

REVISTA
DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

PUBLICACIÓN MENSUAL

DEL

Centro Estudiantes de Ciencias Económicas.

DIRECTOR:

ROBERTO A. GUIDI

AÑO 1

NÚM. 4

OCTUBRE DE 1913



DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

1835 - CALLE CHARCAS - 1835

BUENOS AIRES

REPERCUSIÓN DEL IMPUESTO

1.—En los *impuestos directos*, los capitales o las rentas de los contribuyentes sufren una disminución proporcional a las tasas fijas o variables de cada gravamen.

Llamando C al capital, r al interés corriente del mismo, y t a la tasa del impuesto, es evidente que la renta Cr quedará disminuída en una cantidad Ct igual a la cuota del gravamen :

$$Cr - Ct = C(r - t)$$

será la renta reducida por el impuesto. Es decir, que el gravamen hará bajar el interés de r a $(r - t)$.

Ejemplo : suponiendo que el interés medio de los capitales territoriales sea del 8 o/o ó de 0.08, siendo la tasa de la contribución territorial del 6 por mil = 0.006, aquel interés quedará reducido a $0.08 - 0.006 = 0.074 = 7 \frac{2}{5}$ o/o.

Si el impuesto no pesa sobre el capital sino sobre la renta Cr , llamando s a la tasa, es evidente que dicha renta quedará disminuída en una cantidad Crs igual a la cuota del gravamen :

$Cr - Crs = Cr(1 - s)$ será la renta reducida por el impuesto. Es decir que el gavamen hará bajar el interés de r a $r(1 - s)$.

Ejemplo : suponiendo que el interés corriente de los capitales ferroviarios sea del 8 o/o o de 0.08, siendo la tasa del impuesto a sus utilidades del 3 o/o = 0.03, el interés quedará reducido a $0.08(1 - 0.03) = 0.08 \times 0.97 = 0.0776$, es decir, a $7 \frac{3}{4}$ o/o.

De lo expuesto se deduce que se debe proceder con prudencia en los gravámenes directos a los capitales y las ren-

tas, en nuestro país, donde necesitamos atraer los primeros y no ahuyentarlos cercenando sus provechos.

II. — En los *impuestos indirectos*, como los de aduana y los denominados internos, el gravamen cae sobre los artículos de producción extranjera o nacional y destinados a ser consumidos o utilizados en todo el país.

Es conocida la característica de esta clase de impuestos : no son abonados por los verdaderos contribuyentes (habitantes del país, obligados al sostenimiento del Estado, en proporción a sus medios), sino por los importadores y productores, quienes anticipan el pago del gravamen, tomando a su cargo el reembolso, para obtener el cual, incorporan la cuota del impuesto al precio de coste o a los gastos de producción, al ofrecer los artículos gravados a sus consumidores.

Llamamos : p al precio de coste o a los gastos de producción de un artículo, incluidos amortizaciones, transportes, seguros, comisiones, etc. ; u , a la utilidad remuneratoria del comerciante o fabricante ; c , al número de compradores del artículo (demanda) ; v al número de vendedores del mismo artículo (oferta) : es evidente que la fórmula del precio de venta (valor en cambio) será :

$$P = c(p + u) : v$$

Si la oferta es igual a la demanda ($c = v$), la utilidad u será igual al interés corriente r de los capitales comerciales. Si la demanda es mayor (c mayor que v), el precio P aumentará y, por consiguiente, u será mayor que r . Si la oferta es mayor (c menor que v), el precio P disminuirá, y por consiguiente el comerciante obtendrá una utilidad menor que el interés corriente, pudiendo llegar a pérdidas, es decir, que siendo u menor que r , llegue a desaparecer, no cubriendo el precio ni los gastos de producción.

Pero es el caso que la demanda también puede disminuir : 1º. por pretender el vendedor una ganancia extraordinaria, aumentando el valor de u con la correspondiente elevación del precio inicial ; 2º. por ser considerables los gastos de producción, elevándose el precio inicial por aumentarse la cantidad p en el numerador de la fórmula transcrita.

En este último caso, para evitar que el precio de oferta llegue a la carestía, impidiendo que aumente el factor $(p + u)$,

el vendedor tendrá que compensar la elevación de p con una reducción equivalente de u o sea de las utilidades.

Tal es el caso del aumento en los gastos de producción o precio de coste de un artículo, por el impuesto indirecto que pesa sobre dicho artículo, y que convierte a p en $p + n$, llamando n a la cuota del gravamen.

Es evidente que si el precio de oferta aumenta, el número de compradores disminuirá, y reciprocamente: por consiguiente, las ofertas serán inversamente proporcionales a los precios iniciales de venta y por consiguiente a los gastos de producción que aumentan aquellos, cuando se quiere obtener la misma utilidad (u).

Siendo c el número de compradores para p , y llamando m el número de compradores para $p + n$, la proporción será:

$$p : p + n :: m : c$$

de donde $m = cp : (p + n)$.

Por consiguiente, aumentando el precio de coste o de fábrica con el gravamen n , el número de compradores disminuirá en la proporción $p : (p + n)$, es decir que para que no disminuya la demanda, conservándose el precio cerca del normal, debe atenuarse el aumento de p con una disminución proporcional de u .

Llamando l la utilidad u disminuída, tendremos:

$$l = pu : (p + n)$$

Ejemplo: el coste de producción de un paquete de cigarrillos es de 18 centavos, y el cigarrero pretende venderlo con una utilidad de 7 centavos, es decir, en 25 centavos. Pero el gravamen de 7 centavos por paquete le obligaría a elevar el precio a 32 centavos que, en la venta al por menor, se transformaría en 35 centavos, precio que disminuiría el número de compradores.

Entonces, el vendedor reduce sus utilidades, de acuerdo con la fórmula de $l = 18 \times 7$ dividido por $18 + 7$ igual a:

$$126 : 25 = 5 \text{ centavos.}$$

Precio: $18 + 7$ (impuesto) $+ 5$ (utilidad) = 30 centavos.

A este precio venderá, pues, el paquete, contentándose con una ganancia de 5 centavos en vez de la calculada de 7 centavos.

III. — Como se ve, los impuestos directos e indirectos producen una disminución proporcional en los intereses y

las utilidades, por ser deducidos de los primeros o por recargar los gastos de producción en detrimento de las últimas.

De ahí que los sujetos pasivos del impuesto, aquellos que lo abonan al Estado, (propietario, comerciante, industrial, etc), procuren hacer recobrar su anterior nivel a los intereses y provechos, arrojando parte de su carga sobre quienes no han sufrido el gravamen, pero que deben participar del mismo en virtud de la solidaridad social y del carácter indivisible de los servicios oficiales que son costeados por las imposiciones.

En los impuestos indirectos, ese reembolso se deriva de la naturaleza del gravamen: éste debe pesar sobre todos los habitantes, y los sujetos pasivos no son los verdaderos contribuyentes sino intermediarios entre éstos y el Estado.

Para explicar las formas de repartición del impuesto entre el que lo abonó y las personas que con él tienen relaciones económicas, los hacendistas han recurrido a las leyes físicas que rigen las reflexiones e irradiaciones luminosas y el choque o movimiento de los cuerpos sólidos, por ejemplo, en una mesa de billar.

IV. — Llámase *incidencia* del impuesto al efecto producido en los bienes del sujeto pasivo o contribuyente inmediato.

Cuando éste, como en el caso del cigarrero, incluye en el precio del artículo la cuota del gravamen, haciéndose reembolsar por el comprador o consumidor, se dice que hay *reflexión* o *traslación* del impuesto. Es lo que Wagner llama *Fortwälzung* (hacer rodar).

Si el que ha recibido «por reflexión» una parte o todo el impuesto abonado por el contribuyente directo, hace de modo que el gravamen vaya a pesar sobre un tercero, se dice que hay *repercusión* del impuesto, llamada por Wagner, *Weiterwälzung* (circulación). El impuesto va circulando en esa forma, y como casi siempre queda una parte a cargo de cada uno de los pacientes de la repercusión, esta es una forma de equitativa distribución del impuesto: así, los derechos de aduana son abonados por el importador, éste los traslada al comerciante y éste al consumidor.

El impuesto, después de haberse reflejado o de reper-

cutir en una o más categorías de personas, suele volver al punto de partida, en forma de *retroceso* o *Ruckwärtzung*, como le llama Wagner. Así el agricultor o el fabricante endosan sus gravámenes a la clientela de comerciantes, pero éstos recargan a su vez el precio de sus artículos que, adquiridos por los comerciantes y agricultores, les devuelven una parte del gravamen trasladado. El alza de los salarios suele producir un retroceso análogo, repercutiendo al final sobre los consumos de los obreros.

Los tres fenómenos enumerados no se producen aisladamente. El que ha pagado el impuesto lo subdivide entre sus productos y emplea la reflexión para repartirlo entre todos sus clientes, produciéndose una especie de *irradiación* o *difusión* del impuesto.

Puede ocurrir, empero, que el contribuyente no quiera distribuir el impuesto, prefiriendo compensarlo: sea con un aumento en la producción que disuelva el gravamen en dosis inapreciables; sea perfeccionando sus medios de producción para obtener provechos equivalentes al impuesto, por la mejora de los productos o la reducción en los gastos de explotación. Es lo que Wagner llama *Abwälzung* (desviación) y que es una verdadera *compensación* del tributo.

Existe, finalmente, otro sistema de neutralizar el impuesto, y es el usado por nuestros grandes bazares: se carga, en el precio de los artículos finos, no solamente su propio gravamen sino el de los artículos ordinarios: siendo elevados los precios de los primeros y pudientes sus compradores, no es sensible la acumulación; en cambio, los artículos ordinarios son vendidos sin el recargo del impuesto, y sus precios bajísimos sirven de reclamo eficaz a la empresa comercial.

V. — Es indudable que la *oferta* y la *demanda* ejercen poderosa influencia en el éxito de los sistemas de reflexión y repercusión de los impuestos. -

Para que pueda emplearse con provecho la traslación del impuesto entre el que lo abonó y sus clientes, es indispensable que no disminuya la demanda ni aumente la oferta, pues cualquiera de esas variaciones hará descender el «valor en cambio» o precio corriente, en detrimento de la utilidad y la cuota del impuesto, incluídas en dicho precio.

Tampoco puede tener lugar el retroceso del impuesto

si la demanda de los artículos expendidos por el contribuyente es mayor que la de los artículos que adquirirá de su comprador; éste no podrá devolver el gravamen por serle difícil incluirlo en el precio, reducido éste por la competencia mayor.

VI. — Es evidente que la reflexión, repercusión y difusión del impuesto, tienden a subdividirlo y repartirlo, distribuyendo su peso sobre la población que, al cabo de algún tiempo, cesa de percibir dicho peso.

Esta circunstancia, el gradual restablecimiento de la proporción entre los precios, alterada al crearse el gravamen, y, sobre todo, la distribución estable del impuesto, según las necesidades y por consiguiente según los recursos de cada uno, hacen que los gravámenes más antiguos lleguen a ser los más uniformes y los distribuidos con mayor equidad.

Las consideraciones anteriores nos conducen a tres corolarios:

1º. Es preferible aumentar un impuesto establecido, a crear uno nuevo.

2º. Los mejores impuestos son los de más fácil repercusión y mayor difusión.

3º. Antes de crearse un gravamen debe examinarse si las condiciones de la oferta y la demanda de las cosas que resultarían gravadas permitirán la traslación o la compensación del impuesto.

ERNESTO J. WEIGEL MUÑOZ.
