

CAPÍTULO V

EFECTOS ECONÓMICOS DE LOS IMPUESTOS

1. INTERÉS DE SU ESTUDIO

Como se recordará, economistas de gran envergadura como J. B. Say, F. Ferrara y Adolfo Wagner han sido muy escépticos respecto de la posibilidad de descubrir los efectos económicos de los impuestos, salvo algunas generalidades de escasa significación.

Sin embargo, ya a partir de los fisiocráticos y de A. Smith, a través de toda la evolución del pensamiento financiero, la ciencia de las finanzas ha profundamente investigado acerca de los efectos de los impuestos.

La concepción moderna de las finanzas como instrumento de redistribución y de estabilización y desarrollo no ha provocado una disminución en el interés de las investigaciones acerca de los efectos económicos de los impuestos, sino que ha contribuido a la extensión de los estudios, por la necesidad de analizar los efectos económicos de la política fiscal y su compatibilización con los efectos de los impuestos en su función dentro de las finanzas clásicas.

Diferentes enfoques caracterizan a los diversos autores y escuelas y distintas terminologías son empleadas para denominar los mismos fenómenos o los mismos términos expresan fenómenos diferentes.

En este capítulo hemos de efectuar el análisis general del tema bajo estudio, el que será completado con el comentario más detallado que se realiza para cada uno de los gravámenes en particular.

2. ESQUEMA TRADICIONAL

En la doctrina tradicional, especialmente en la italiana, la francesa, la alemana y la austríaca predomina el siguiente esquema, también sintetizado y expuesto por Seligman¹.

¹ SELIGMAN, Edwin R. A., "The shifting and incidence of taxation"; la introducción de esta obra se halla reproducida bajo el título "Introducción a la traslación e incidencia de los

Percusión

1. Los impuestos son pagados por los sujetos a quienes las leyes imponen las obligaciones correspondientes. Este acontecimiento se denomina *percusión*. Este hecho no tiene solamente un significado jurídico, ya que el pago del impuesto impone al sujeto —contribuyente *de iure*— la necesidad de disponer de las cantidades líquidas para efectuarlo lo que, a veces, involucra también la necesidad de acudir al crédito en sus diversas formas. Todo ello trae consigo consecuencias en la conducta económica del contribuyente y alteraciones en el mercado. La percusión es, pues, de por sí un efecto económico del impuesto.

Transferencia o traslación

2. El contribuyente de derecho —se dice— *tratará de transferir* la carga del impuesto por vía de los precios del mercado en que actúa. Aquí ya se abre una bifurcación de los fenómenos económicos ocasionados por los impuestos. En efecto, si el mercado en que actúa el contribuyente de derecho es de competencia perfecta y, tal vez, si lo es de competencia imperfecta pero con un grupo numeroso de empresas, el precio es —fundamentalmente— el resultado de la demanda global de la oferta global de productos determinados y de los factores de la producción, sin que el productor individual para adoptar otra postura que vender al precio del mercado toda su producción o retirarse del mismo, ya que no puede —por una disminución de la cantidad ofrecida— hacer aumentar el precio de venta.

Tampoco puede, por restricción de la demanda de los factores, hacer disminuir el precio de éstos, para transferir a otros la carga del impuesto. Esta transferencia podrá verificarse por la disminución de la oferta de productos o de la demanda de factores, producidas por la desaparición de los productores marginales para quienes los precios del mercado resultan inferiores a su costo incrementado por el impuesto, tratándose del mercado de productos.

En el caso del mercado de factores, el contribuyente percutido no podrá disminuir su demanda para lograr la disminución de los costos, originándose —por ello mismo— costos adicionales que no hacen rentable la permanencia en el mercado de los productores marginales.

En cambio, en régimen de monopolio o de competencia monopólica o imperfecta no de grupo numeroso el contribuyente de derecho puede, dentro de ciertos límites, restringir su oferta de productos o su demanda de factores aumentando, por consiguiente, el precio de los productos o disminuyendo el precio de los factores y compensando, de este modo,

impuestos", en *Ensayos sobre Economía Impositiva*, recopilados por MUSGRAVE, R. - SHOUP, op. cit., F.C.E., traducción española, ps. 223-235.

todo el ir
suma, seg
tria². El p
tores o de
jetos —c
traslación
sivas si el
impuesto
finalment

Incidenci

3. El
ción del i
zón por l
suma cor
servicios
por sus ve
cia del im
parte del
las variac

Difusión

4. La
conoce p
producto:
Pero
suelen de
como *otr*
La *in*
do o, si el
una dismi

Ahor
siguientes
da de bier
patrimoni
le ha sido
disminuci
cia es sufr
productiv
y compen
tal. Estos

² Ello :

tos a quienes las leyes im-
acontecimiento se deno-
te un significado jurídico,
—contribuyente *de iure*—
quidas para efectuarlo lo
le acudir al crédito en sus
secuencias en la conducta
el mercado. La percusión
puestro.

— *tratará de transferir* la
l mercado en que actúa.
tos económicos ocasiona-
en que actúa el contribu-
; tal vez, si lo es de com-
iso de empresas, el precio
manda global de la ofer-
actores de la producción,
tra postura que vender al
irse del mismo, ya que no
frecida— hacer aumentar

nda de los factores, hacer
tros la carga del impues-
sminución de la oferta de
cidas por la desaparición
precios del mercado re-
impuesto, tratándose del

tribuyente percutido no
sminución de los costos,
tales que no hacen renta-
tores marginales.
competencia monopólica
yente de derecho puede,
productos o su deman-
l precio de los productos
pensando, de este modo,

los por MUSGRAVE, R. - SHOUP,

todo el impuesto, parte del mismo o bien el impuesto con una mayor suma, según las diferentes condiciones del régimen de costos de la industria². El proceso de alteraciones de los precios de la demanda de los factores o de la oferta de los productos por el cual se transfiere a otros sujetos —contribuyentes de hecho— la carga del impuesto, se denomina *traslación* del impuesto. Este proceso puede reproducirse en etapas sucesivas si el contribuyente de hecho logra, a su vez, transferir la carga del impuesto sobre otros sujetos que, si no consiguen hacer lo mismo, serán finalmente los verdaderos contribuyentes de hecho.

Incidencia

3. El fenómeno por el cual ciertos sujetos, que han sufrido la traslación del impuesto y que no pueden —a su vez— trasladarlo a otros, razón por la cual soportan la carga del mismo o sea que desembolsan la suma correspondiente juntamente con el precio de las mercaderías y los servicios que adquieren o ven disminuido el precio que han de recibir por sus ventas de los factores o bienes intermedios, se denomina *incidencia* del impuesto y se conceptúa como la definitiva carga del impuesto o parte del mismo o del impuesto con más los importes adicionales que en las variaciones de los precios en el mercado pueden sumarse al impuesto.

Difusión

4. La *incidencia* del impuesto es definitiva en el sentido que no reconoce posibilidad alguna de modificar los precios en el mercado de los productos o de los factores en que es parte el contribuyente de hecho.

Pero ello no excluye la existencia de efectos ulteriores, los que se suelen denominar en su conjunto *difusión* del impuesto o, también, como *otros efectos* o *efectos*, a secas, de los impuestos.

La *incidencia* implica una disminución del ingreso del sujeto incidido o, si el ingreso es menor que la carga impositiva que se le transfiere, una disminución de su patrimonio.

Ahora bien, las consecuencias de dichas disminuciones pueden ser las siguientes: a) el sujeto incidido disminuye su consumo, o sea: la demanda de bienes de consumo; b) disminuye su ahorro; c) enajena parte de su patrimonio —fruto de ahorros anteriores— para cubrir el gravamen que le ha sido transferido; d) aumenta su oferta de trabajo para compensar la disminución del ingreso debido a la incidencia del impuesto. Si la incidencia es sufrida por una empresa, ésta mejorará —si puede— su estructura productiva y racionalizará sus procesos con el fin de disminuir sus costos y compensar, de esta manera, la disminución de sus ingresos o de su capital. Estos procesos se denominan *remoción* del impuesto.

² Ello será analizado más adelante, véase p. 333.

Amortización

5. Uno de los efectos de los impuestos, que no es de carácter general sino peculiar de los impuestos reales que gravan permanentemente el rédito de los capitales durablemente invertidos y que, en cierto modo, distinto de la incidencia, se denomina *amortización* del impuesto.

Este efecto consiste en lo siguiente: el impuesto permanente que grava el producto neto del capital ocasiona una disminución inmediata del valor del capital mismo en un importe igual a la capitalización del impuesto en cuestión, según la tasa de interés vigente en el mercado. Si X es el bien instrumental con un valor de 1000 cuyo producto neto (\$a 50) es gravado con una tasa t del 10% (siendo la tasa de interés i del 5% anual) el valor de X queda disminuido en \$a 100* como consecuencia de la creación del impuesto. Esta disminución del capital afecta a quien fuera propietario del bien en el momento de la creación del impuesto, pero no afecta a los futuros adquirentes de los bienes instrumentales que constituyen dicho capital, pues ellos capitalizarán, para determinar el precio del mismo, según la tasa corriente del interés, el producto neto deducido el impuesto periódico que lo grava.

Algunos autores³ consideran este fenómeno de la amortización del impuesto como un caso de traslación hacia atrás. Pero esta clasificación es impropia, si se quiere mantener el concepto de traslación, que se refiere a las modificaciones de los precios en los mercados de productos —traslación hacia adelante— o de los factores y bienes intermedios —traslación hacia atrás—, la amortización del impuesto debe considerarse como una forma de la incidencia, ya que una de las condiciones para producirse el fenómeno bajo análisis, pacíficamente admitida por la doctrina, es que el impuesto en cuestión no puede ser trasladado.

³ Entre otros, COSCIANI, C., *op. cit.*, ps. 450 y sigs.

* Situación antes del impuesto

$$r = iX \therefore X = \frac{r}{i}$$

$$r = \text{renta del bien} = 50 \quad 50 = 0,05 \times 1.000$$

$$i = \text{tasa de rentabilidad} = 5\% \quad \therefore X = \text{valor del bien} = 1.000$$

$$X = \frac{r}{i} - tr = \frac{r(1-t)}{i} = \frac{50(1-0,10)}{0,05} = \frac{50 \times 0,90}{0,05} = \frac{45}{0,05} = 900$$

$$t = \text{gravamen del 10\%}$$

Lo que es equivalente a señalar que el gravamen al afectar la renta, opera una amortización o capitalización negativa (siguiendo a Musgrave) de pesos 100 en el valor del bien, el que queda reducido a \$ 900 que es el capital mediante el cual en el mercado se obtiene una renta de \$ 45 a la tasa del 5%

Capitalización

Como en otros casos, hay diferencias en la terminología empleada. Einaudi⁴ y Griziotti⁵ consideran la capitalización del impuesto como el fenómeno opuesto a la amortización, o sea como el efecto de una exención o liberación del impuesto real total o parcial que provoca un aumento del valor de los bienes instrumentales anteriormente afectados por un impuesto sobre el producto neto de los mismos. Otros, como Musgrave, usan el término capitalización como el fenómeno que abarca todos los cambios —positivos o negativos— en el valor del capital por efecto de una nueva imposición sobre el producto de la inversión o por una liberación total o parcial del impuesto⁶.

Dicha divergencia terminológica carece de importancia, siempre que no se omita tener en cuenta en qué sentido se utiliza el término "capitalización". A decir la verdad, sin embargo, nos parece más lógico adoptar el término capitalización en el sentido más amplio que abarca el fenómeno en su aspecto positivo y negativo, según Musgrave.

3. OTROS ESQUEMAS DE ANÁLISIS

Musgrave

Otra corriente de autores desecha la separación entre percusión, traslación e incidencia de los impuestos por un lado y los demás efectos (la difusión, la remoción y la capitalización) y prefiere el siguiente esquema.

La creación de un nuevo impuesto produce la obligación de pagarlo para el contribuyente de derecho; esto constituye el *impacto* del impuesto. Hasta aquí el planteamiento del problema de los efectos del impuesto corre paralelo al esquema tradicional. Pero en adelante transita por otro camino. Consiste éste en el estudio de la incidencia como resultado de los cambios y ajustes que se operan en el mercado, reuniendo tanto los fenómenos de traslación como los de difusión en un solo análisis.

Este planteamiento es sostenido por Musgrave⁷, quien analiza los ajustes del mercado como consecuencia de un cambio en la política pre-

⁴ EINAUDI, L., "Capitalización y amortización de los impuestos", en *Encyclopedies of the Social Sciences*, Vol. II, trabajo reproducido en la recopilación de MUSGRAVE - SHOUP, *Ensayos sobre Economía Impositiva*, traducción española del Fondo de Cultura Económica, ps. 429 y 456.

⁵ GRIZIOTTI, B., "Teoría dell'ammortamento delle imposte e sue applicazioni", *Giornale degli Economisti*, vol. LVI (1918).

⁶ MUSGRAVE, R. A., *op. cit.*, ps. 406 y 407.

⁷ MUSGRAVE, R. A., *op. cit.*, ps. 214 y 216, 219 y ss.

supuestaria. Y subraya que adopta el método de la estática comparativa entre el estado de cosas existente en la economía antes de producirse un cambio en la política presupuestaria y la nueva situación de equilibrio a la que se llega como consecuencia de todos los ajustes, o sea, el cambio total, “sin que importe en qué parte del sistema ocurren, o si han sido alcanzados por un camino directo o indirecto”.

Incidencia específica y diferencial

En esta línea de pensamiento se define como incidencia el cambio resultante en la distribución de la renta disponible para uso privado como consecuencia de una modificación de la política presupuestaria.

En particular, si se asume un cambio en la política impositiva, quedando inalterados los gastos públicos en términos reales, las alteraciones resultantes constituyen la *incidencia específica* del impuesto. Si se considera además un presupuesto equilibrado y se sustituye un impuesto por otro, a paridad de rendimiento, los cambios distributivos resultantes de la comparación constituyen la *incidencia diferencial* del impuesto.

En todos los casos, aun en aquellos que reflejan sustituciones de impuestos en un presupuesto con fines compensatorios, o que utilicen el proceso recursos-gastos para lograr la estabilización de los precios y el pleno empleo, la incidencia se mide mediante el examen comparativo de las situaciones de equilibrio general.

Traslación y ajuste general

En este esquema, la traslación —proceso de alteración de los precios por las variaciones de los equilibrios parciales como consecuencia de la creación o modificación del impuesto— pierde interés y debe ser sustituida por el concepto de “proceso general de ajuste en respuesta a un cambio en la política presupuestaria” englobando todos los ajustes y los efectos sobre la distribución y sobre la producción, directos o indirectos. Empero, Musgrave propone rescatar el uso del término “traslación” para indicar, no ya una línea de ajustes separada de las otras, sino la comparación entre la incidencia de impacto y la incidencia efectiva, entendiendo por incidencia de impacto “el cambio que resultaría si la situación de un nuevo contribuyente se redujera en la cuantía de la suma de impuestos o la situación de renta de un contribuyente anterior mejorara en la cuantía de la disminución de impuestos, permaneciendo inalteradas las situaciones de todos los demás”; y, por incidencia efectiva, “el cambio real en la distribución que resulta cuando se establece un impuesto dado o se hace una sustitución de impuestos”.

Hicks

Incidencia formal y efectiva

Por otra parte, Úrsula K. Hicks⁸ distingue entre la incidencia formal —esto es, la porción de ingresos individuales pagados al fisco en un período determinado, a los fines de la contabilidad social—; y la *incidencia efectiva*, esto es, el resultado de todos los ajustes económicos a través del tiempo y del espacio, originados por un impuesto particular. El concepto de *incidencia efectiva* abarca las consecuencias más amplias de un impuesto, no sólo las primarias o secundarias y por ello es preferible a los términos de “efectos” o de “difusión”.

Enfoque del costo total

Un enfoque que no es novedoso pero que ha ido cosechando nuevos adeptos en las filas de economistas y financistas⁹ y que es el fruto de la expansión en el campo de la economía y de las finanzas públicas del punto de vista de los empresarios y de la contabilidad, construye el fenómeno de la traslación sobre la base de la formación de los precios. Éstos son el resultado, desde el punto de observación de la oferta, del costo total que incluye, además de los rubros habituales de costos fijos y costos variables, un beneficio normal y los impuestos, sin excluir siquiera el impuesto real y hasta el impuesto personal a la renta.

Esta construcción está concebida para sustituir el enfoque marginalista y pone en tela de juicio también la doctrina de la optimización del resultado total elaborada por las teorías económicas de los equilibrios particular y general.

No compartimos todos los aspectos de esta doctrina heterodoxa, pero creemos que aunque los empresarios y los contadores estén equivocados en sus creencias acerca de la formación de los precios y los puntos de óptimo costo unitario medio y de máximo beneficio del monopolista y de los competidores monopólicos, si adaptan su conducta en el mercado y en el dimensionamiento de sus empresas a dichas convicciones, constituirán un régimen de mercado congruente con sus convicciones y no con la doctrina adversa, por muy científica que fuere.

Lo señalado coincide esencialmente con el llamado teorema de W. I. Thomas, destacado sociólogo norteamericano, quien lo enunció de la si-

⁸ HICKS, Úrsula K. Ver su terminología del análisis impositivo en *Ensayos sobre Economía Impositiva*, recopilados por MUSGRAVE - SHOUP, traducción española del F.C.E. ps. 236-249. El distingo entre incidencia formal e incidencia efectiva se halla en las ps. 248 y 249.

⁹ Éstos son los británicos Hall, Hitch, Harrod y Hague y el norteamericano Sweezy, quienes aceptan la doctrina contable y empresarial respecto a que los impuestos son costos y como tales deben ser considerados en el proceso de formación de los precios.

guiente forma: "Si las personas definen a una situación como real, esa situación se torna real en sus consecuencias"¹⁰.

Volveremos a examinar estos enfoques en los capítulos referentes a los distintos impuestos¹¹.

Parece muy arduo, además, elegir uno de los métodos de análisis reseñados.

4. NUESTRA OPINIÓN

Concordamos con Musgrave en que, a) no tiene significado la búsqueda del *contribuyente final donde se detendrían* los procesos de traslación, alcanzándose —de esta manera— la incidencia del impuesto, y b) que no hay porqué suponer que el proceso de traslación se detenga y de allí en adelante empiecen los *efectos* de los impuestos.

No compartimos, en cambio, la posición del mismo autor en el sentido que los efectos de los impuestos no pueden prescindir de los efectos del gasto público.

La razón consiste en que el proceso ingreso-gasto es un esquema doctrinario que explica el fenómeno financiero desde el punto de vista de la racionalidad o del logro del máximo bienestar, en un ámbito en que no operan los precios del mercado. En el proceso de producción de bienes y servicios públicos, aun en un enfoque macroeconómico, se efectúan en el mercado los gastos públicos mientras que los impuestos son establecidos por el legislador, algunas veces introduciendo una cuña entre la demanda y la oferta de los bienes, representada por la imposición, en otros casos afectando la renta o el patrimonio de los contribuyentes, sin interferencias con el mercado. Objetivamente, y también desde el punto de vista de los individuos que operan en el mercado, no existe relación alguna entre el gasto que efectúa el Estado y los impuestos que establece o que modifica o sustituye. De esta premisa descende la consecuencia que la incidencia de los impuestos depende de la conducta del o

¹⁰ Según cita de MERTON, Robert K., en "La profecía que se autorrealiza" en su *Social Theory and Social Structure*.

¹¹ Una interesante aplicación del enfoque del costo total como vehículo de la traslación de impuestos varios, ha sido efectuada por MAC DONELL, Stella Maris - AMIGO, Rubén Oscar, en el *Boletín de la DGI (Dirección General Impositiva de la República Argentina)*, nro. 260, p. 101, en el trabajo sobre la "Repetición de impuestos. Aspectos tributarios, económicos y jurídicos", con motivo de la polémica encendida como consecuencia de un fallo de la Corte Suprema de Justicia de la Nación Argentina que estableció, rescatando una jurisprudencia emitida decenios atrás, que la repetición de impuestos pagados indebidamente no procede si el contribuyente no prueba que dicho impuesto no ha sido trasladado por él hacia adelante o hacia atrás, de modo que resulte que el pago indebido lo ha perjudicado realmente. Ahora bien, dichos autores, reseñan por un lado la teoría jurídica de la repetición de lo indebido y, por otro lado, la teoría de la traslación, llegando a conclusiones que apoyan la sentencia de la Corte.

de los contribuyentes quienes ignoran o sólo descuidan la existencia del gasto estatal, ajustando su demanda y oferta con prescindencia de los efectos del gasto público.

El argumento utilizado por De Viti de Marco para fundar su teoría de la traslación en el sentido que el impuesto no hace aumentar el costo de producción cuando el impuesto pueda considerarse como un precio de equilibrio de los bienes y servicios públicos, supone como cierto que el contribuyente, al pagar el impuesto no sólo tiene presente la existencia de los gastos públicos para producir bienes y servicios, sino que determina si el impuesto que se le pretende cobrar es el precio de equilibrio por su goce de dichos bienes y servicios públicos. La inexistencia del mercado como campo de acción de la actividad financiera, implica una separación entre los gastos y los recursos públicos que excluye la posibilidad de una apreciación por parte de los contribuyentes de la utilidad del gasto y de la desutilidad del impuesto para aceptar el tributo como un precio de equilibrio y absorberlo sin traslación alguna.

El estudio de la incidencia y de los efectos de los impuestos mediante la comparación de dos situaciones de equilibrio general antes y después del cambio de la política fiscal, es un método adecuado para un enfoque macroeconómico de la economía incluyendo la actividad del sector público. Pero dudamos que sea el método más apropiado para seguir paso a paso los ajustes de la economía como consecuencia de un nuevo impuesto o su modificación.

El método de los equilibrios particulares, pese a sus limitaciones, permite desentrañar los cambios y ajustes del mercado frente a un impuesto. Los conceptos de percusión, traslación, incidencia, difusión, remoción, capitalización y amortización según la doctrina tradicional, si no reflejan los cambios globales, en la economía por efecto de los impuestos, son útiles como instrumentos de análisis.

5. EFECTOS DE LOS IMPUESTOS

Procederemos, pues, al examen de cada una de las etapas de ajustes de la economía, siguiendo el camino de la doctrina tradicional, sin perjuicio de incursionar en el análisis de otras doctrinas, cuando ello sea conveniente para un mejor conocimiento de los fenómenos.

Percusión o impacto de los impuestos

Ya dimos el significado de estos términos¹².

¹² Ver *supra*, p. 326.

Traslación

Puede verificarse este efecto en diferentes formas: Establecido un impuesto sobre determinada industria, pueden producirse modificaciones de la oferta, de la demanda y de los precios resultantes, de modo que se crea una nueva situación de equilibrio en el mercado del producto sometido al impuesto o de los bienes intermedios y factores de la producción referentes a la rama de la actividad económica de que se trate.

El proceso de traslación se realiza esquemáticamente así:

a) El contribuyente de derecho, o sea el percutido, consigue restringir su oferta del bien que produce y/o vende en el mercado, con la consecuencia del aumento del precio a cargo de su comprador. Esta formulación es valedera sólo en los casos de monopolio o de competencia monopólica o imperfecta, puesto que en el régimen de competencia perfecta el productor —individualmente considerado— no puede aumentar el precio del mercado por su propia decisión y conducta. Una hipotética tentativa de aumento del precio produce la desaparición total de la demanda a que hace frente, ya que ésta es absolutamente elástica. Una hipotética restricción de oferta por parte del productor individual sólo ocasionaría un perjuicio para él, puesto que al precio del mercado hubiera podido colocar su producción total.

Para reflejar el fenómeno de la traslación en un régimen de competencia perfecta es necesario modificar la enunciación del caso en la forma siguiente:

Por una salida de los productores marginales se restringe la oferta total de la industria gravada, aumentándose el precio del producto en beneficio de los productores intramarginales.

Estos casos representan la *traslación hacia adelante* o *protraslación*.

b) El contribuyente de derecho, o sea el percutido, consigue disminuir su demanda de factores o bienes intermedios logrando —así— una disminución del precio de dichos factores o bienes que adquiere. Esta formulación presupone la existencia de un monopsonio (monopolio de la demanda) o de una competencia monopsonica, ya que sólo en tales hipótesis el productor puede, mediante la disminución de la demanda, obtener un menor precio. Suponiendo la existencia de una competencia perfecta, puede admitirse la disminución del precio de adquisición de los factores y bienes intermedios si la disminución de la demanda es la consecuencia de la salida del mercado de los productores marginales. La restricción de la demanda por un productor solo no hace alterar; en dicho régimen, el precio de los factores y bienes intermedios en el mercado.

Este proceso se denomina *traslación hacia atrás* o *retrotraslación*.

c) Puede haber, también, un proceso de *traslación oblicua* hacia adelante, cuando el contribuyente percutido logra trasladar el impuesto a

través
la ofe
d
cuanc
pra d
mand
pleme

Elemen

S
los el
puest
la tra
I
tal) l
a
t
polio
c
deter
sus p
espec
y con
renta
nales

c

lació

f

§

l

4

estos

a) El

]

deno

dema

]

magr

del c

algún

través del aumento del precio como consecuencia de una disminución de la oferta no del bien gravado, sino de otro bien de producción conjunta.

d) Análogamente, puede haber una traslación oblicua hacia atrás, cuando el contribuyente percutido consigue disminuir el precio de compra de un factor o bien intermedio, mediante la disminución de la demanda no del factor o del bien gravado, sino de otro factor o bien complementario.

Elementos determinantes de la traslación

Sin que la enumeración que sigue sea exhaustiva, reseñamos en ella los elementos que condicionan el fenómeno de la traslación de los impuestos en general, reservando, para un análisis posterior, el estudio de la traslación de los diferentes tipos de impuestos en especial.

Influyen sobre la traslación y su grado (total, parcial o más que total) los siguientes factores:

a) Monto del impuesto.

b) Régimen del mercado (competencia perfecta, monopolio, oligopolio, monopolio bilateral, competencia imperfecta, etc.).

c) Tipo de impuesto (de sumas fijas, sobre la producción y venta de determinados bienes de consumo, por unidades, peso o volumen o por sus precios de venta; sobre los beneficios de una industria o comercio en especial o general y uniforme sobre los beneficios de todas las industrias y comercios; impuestos de una sola vez o periódicos; impuestos sobre las rentas excedentes o sobre los beneficios normales; impuestos proporcionales o progresivos, etcétera.

d) Régimen de costos de la industria (costos constantes, costos crecientes, costos decrecientes).

e) Elasticidad de la demanda o de la oferta (según se trate de la traslación hacia adelante, o de la traslación hacia atrás).

f) Plazo brevísimo, breve o largo.

g) Situación coyuntural.

h) Elasticidad o rigidez de la oferta de dinero por el sistema bancario.

A continuación, examinaremos brevemente el papel de cada uno de estos factores en el proceso de traslación.

a) El monto del impuesto

Este factor juega en el proceso de traslación un *rol* que podríamos denominar justificatorio o no de las modificaciones de la oferta o de la demanda y de los precios.

En efecto, cuando el impuesto es de escaso monto en relación con la magnitud de las operaciones económicas o con la renta o el patrimonio del contribuyente de derecho, puede ocurrir que éste aun cuando tenga algún poder monopólico que le permita restringir su oferta o su deman-

da con el fin de lograr un aumento de sus precios de venta o disminuir sus precios de compra no considere la carga fiscal tan importante como para alterar su posición en el mercado mediante ajustes que, de por sí, tienen un costo operativo e involucran siempre ciertos riesgos o desventajas, que neutralizarían el beneficio de la traslación.

Cosciani señala que un impuesto pequeño en su monto es una premisa metodológica para el estudio de los procesos de traslación con el enfoque de los equilibrios particulares, mientras que en la hipótesis de los impuestos de monto considerable se debe abandonar ese planteamiento y admitir las modificaciones del equilibrio general¹³.

b) Régimen del mercado

Los estudios clásicos de la traslación y también los más modernos, concuerdan en distinguir los procesos de la traslación tanto en el enfoque de los equilibrios particulares como en el del equilibrio general, según que el régimen del mercado en el cual se verifica la percusión del impuesto sea de competencia perfecta, de monopolio o de competencia monopólica o imperfecta. También se analiza el fenómeno de la traslación en los casos de duopolio, de oligopolio o de monopolio bilateral.

El primer caso a analizar es el de la competencia perfecta. Su planteamiento se efectúa hoy más que nada por razones metodológicas, porque todos admiten la dificultad de poder hallar en la realidad un régimen de mercado que responda plenamente a los requisitos de la competencia perfecta.

La diferencia fundamental entre los efectos del impuesto en el régimen de competencia perfecta y en los demás regímenes, es la imposibilidad que el contribuyente —o sea la empresa percutida— pueda, por su voluntad y acción de restricción de la oferta de sus productos alterar el precio de venta, ya que no tiene significación alguna su conducta en el mercado por su dimensión infinitamente pequeña¹⁴. Análogas consideraciones merece la restricción de la demanda de bienes intermedios y factores por un productor individual que no tiene efecto alguno en los mercados respectivos.

La mayor libertad de acción del productor frente a la creación del impuesto es la del monopolista absoluto, por cuanto puede modificar su oferta de productos y, consecuentemente, modificar los precios. Pero su libertad tiene límites ineludibles dados por las variaciones de los costos y por la elasticidad de la demanda. Los límites mencionados pueden resumirse en las siguientes alternativas:

¹³ COSCIANI, C., *op. cit.*, p. 324.

¹⁴ Ver *supra*, p. 326.

a) El monopolista no había —antes del impuesto— alcanzado su punto óptimo de producción y de precio. En tal caso el impuesto que se crea puede inducirlo a modificar su oferta y sus precios buscando su punto óptimo (punto de *Cournot*).

b) El monopolista había alcanzado, antes del impuesto, su óptimo. En este caso hay impuestos que no alteran su equilibrio y que, por lo tanto, serán absorbidos por el monopolista; o impuestos que alteran dicho equilibrio y debido al reajuste que el monopolista puede introducir en su oferta y en los precios, pueden provocar su traslación total o parcial hacia los consumidores.

Otros regímenes de mercado en los que la creación del impuesto puede alterar las condiciones de equilibrio preexistentes son el oligopolio (con el caso particular del duopolio); la competencia monopólica o imperfecta.

Aunque en éstos puedan —a veces— producirse, por la creación de impuestos, procesos análogos a los del régimen de competencia perfecta y —a veces— análogos a los del monopolio, nos encontramos con regímenes especiales distintos de aquéllos. Los procesos de traslación deben ser analizados siguiendo los caracteres propios de tales regímenes y no tratando de formular algunos principios transaccionales o a medio camino entre la competencia perfecta y el monopolio.

El proceso de traslación presenta caracteres especiales en el fenómeno peculiar del monopolio bilateral, o sea en el régimen de mercado en que se encuentran frente a frente dos monopolistas, uno por la oferta y otro por la demanda¹⁵.

c) Tipos de impuestos

Los diferentes tipos de impuestos influyen de manera multiforme sobre los procesos de traslación. Sólo en contados casos, sin embargo, encontramos tipos tales que los impuestos por sí solos se trasladan o no se trasladan, cualesquiera fueren los demás factores que estamos reseñando.

1. El primer tipo de impuesto, desde el punto de vista del sistema de determinación de su medida, es el que se establece en una *suma fija*. Este impuesto es independiente de las variables que juegan en el mercado o sea tanto de las variaciones de la cantidad de producción como de los precios.

2. Impuesto específico. Es un impuesto que se mide en función de la producción en su número de unidades, volumen o peso, pero es independiente de los precios.

¹⁵ Véase su aplicación en el caso de impuestos sobre los sueldos y salarios y sobre los aportes y contribuciones de la seguridad social, *infra* ps. 967-970.

3. Impuesto *ad valorem*. Es un impuesto que varía según la producción o las ventas medidas según sus precios.

Los impuestos generales no permiten a los empresarios dejar la industria de su ramo para transferirse a otra industria no gravada, ya que todas lo son por igual. Éste es uno de los factores adversos a la posibilidad de la traslación del impuesto.

4. Impuestos generales sobre los consumos, las ventas o capitales; los beneficios de todas las industrias; los patrimonios y sobre la renta de las personas físicas.

5. Impuestos especiales. Sobre los consumos, las ventas, los capitales o sobre los beneficios de una industria determinada, sobre bienes patrimoniales o sobre ciertas ganancias de las personas físicas.

Estos impuestos especiales (así llamados en oposición a los generales antes mencionados), permiten el traslado de los consumos, capitales y otros factores hacia consumos, inversiones, etcétera, en ramos industriales o comerciales no gravados. Se producirá, entonces, en la industria gravada una disminución de la oferta y, por consiguiente, un aumento de los precios o sea una traslación hacia los consumidores.

6. Impuestos por una sola vez. Los impuestos establecidos por una sola vez, tanto si se trata de impuestos generales, como si se trata de impuestos especiales, pueden ser absorbidos por los contribuyentes percutidos, los que —por el carácter extraordinario del gravamen— pueden soportar el sacrificio patrimonial sin retirarse de la competencia ni alterar los precios de venta de sus productos ni los precios de compra de los factores o de los bienes intermedios.

7. Impuestos periódicos. Pueden ser los generales y los especiales, como también los personales a la renta o al patrimonio. Por su sola existencia legal promueven los ajustes en el mercado que, junto con otros factores, producen la traslación. Si se trata de impuestos periódicos al producto de inversiones duraderas, pueden producir en lugar de la traslación, la capitalización en perjuicio de los propietarios, de la cual ya hemos hablado¹⁶.

8. Impuestos sobre las rentas excedentes. Nace con David Ricardo y se generaliza con Hobson, Griziotti y otros autores, la doctrina según la cual los impuestos que gravan rentas diferenciales o excedentes, llamadas también superrentas o rentas en los réditos, incluyendo el caso de la renta del consumidor, no se trasladan. No hay controversias acerca de esta afirmación teórica, pero sí las hay con respecto a la posibilidad de definir con precisión e individualizar, en la práctica, los fenómenos de las rentas diferenciales.

9. Impuestos sobre los réditos normales. A diferencia de los mencionados en el punto anterior los impuestos que gravan las retribuciones

¹⁶ Ver *supra*, ps. 325-329.

normales de los factores, incluyendo el beneficio normal del empresario, son trasladables. Subsiste la dificultad de deslindar las retribuciones normales de las rentas excedentes, pero a la inversa del caso anterior, con la consecuencia que se reputen trasladables impuestos que pretenden gravar réditos normales y en realidad afectan a las rentas excedentes.

10. Impuesto progresivo. Aludimos a los casos del impuesto a la renta global de las personas físicas, como asimismo al impuesto al gasto y al patrimonio neto también de las personas físicas. La progresión es un carácter del impuesto atribuible a la personalización del gravamen que el contribuyente no puede salvo en el caso del monopolio hacer jugar en el mercado modificando la oferta para obtener un aumento del precio, aunque la demanda de sus productos sea muy inelástica.

d) Régimen de costos de la industria

El régimen de costos de la industria influye sobre la traslación en el caso en que el impuesto pueda ser considerado como un acrecentamiento de los costos. Ello ocurre, por ejemplo, cuando el impuesto es una suma fija en función de la producción (unidades producidas, peso o volumen de los bienes producidos) o del monto total de ventas (o sea precio por cantidades).

La doctrina tradicional examina las variaciones de los costos como consecuencia de los impuestos, distinguiendo tres regímenes: costos constantes, costos crecientes y costos decrecientes (antes de la aplicación del impuesto). Estos regímenes de costos no están referidos a las empresas sino a la industria que agrupa todas las empresas de un mismo ramo. Sólo en el caso del monopolio los costos de la industria son también los costos de la empresa.

Depende del régimen de costos que la traslación se verifique, si concurren los demás factores, en su totalidad, en menos o en más del total del impuesto. A ellos conducen —respectivamente— los regímenes de costos constantes; en los que el aumento del precio es igual al monto del impuesto; crecientes en los que el aumento del precio debido al impuesto se neutraliza en parte por la disminución de los costos; y decreciente, en que el aumento del precio debido al impuesto se suma al mayor costo correspondiente a las menores cantidades vendidas.

e) Elasticidad de la demanda o de la oferta

La elasticidad de la demanda influye sobre la traslación hacia adelante; la elasticidad de la oferta influye sobre la traslación hacia atrás.

En el primer supuesto, cuanto menos elástica sea la demanda tanto menor será la disminución de la cantidad demandada, con la consecuencia que será mayor el sacrificio que el impuesto trae al adquirente y menor el que soporta el productor.

En el segundo supuesto, cuanto mayor sea la rigidez de la oferta de un factor o de un bien intermedio, tanto mayor será la cantidad ofrecida a pesar de la disminución del precio. Será pues, mayor el sacrificio que soporta la oferta de los factores o de los bienes intermedios y menor el de la empresa percutida.

Una observación general se hace necesaria con respecto a la traslación, especialmente en los casos de los impuestos selectivos a los consumos o de los impuestos sobre la producción de bienes: la circunstancia de que los ajustes en los equilibrios particulares originados por el impuesto provoquen un aumento del precio igual o mayor que el impuesto mismo, no impide que el productor pueda sufrir un perjuicio por el impuesto mismo, si la cantidad vendida en definitiva multiplicada por el nuevo precio arroja un ingreso total inferior al que existía antes del impuesto. Lo mismo vale *mutatis mutandis*, en el caso de la traslación hacia atrás.

f) Factor tiempo

La traslación, como proceso de modificación de los equilibrios particulares o general, a causa de un nuevo impuesto, se desarrolla en el tiempo y su análisis debe, por tanto, tener en cuenta los ajustes que se operan en los diferentes plazos.

Hay, en primer término, traslación en un plazo brevísimo, que la doctrina de lengua inglesa denomina "traslación en el período de mercado". En esta hipótesis se verifica la traslación a través de la modificación de los precios de oferta de las existencias de las mercaderías listas para su entrega.

Hay traslación a corto plazo, en los casos en que las variaciones de la oferta y de los precios dependen, entre otros factores, de la disponibilidad de las instalaciones y equipos productivos y de su grado de utilización.

Finalmente, a largo plazo, la traslación depende de la existencia o no de factores de la producción disponibles en gran medida o en cantidad limitada. La traslación se operará previo ajuste de la capacidad productiva de la industria.

Debemos subrayar que los ajustes en la capacidad productiva de la industria pueden no desembocar en la traslación sino en la remoción del impuesto¹⁷.

La duración del proceso de traslación desde la percusión hasta la incidencia es sumamente variable, no sólo porque depende de los ajustes a diferentes plazos, sino también por la variabilidad del número de traslaciones que pueden verificarse en las diversas etapas del proceso productivo y de comercialización de los productos.

¹⁷ Ver *supra*, ps. 327-328; *infra*, ps. 341-342.

Es evidente que las modificaciones de los equilibrios partiendo de una situación dada y hasta el último proceso de traslación verificado, pueden verse interferidas por otras modificaciones no atribuibles al impuesto sino a otros factores causantes de las mismas, a veces dependientes de nuevos cambios de la política fiscal, de la política monetaria, o de la política de precios, o a veces inherentes a la economía general con prescindencia de la actividad del Estado. Dichas interferencias pueden desviar totalmente los procesos de traslación, como asimismo los otros efectos posteriores a la incidencia.g) *Situación coyuntural*

A pesar del carácter estático del análisis de las modificaciones de los equilibrios particulares, nos parece necesario incluir, entre los factores que influyen sobre la traslación a la situación coyuntural.

En el caso de situaciones de euforia económica, acercándose a la situación de plena ocupación y de precios crecientes, la traslación hacia adelante se verá facilitada por cuanto los aumentos de precios de los productos por el impuesto se esconderán en los aumentos debidos al alza general. Por el contrario, resultará difícil la traslación hacia atrás sobre los precios de los factores, puesto que el auge económico promueve la mayor elasticidad de la oferta de los capitales o del trabajo.

En una situación de recesión y tendencia hacia la depresión y disminución de los precios, aumenta la elasticidad de la demanda de los productos y la rigidez de la oferta de los factores, razón por la cual será menor la demanda de los consumidores frente al aumento del precio debido al impuesto y también será mayor la oferta de los factores frente a la disminución de la demanda. Por consiguiente, en una situación de recesión económica resultará más difícil la traslación hacia adelante y más fácil la traslación hacia atrás.

h) Elasticidad o rigidez de la oferta de dinero por parte del sistema bancario

También la elasticidad o la rigidez de la oferta de dinero por parte del sistema bancario influye sobre la traslación. La necesidad de hacer frente al pago de impuestos de nueva creación, implica ya para el propio contribuyente de derecho la necesidad de proveerse de dinero para cubrir esa erogación, aunque esté convencido —y esté acertado en ese convencimiento— que podrá trasladar el impuesto hacia adelante o hacia atrás. La financiación puede serle suministrada por la propia oficina recaudadora bajo la forma —en uso, por ejemplo, en la Argentina— de aceptación de letras; o bien por algún banco comercial. Tratándose de un nuevo impuesto, la financiación exige que el sistema bancario en general responda a los nuevos requerimientos de liquidez tanto del contribuyente percutido como de aquellos que adquieren los productos sujetos al nuevo impuesto. Si el sistema bancario no expande suficientemente el suministro de dinero, podrá verse frenado el proceso de traslación y vi-

ceversa. Ello puede responder a una política intencional tendiente a evitar un brote inflacionario, o bien puede ser un efecto involuntario de una conducta contradictoria o no bien coordinada de la política fiscal y de la política monetaria.

Acotemos que si se aceptara la doctrina de las finanzas funcionales de Abba Lerner, debería excluirse siempre la posibilidad que el sistema bancario suministrara liquidez a los contribuyentes para hacer frente al pago de los impuestos, por cuanto éstos, según esa doctrina no tienen otro objetivo que el de restringir la liquidez del sector privado¹⁸. Desde luego, el factor de la elasticidad o de la rigidez de la oferta de dinero trasciende el fenómeno de la traslación y se proyecta en el planteamiento del equilibrio general y sus variaciones. En particular, la elasticidad o rigidez de la oferta monetaria deben considerarse como circunstancias relevantes en la política de finanzas compensatorias o sea, de estabilización.

Remoción del impuesto

Este efecto ha sido expuesto ya por A. Smith. Su realidad ha sido reconocida por casi todos los cultores de la ciencia económica, aunque sociológicamente resulte un fenómeno a veces odioso por sus implicancias, como lo veremos dentro de poco.

La remoción del impuesto es, en cierto modo, un efecto alternativo con la traslación, en el sentido que si hay traslación, no hay remoción y ésta presupone la incidencia. Puede ocurrir, sin embargo, que ese impuesto sufra una traslación y aun repetidas traslaciones hasta incidir sobre el llamado contribuyente de hecho y que éste no pudiendo a su vez trasladarlo, realice los cambios de su comportamiento económico que dan lugar a la remoción.

El contribuyente incidido (en primer término o luego de una o varias traslaciones) puede incrementar su oferta aun a costa de una disminución del precio a fin de compensar con mayor sacrificio la pérdida de renta ocasionada por la incidencia.

El caso típico es el del asalariado que al ver disminuido su salario real por la incidencia de un gravamen sin posibilidad —a su vez— de trasladarlo, decide aumentar sus horas de trabajo (es indiferente que lo haga con su empleador o con otro) con el fin de restituir aun con mayor esfuerzo y disminución de ocio, su renta total a las condiciones preexistentes al impuesto. Con ello consigue un tipo de salario tal vez menor que el anterior, pero restituye el salario absoluto total a su monto inicial.

El aspecto odioso desde el punto de vista sociológico está en la consecuencia, puesta de relieve por los economistas clásicos, respecto a que

¹⁸ Véase el amplio análisis de este problema en MUSGRAVE, R. A., *op. cit.*, parte 4ª, cap. 22.

conviene
riado a a

Es ir
exactitud
gravámer

Aun
de remoc
tes en el
do, afect
de trabaj
fluas o ca
modo un

Tam
dar, podi
sos prod
superfluc
duciendo

Clar
tos pued
ción de l
traslació
el proble
ción hac
hay rem
instrume
da de fa

Difusión

Los
duda alg
incidido
disminu
porcione

La :
del cons
mir o a
tanto m
bre sect
sión ma
dad, el e
de bien
tes de a
la incidi

conviene el impuesto que grave a los salarios porque estimula al asalariado a aumentar su trabajo.

Es inútil subrayar que esta sugerencia nada tiene que ver con la exactitud del análisis que pone de relieve el efecto de la remoción de los gravámenes.

Aunque no todos los autores reconozcan la amplitud del concepto de remoción, éste, en nuestra opinión, puede comprender otras variantes en el comportamiento del contribuyente incidido. El propio asalariado, afectado por el impuesto, puede, en lugar de aumentar su cantidad de trabajo, racionalizar el mismo, evitando actos y operaciones superfluas o capacitándose y perfeccionándose en sus tareas, logrando de este modo un mayor salario total.

También la empresa incidida por un impuesto que no pueda trasladar, podrá recuperar su monto mediante la racionalización de los procesos productivos, por ejemplo: eliminando derroches, reduciendo gastos superfluos, mejorando la organización del trabajo. En una palabra, reduciendo costos en vez de aumentar los precios.

Claro está que en la conducta de la empresa tendiente a reducir costos puede incluirse la sustitución de factores o, en general, la disminución de la demanda de ciertos factores o insumos, con la cual habrá una traslación hacia atrás y no una remoción del impuesto. Se plantea, pues, el problema de deslindar —en ese supuesto— la remoción de la traslación hacia atrás. Creemos que el criterio discriminatorio reside en que hay remoción en todos los ajustes de la empresa que no tengan como instrumentos las restricciones de la oferta de productos ni de la demanda de factores e insumos. En los casos opuestos, hay traslación.

Difusión del impuesto

Los efectos más inmediatos y generales de la incidencia son, sin duda alguna, los siguientes: disminución de la renta del contribuyente incidido. Ésta provoca —a su vez— una disminución del consumo o una disminución del ahorro o la disminución de ambos en diferentes proporciones.

La aplicación del análisis keynesiano nos indica que la disminución del consumo y del ahorro dependen de la propensión marginal a consumir o a ahorrar. Cuando mayor sea la propensión marginal a consumir, tanto mayor será la disminución del consumo. Si el impuesto incide sobre sectores de la población de bajos o medianos ingresos, cuya propensión marginal a consumir es elevada y en ciertos casos se acerca a la unidad, el efecto de la incidencia fiscal será una disminución de la demanda de bienes de consumo. Si, en cambio, el impuesto incide a contribuyentes de altos ingresos, serán los ahorros los que mermarán por efecto de la incidencia.

Estas consideraciones nos llevan directamente al enfoque macroeconómico y de equilibrio general.

En efecto, las contracciones del consumo o del ahorro y sus consecuencias, según la situación coyuntural, pueden encuadrarse en el estudio macroeconómico de las modificaciones de los grandes agregados de la economía nacional. Las disminuciones de la demanda de factores e insumos y de bienes de consumo posteriores a la incidencia, afectan no sólo a los equilibrios particulares de los mercados sobre los cuales percute el impuesto, sino a todos los mercados en que puede difundirse la incidencia, por las disminuciones de la demanda de los bienes y de los factores.

Por otra parte, esta difusión ya no refleja los ajustes inmediatos provocados por la percusión del impuesto, sino que presupone cumplidos dichos ajustes. Ello trae como consecuencia que se suponga —razonablemente— que también se hayan cumplido por separado los efectos inmediatos de los gastos públicos, siendo lógico emprender la síntesis de los efectos de los gastos y de los recursos.

Vendrán así en examen los efectos de ambos lados del presupuesto, no sólo para determinar la eficiencia de la satisfacción de las necesidades públicas por medio del suministro de los servicios estatales y el logro de la óptima asignación de los recursos en toda la economía, sino también para planear la redistribución de los ingresos y la estabilización de los precios y del empleo pleno y el desarrollo económico.

La disminución del consumo, si se verifica en una situación de plena ocupación evita el efecto expansivo del nuevo gasto público. Entramos, entonces, en la hipótesis del presupuesto equilibrado, al cual nos hemos referido anteriormente¹⁹. Se verificará el efecto multiplicador, que —sin embargo— implicará una expansión de la renta monetaria mucho menor que con el supuesto de financiación por deuda pública o por emisión de dinero. De esta manera, se podrá evitar la inflación.

En épocas de depresión, la disminución del consumo significará quitar fuerza a la política del gasto público para la estabilización, lo que redundará en perjuicio de dicha política.

Por el contrario, la reducción del ahorro en época de plena ocupación puede originar un brote inflacionario, efectuándose el gasto público no a costa de la demanda privada de bienes de consumo, sino del ahorro.

Debemos aquí plantear dos hipótesis: a) que el ahorro disminuido por la incidencia se habría invertido, o sea, se habría destinado a la adquisición de bienes instrumentales. Ello promoverá una disminución de las inversiones privadas como consecuencia del alza del tipo de interés. Pero si el gasto público se destina a inversiones, se producirá —simplemente— una sustitución de inversiones privadas por inversiones públicas. Si, por el contrario, el gasto público se destina a gastos corrientes, se

¹⁹ Ver *supra*, p. 86.

producirá una disminución de la inversión total. b) Que el ahorro se hubiera mantenido ocioso. Habrá entonces un aumento del gasto financiero en forma tal, que no restringe el gasto privado. Cualquiera que fuere el destino del gasto público, se producirá un brote inflacionario.

Amortización o capitalización del impuesto

Este efecto consiste en la disminución del valor patrimonial de los bienes instrumentales durablemente invertidos, como efecto del impuesto, en el momento de su creación, que grava la renta de dicho capital.

El efecto consiste en la capitalización del impuesto a la tasa corriente (inversa de la tasa de interés) porque el impuesto afecta permanentemente el producto de la inversión, lo que implica una disminución del valor del capital, si no se altera la tasa de interés. El dueño del capital en el momento de la creación del impuesto sufre la pérdida del valor de aquél y no podrá recuperarlo al enajenar su inversión, por cuanto el adquirente pagará por esa inversión un precio igual a la capitalización a la tasa corriente, del producto neto, deducido el impuesto. Por consiguiente, el nuevo adquirente se habrá liberado del impuesto ya que para él, en el capital invertido ya ha sido descontado el valor actual del impuesto sobre todos los productos futuros.

La doctrina tradicional respecto de la amortización del impuesto puede resumirse en los puntos siguientes:

a) El fenómeno se verifica en todos los casos de impuestos reales permanentes sobre los productos de capitales durablemente invertidos, bajo las condiciones que se establecen en los puntos siguientes.

b) El impuesto debe ser especial —o sea— gravar sólo la fuente de productos; o diferencial, es decir, mayor para una clase de inversiones que para otra. Si el impuesto fuera general sobre todas las inversiones, la consecuencia sería una disminución de la tasa de rendimiento, con lo cual los valores de los capitales quedarían invariables no obstante el impuesto.

c) El fenómeno debe considerarse como un efecto de la incidencia que se verifica cuando no hay traslación del impuesto ni hacia adelante ni hacia atrás.

Es propiamente un efecto distinto de la traslación por cuanto no se opera periódicamente en todos los momentos en que se aplica el impuesto, sino que se produce en una sola vez disminuyendo el valor del capital invertido para quien era propietario en la oportunidad en que se creó el impuesto, independientemente de la operación de venta de la inversión. Ésta sólo es la exteriorización de la disminución del valor del capital, pero dicha disminución ya estaba cumplida a cargo del propietario.

Con respecto al primer punto, la doctrina moderna no comparte la necesidad que el impuesto deba ser periódico, ya que lo mismo puede ocurrir en el caso de un impuesto que se aplique una sola vez sobre las transferencias de capitales invertidos o de inmuebles.

Con respecto al segundo punto, la doctrina moderna tampoco admite la condición que el impuesto sea especial o diferencial y afirma la posibilidad que la amortización se verifique —también— respecto de un impuesto general sobre todos los capitales invertidos, ya que no se reconoce necesariamente como cierta la afirmación que un impuesto general haga bajar la tasa de interés.

Con respecto a la consecuencia de la venta, en el sentido que el comprador no pagará el impuesto sobre el producto de la inversión pues ya lo ha capitalizado y transferido al propietario anterior, observa De Viti de Marco que ello no es cierto, por cuanto también el adquirente puede haber soportado igual pérdida al vender su inversión para obtener el dinero necesario para efectuar la nueva compra. Nos parece exacta la observación pero ella no significa que los nuevos adquirentes no hayan amortizado el impuesto y sólo lo paguen formalmente sobre los productos futuros. Lo único cierto es que en determinados casos los adquirentes pueden, con anterioridad, haberse encontrado en la situación de los vendedores y haber sufrido la amortización del impuesto. Pero no todos los adquirentes deben —necesariamente— haber pasado por ese camino, porque puede tratarse de profesionales que adquieren la inversión con sus ahorros anteriormente no invertidos o de personas provenientes de otros países de donde traen sus ahorros o el resultado de la venta de sus inversiones anteriores.

De la comprobación que los impuestos reales producen la amortización y de la hipótesis concomitante que impuestos de larga vida pueden afectar a personas que han adquirido sus inversiones después de la creación del impuesto y que, por lo tanto, sólo continúan pagándolo nominalmente, se ha derivado la propuesta del rescate de los impuestos reales y de su sustitución con impuestos personales y a las superrentas²⁰. En la historia financiera hay dos ejemplos de operaciones de esta índole: la del rescate propuesto en el Gran Ducado de Toscana por el senador Gianni y decretado por el gran duque Pietro Leopoldo en 1788 y la del *land tax* en Inglaterra por William Pitt en el año 1775²¹. El primero fracasó, el segundo tuvo un éxito parcial.

El rescate de los impuestos reales no es, a nuestro juicio, una medida que se imponga —necesariamente— como consecuencia de la amortización, sin perjuicio que en determinadas circunstancias pueda ser aconsejable como una solución adecuada para los problemas de la política

²⁰ Así lo ha sostenido GRIZIOTTI, en diversos trabajos, entre los cuales citamos: GRIZIOTTI, B., "Teoría del ammortamento delle imposte e sue applicazioni", reproducido en *Studi di Scienza delle Finanze e Diritto Finanziario*, vol. II, Giuffrè, Milano, ps. 275-421.

²¹ Véase EINAUDI, L., "Capitalización y amortización de los impuestos", en *Encyclopedies of the Social Sciences*, vol. III, reproducido en la recopilación de MUSGRAVE - SHOUP, *Ensayos sobre Economía Impositiva*, traducción española del F.C.E., ps. 429 y sigs.

fiscal; por ejemplo, para contrarrestar un brote inflacionario, como lo propuso Griziotti durante la Segunda Guerra Mundial²².

Se ha objetado la realidad del fenómeno de la amortización del impuesto, argumentando que el valor de una inversión no depende sólo del valor actual de su rentabilidad, ya que los fenómenos especulativos o el propósito de asegurar el valor de los ahorros con su inversión en bienes de capital no sujetos a la devaluación monetaria, pueden contrarrestar o neutralizar la pérdida de valor de la inversión como consecuencia de la creación del impuesto.

Es obvio que la objeción es inconsistente metodológicamente, el análisis del fenómeno se hace con la premisa tácita del *caeteris paribus*. De hecho, además, el fenómeno de la amortización, aunque compensado por las alzas de los valores por otras circunstancias, existe y sin él el alza debida a otros factores sería más pronunciada.

Otros efectos

Desde un punto de vista totalizador de la actividad financiera, no deben dejarse de lado los efectos que provoca a nivel macroeconómico el presupuesto sobre la realidad económica, en el proceso recursos-gastos; efectos éstos que por razones metodológicas tratamos más arriba en la parte general del análisis del presupuesto y las finanzas públicas²³.

²² GRIZIOTTI, B., "La contrinflazione nella politica della guerra e del dopo-guerra", en *Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze*, 1940, I, ps. 87-100 y otros artículos en revistas y diarios; véase, del mismo autor: *Principios de Política; Derecho y Ciencia de la Hacienda*, Reus, Madrid, 1935, ps. 294 y ss.

²³ Véase *supra*, ps. 113 y ss.