



INTERVIEW GERT PEERSMAN

Btw-verlaging voor horeca maakt uw pintje finaal duurder

De horecasector kreeg een btw-verlaging cadeau van de regering. Een slecht idee, zegt econoom Gert Peersman (UGent).

Stijn Decock

Vrijdag 23 april 2021 om 3.25 uur



Geert Peersman: 'Binnen de horeca zul je vooral een mattheuseffect zien.' Jimmy Kets

Geert Peersman: 'Binnen de horeca zul je vooral een mattheuseffect zien.'

© Jimmy Kets

De horeca juicht: de regering verlaagde de btw op hun producten van 21 naar 6 procent. De vraag is of dat verstandig is. Hoogleraar - economie en opiniemaker Gert Peersman vindt alvast van niet.

Gert Peersman: 'Er is al wat onderzoek verricht naar tijdelijke btw-verlagingen in Europa en de conclusie is altijd dezelfde: in het begin is er een beperkte daling van de prijs voor de consument, maar als het tarief opnieuw opgetrokken wordt, stijgen de prijzen tot een niveau dat hoger ligt dan vóór de btw-verlaging. Dat is onder andere vastgesteld bij een tijdelijke btw-verlaging voor de kappers in Finland, een algemene btw-verlaging in Hongarije en ikzelf kon dat aantonen voor de tijdelijke btw-verlaging op elektriciteit in België.'

Welk onderliggend mechanisme is daarvoor verantwoordelijk?

'Door een tijdelijke btw-verlaging creëer je een tijdelijk hogere winstmarge. Die marge wordt afgeroomd door de sterkste partijen in de waardeketting. Vaak is dat niet voor wie de btw-verlaging bedoeld is. Als je het tarief opnieuw verhoogt, moet de prijs voor de consumenten opgetrokken worden tot een niveau dat hoger ligt dan voor de verlaging, zodat de zwakke schakel de marge enigszins kan behouden.'

Hoe werkt dat dan concreet in de horeca?

'De sterkste schakels zijn hier zeker niet de uitbaters van de cafés of restaurants. Zij vormen net de zwakke schakels. Ze werken in een heel competitieve markt met veel concurrentie. Hun winstmarges

zijn flinterdun. De sterkste partijen zijn de leveranciers, zoals de brouwers, en ook wel de klanten, die een grote keuze hebben en makkelijk naar de concurrent zullen stappen. De extra winstmarge van de horeca zal met andere woorden opgesoupeerd worden door de brouwers die hogere prijzen aanrekenen of minder korting geven. Of door de klant die naar de concurrent met lagere prijzen stapt.'

Krijgt de horeca straks een extra boost door de btw-verlaging? geen extra boost krijgen als ze opnieuw open gaan?

'Misschien, maar je zult binnen de sector vooral een mattheuseffect zien. De cafés die er het meest van profiteren, zijn die met de grootste terrassen. Die zullen bij de heropening ook het best draaien. Een café zonder terras heeft niet zoveel aan een btw-verlaging, terwijl dat net de horecazaken met het grootste omzetverlies zijn. Zij worden in verhouding zelfs zwakker. Het is dus geen goede maatregel om faillissementen te vermijden.'

Wat moet de regering dan wel doen?

'Er moet vooral gekeken worden naar de vaste kosten van de horecazaken en daarvoor in een compensatie voorzien, zolang de coronamaatregelen van kracht zijn. Het alternatief is een gedeeltelijke compensatie van het omzetverlies. Beide vormen van compensatie kunnen veel moeilijker afgeroomd worden door andere partijen, terwijl het wel interessant blijft om open te gaan en omzet te draaien. Het mag namelijk niet interessanter zijn om volledig dicht te blijven dan om gedeeltelijk te openen en de steun te verliezen. De steunmaatregelen moeten dus pas afgebouwd worden wanneer alle beperkende coronamaatregelen stopgezet zijn.'

Waarom grijpen politici zo vaak naar btw-verlagingen, terwijl economisch aangetoond is dat het niet werkt?

'Ik pleit al lang voor het stopzetten van het systeem. Elke keer als ik daar iets over zeg, krijg ik mails met reacties van lobbygroepen. Ze geven me dan wel deels gelijk, maar zeggen dat hún sector de uitzondering op de regel is. Het is dus een relatief makkelijk strijdpunt voor lobbygroepen om te scoren. Ook voor de politiek en de administratie is het makkelijk, omdat je maar een paar cijfers moet aanpassen en dat heel doelgericht kunt doen. Andere steunmaatregelen zijn vaak complexer of mogen niet, zoals een lastenverlaging voor een specifieke sector.'

Is een tijdelijke btw-verlaging voor België met zijn unieke systeem van automatische indexering extra moeilijk?

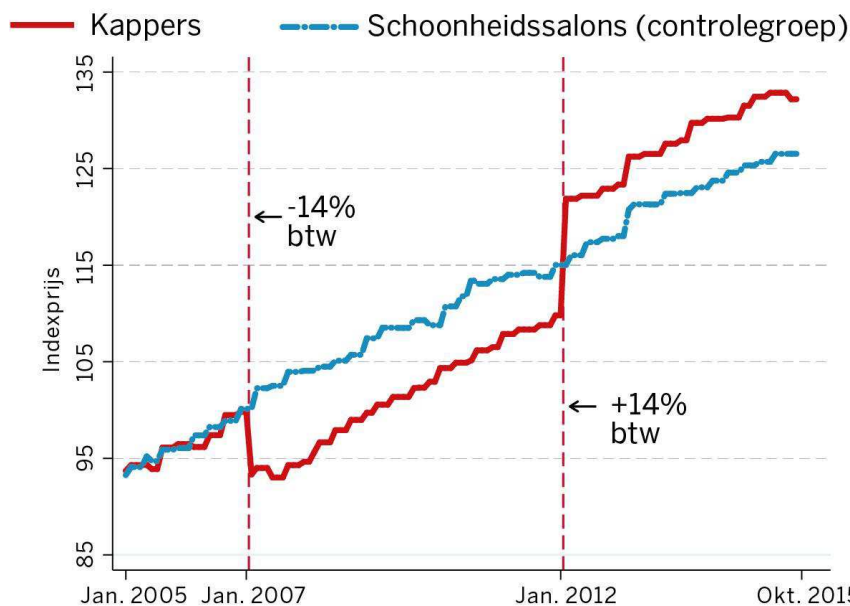
'Ja, de burgers verliezen initieel zelfs wat koopkracht. Door de btw-verlaging zakt de gezondheidsindex – waaraan de lonen gekoppeld zijn – verhoudingsgewijs meer dan dat de koopkracht effectief toeneemt. Dat komt doordat de horeca relatief zwaarder doorweegt

in de gezondheidsindex. Omgekeerd: als de btw opnieuw opgetrokken wordt, stijgen de lonen automatisch sneller, wat nadelig is voor de concurrentiepositie van de bedrijven.'

Prijzen reageren forser op btw-verhogingen

De prijzen reageren harder op een btw-verhoging dan op een btw-daling. Een tijdelijke btw-verlaging leidt daardoor tot een permanente stijging van de prijzen. Dat is de conclusie die heel wat economen uit uitgebreid onderzoek halen. Een team van Amerikaanse en Finse economen documenteerde die vaststelling in de paper *What goes up may not come down* waarin ze uitgebreid onderzoek deden naar een tijdelijke btw-maatregel voor de kappers in Finland (zie grafiek). Daar werd in januari 2008 de btw op een knipbeurt verlaagd van 22 naar 8 procent, vijf jaar later ging het tarief omhoog van 9 naar 23 procent, telkens een verschil van 14 procentpunt.

Btw-hervormingen in de Finse kapperssector



DS Infografiek | Bron: VATT Institute for Economic Research

Wat bleek? 60 procent van de kappers verlaagde zijn tarieven niet bij de verlaging. Gemiddeld zakte de prijs voor een knipbeurt met slechts 7 procent. Toen het btw-tarief vijf jaar later werd opgetrokken, rekende 50 procent dat volledig door, 25 procent verhoogde de prijzen met 0 tot 80 procent en slechts een kwart rekende de verhoging niet door. In totaal rekenden de kappers de verhoging twee keer harder door dan de daling, met finaal dus hogere prijzen, zeker in vergelijking met de schoonheidssalons die geen tijdelijke btw-verlaging kregen. (sdc)