1) Allí se encuentra, en París, el Ministerio de Hacienda.