



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Traslación e incidencia de los impuestos a los réditos y a las transacciones

Blass, Justo A.

1933

Cita APA:

Blass, J. (1933). Traslación e incidencia de los impuestos a los réditos y a las transacciones. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Relacione

1504
135

UNIVERSIDAD

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.

TRASLACION E INCIDENCIA

DE LOS

IMPUESTOS A LOS REDITOS Y A LAS TRANSACCIONES.



Tesis

presentada por
Justo A. Blasz

LIBRERIA
Clas
Estantes: <u>413</u>
F. Cha. N.º

para optar al título de doctor en
ciencias económicas.

Buenos Aires.

1933.

21354



BIBLIOTECA

Introducción.

El tema elegido es de una importancia fundamental puesto que los efectos de un sistema tributario solo podrán amortiguarse, cuando se conozcan a fondo la naturaleza y la eficacia de los fenómenos llamados de repercusión, traslación o difusión. Se produce este fenómeno cuando el contribuyente primitivo recupera todo o parte del importe del impuesto que ha pagado, aumentando el precio de los productos o de los servicios que vende a otras personas. La repercusión puede ser hacia adelante o hacia atrás. El productor sobre quién se ha establecido un impuesto puede repercutirlo sobre el consumidor, el vendedor puede repercutir el impuesto sobre el comprador. Este sería un caso de repercusión hacia adelante, progresiva. Inversamente podría suceder que se estableciera un impuesto sobre el consumidor o sobre el comprador y que éste lo repercuta sobre el vendedor. Sería este un caso de repercusión regresiva, hacia atrás. La repercusión es un medio, pero no el único, por el cual el individuo que nominalmente paga el impuesto, obtiene que éste en realidad sea pagado, por lo menos en parte, por otras personas. Otro modo de sustraerse al pago del impuesto, es la evasión; ésta se produce cuando se deja de pagar el impuesto.

La evasión puede ser legítima o ilegítima. La evasión legítima tiene lugar cuando el individuo se sustrae a la acción del impuesto absteniéndose de consumir el objeto gravado. Así, por ejemplo, si se estableciera un impuesto sobre el té y cesara el consumo de éste, sustituyéndoselo por el mate se produciría un caso de evasión de impuesto. Precisamente este es a veces el objeto del legislador, evitar que se consuma un artículo determinado, como el caso del impuesto sobre el opio en Norte América. No puede haber evasión legítima sin disminución del consumo. La evasión ilegítima tiene lugar cuando la persona que debiera pagar el impuesto no se conforma a las prescripciones de la ley: un contrabandista por ejemplo. Pero entre todos los procesos de evasión de los impuestos el de la repercusión o traslación es el más importante. Se comprende que a una primera repercusión puede suceder una segunda, a ésta una tercera, y así sucesivamente. Las dificultades que se presentan al estudiar el fenómeno de la repercusión, provienen del hecho que el valor de los productos y de los servicios se modifica por una serie de circunstancias y no es fácil determinar entonces cuando estas modificaciones son provocadas por el impuesto.

Algunos autores suelen distinguir tres formas de repercusión. Así Wagner distingue la *Abwaelzung*, la *Fortwaelzung* y la *ruueckwaelzung*. La primera tiene lugar cuando un impuesto se reparte sobre un número más grande de objetos, o sobre una renta más elevada; lleva por lo tanto a una disminución de la carga tributaria en relación a la renta. La *Fortwaelzung* es la que se efectúa del productor al consumidor,

mientras que por *Rueckwaelzung* designa la repercusión de consumidor al productor. Esta división es criticada porque la *Abwaelzung* no es una forma de repercusión y porque no tiene gran importancia para la determinación de la doctrina en el sentido en que se manifiesta la repercusión.

Primera Parte.

Estudio general del problema.

Los impuestos tienen diversas consecuencias: políticas, éticas, etc. La traslación es un efecto económico de los impuestos; pero no todo efecto económico de los impuestos es una traslación. En el efecto económico de un impuesto se distinguen diversas etapas: la evasión, la percusión, la traslación, repercusión o difusión y la incidencia.

Puede definirse la traslación de un impuesto como el proceso mediante el cual la persona designada por la ley para pagar el impuesto, hace pagar a otras personas mediante modificaciones de precios, totalmente o en parte la carga impositiva y también cuando estas personas a su vez cargan totalmente o en parte el impuesto a otros, siempre que no se trate de efectos generales de los impuestos.

Los autores que tratan el tema pueden dividirse en teóricos y prácticos. Entre los prácticos estaría Seligman cuya obra "The Shifting and Incidence of Taxation" es la más conocida sobre traslación de los impuestos, obra que ha sido traducida al francés, japonés, italiano y alemán. Entre los teóricos citaremos entre otros a Cournot, Marshall, Edgeworth, etc. etc. Existen diferencias de opiniones entre los prácticos y los teóricos. Así Seligman p.ej. trata de demostrar mediante ejemplos en los cuales la teoría falla la inconsistencia de ésta. Quizá con ello se demuestre más bien que la teoría necesita perfeccionarse, pero no que ella sea

inexacta o falsa. Tampoco llegaremos a un resultado si nos limitamos a hacer abstracciones generales como lo hace Cournot mediante igualdades matemáticas. El ideal estaría sin duda en buscar una síntesis entre ambas tendencias.

Toda traslación de un impuesto presupone una sociedad organizada en la que existe el intercambio económico, es decir en la cual existe el libre cambio entre los individuos y en la que el estado no interviene en la determinación de los precios. Si estas suposiciones no se verifican no existe problema de traslación de los impuestos. Uno podría imaginarse una escala para la importancia de la traslación de los impuestos en los distintos países, cuya base estaría representada por la organización comunista de la sociedad y en cuyo grado superior estaría el capitalismo puro.

Capítulo 1.

Ensayos de soluciones generales.

Se han hecho una serie de ensayos para la solución del problema de la traslación de los impuestos tratando de referir todas las distintas causas a una causa única. Así tenemos la opinión ya esbozada por Adolfo Wagner (1) que implícitamente también se encuentra en las deducciones de Seligman que en la lucha por trasladar un impuesto vence el que económicamente es más fuerte. Este modo de pensar lleva a la conclusión que la carga impositiva incide principalmente sobre las clases pobres o desorganizadas. A esto se observa que cuando en el intercambio económico dos partes se encuentran frente a frente, de las cuales una es más fuerte que la otra la ventaja seguramente estará del lado del más fuerte. Sobre esto no puede haber duda. Pero si suponemos ahora que el intercambio es

gravado por un impuesto cualquiera, ¿cómo puede pensarse que este impuesto incidirá únicamente sobre el más débil? No se nos ocurriría de inmediato la pregunta, porque el más fuerte no ha aprovechado ya antes su fuerza y aumentado el precio, sin considerar para nada el impuesto, a la altura máxima posible?

De un modo parecido a Wagner se expresaba ya P.J. Proudhon en 1878 en su libro "Teoria delle imposte" (2), cuando decía que todo impuesto finalmente actuaba "de una manera progresiva en el sentido de la miseria".

M. de Parieu (3) ha tratado de referir toda la cuestión de la traslación de los impuestos a un axioma fundamental que según él consiste en la restringibilidad del objeto impuesto. Si bien la indicación tiene cierta importancia, y así lo reconoce Seligman (4), es insuficiente para la explicación del problema.

En la actualidad la teoría de la traslación de los impuestos ha tratado de referirse a una tesis principal: la carga directa del importe del impuesto sobre una mercadería cualquiera se reparte entre comprador y vendedor según la relación que existe entre la elasticidad de la oferta y la elasticidad de la demanda de la mercadería impuesta.

Pero aquí no quedaría incluido el caso del monopolio. entonces incluyéndolo, podríamos decir: la posibilidad y la medida de la traslación dependen de la posibilidad y de la medida en que la oferta respectivamente la demanda puede ser restringida con ventaja por parte de los ofertantes respectivamente demandantes.

Capítulo 2 .

La traslación en los casos de ventas simples.

Comenzaremos por los casos sencillos de impuestos idealmente típicos, sin tener en cuenta sus posibles desviaciones, y sin considerar las distintas clases de impuestos, que serán tratados más adelante en la 2a. parte de este trabajo.

En el caso del trueque aislado, dice Boehm-Bawerk (5), el precio se fija dentro de un espacio cuyo límite superior está formado por la estimación subjetiva que de la mercadería hace el comprador y cuyo límite inferior es la estimación hecha por el vendedor. Suponiendo, por ejemplo, que el ^{comprador} ~~vendedor~~ avalúa el objeto del trueque en 100 \$ y el vendedor en 300 \$, el precio será mayor que 100 y menor que 300 y suponiendo igual habilidad en el regateo, el precio se fijará más o menos en 200 \$.

Si ahora el trueque se grava con un impuesto de 200 \$ o más, el trueque cesará, porque el vendedor, que estima el objeto en 100 \$, debería pedir entonces un precio mayor de 300 \$ (incluyendo el impuesto), pero el comprador no pagaría este precio puesto que para él el objeto vale 300 \$. Es indiferente naturalmente que el impuesto se imponga al vendedor o al comprador.

De estas consideraciones simples se deduce que un impuesto puede llevar a la restricción de negocios de trueque.

Si el impuesto fuera menor de 200 \$ entonces el trueque no sería impedido. Suponiendo que el impuesto fuera de 100 \$ y que fuera impuesto el vendedor, entonces el precio

será menor de 300 pero mayor que 200. Si suponemos nuevamente con Boehm-Bawerk igual habilidad en el regateo, el precio se fijará más o menos en la mitad, es decir más o menos 250 \$. De manera que en este caso ambas partes cargarían cada una con la mitad del impuesto.

Capítulo 3.

La traslación en el caso del monopolista .

Si se establece un impuesto sobre el monopolista sin tener en cuenta el producto de la venta ni la cantidad vendida es evidente que tal impuesto no puede ser trasladado.

Una reducción de la oferta no le traería ninguna ventaja puesto que el monto del impuesto no tiene relación con ella. Una traslación del impuesto solo podría producirse cuando la ganancia del monopolista, después de deducir el impuesto fuera menor que lo que obtendría extrayendo su capital y dándole otra inversión. Pero esto no sucederá en general, porque la ganancia del monopolista suele sobrepasar de un modo considerable la tasa de la ganancia media. También hay que considerar si es posible, respectivamente hasta donde le es posible extraer su capital sin pérdidas.

Si se establece un impuesto sobre el producto de la venta y el monopolista no tiene gastos vendría a ser un impuesto sobre el provecho neto y en este caso tampoco sería trasladable.

Si el impuesto es sobre la cantidad vendida, aún cuando no haya gastos, el impuesto hará variar el máximo del monopolista, puesto que restringiendo la venta ahorrará impuesto.

Tanto este caso como el anterior prácticamente no tienen importancia porque el monopolista siempre tiene gastos, por lo que pasaremos al caso de un impuesto sobre el producto de la venta de un monopolista que trabaja con costos variables. Sobre este punto hay discrepancia de opiniones. Cournot (6) fué el primero que trató el tema detenidamente y llegó a la conclusión que tal impuesto por principio debería llevar a un aumento del precio del monopolista, es decir que en principio tal impuesto sería trasladable en parte sobre los consumidores. E. Barone ha hecho una demostración gráfica de este problema (7).

M. Seligman (4) opina, contrariamente a Cournot, que es muy posible que en algunos casos sea únicamente el monopolista quien tenga que cargar con la totalidad del impuesto y trata de demostrarlo mediante ejemplos numéricos.

Analizaremos ahora el caso en el que el impuesto que grava al monopolista no tiene en cuenta el producto de las ventas sino la cantidad de mercaderías vendidas. El método de imposición que se usa en los impuestos al consumo. Los efectos de este impuesto son parecidos a los efectos de un impuesto a las transacciones. También tienen el efecto de hacer subir el precio del monopolista. Pero un impuesto que grave al monopolista según la cantidad vendida se diferencia de un impuesto a las transacciones en que a un producto total igual del impuesto a favor del fisco, en el primer caso el aumento de precio es mayor.

Importante es la investigación de los efectos económicos de un impuesto sobre la cantidad vendida respectivamente un impuesto a las transacciones que grave al

monopolista. en primer lugar hay que observar, que la pérdida que sufre el monopolista por el impuesto siempre será mayor que el importe que percibe el fisco, cualquiera sea el precio que fije el monopolista, sin tener en cuenta los gastos que ocasiona la percepción del impuesto. esto está determinado por las condiciones de la política del monopolista según la cual, aún sin el establecimiento de ningún impuesto, todo aumento de precio que efectúe, disminuye su ganancia. De manera que el aumento provocado por el impuesto disminuye su ganancia líquida no solo en el importe que proviene del aumento del precio, sino además en todo el importe del impuesto.

A la pérdida de los productores hay que agregar la pérdida que sufren los consumidores, que por la misma mercadería tienen que pagar ahora un precio mayor, o el daño ideal que sufren al tener que privarse en todo o en parte de ella.

Un efecto parecido, aunque no tan incisivo como el impuesto sobre la cantidad vendida lo tiene un impuesto sobre las transacciones del monopolista. También en este caso no se puede impedir que el producto del impuesto sea menor que la pérdida que sufre el productor.

el hecho que un impuesto provoque una pérdida mayor a los que pagan el impuesto que lo que percibe el fisco no se limita al caso del monopolio. este peligro existe siempre que un impuesto impida en algún modo la producción. Basta imaginarse el caso extremo en el que un impuesto provoque la cesación de una producción. en este caso, permaneciendo invariadas las demás circunstancias, no hay ninguna ganancia por parte del estado que compense la pérdida de los

productores y de los consumidores. Solo que en el caso del monopolio los efectos de un impuesto se pueden demostrar más fácilmente.

Un impuesto que grave al monopolista según la cantidad de la mercadería vendida o según el importe de sus transacciones por principio tiene como consecuencia un aumento de precio. Pero la medida de este aumento de precio es muy distinta en cada caso. Depende 1º de la elasticidad de la demanda, y 2º del hecho si la producción trabaja con costos uniformes, crecientes o decrecientes.

Veamos que influencia tiene la elasticidad de la demanda suponiendo que los costos de producción sean constantes. Hay que tener en cuenta en primer lugar que la demanda puede ser más o menos elástica, si un aumento de precio provoca una fuerte o una débil reducción de la demanda, sin tener en cuenta si cuando el aumento de precio continúa la demanda baja en igual medida o en medida creciente o decreciente. Además la demanda puede ser más o menos elástica si a un aumento de precio continuado la demanda baja en igual medida o en medida creciente o decreciente, sin tener en cuenta si el aumento de precio provoca una baja más fuerte o más débil de la demanda.

El monopolista puede trabajar con costos uniformes, con costos crecientes o decrecientes. Si trabaja bajo la ley de los costos decrecientes o de las utilidades crecientes el aumento de precio que sigue a la imposición será mayor que en el caso de la producción con costos uniformes. La razón está en que todo aumento de precio, que es en general la consecuencia de una imposición, reduce más o menos la demanda y por lo tanto

también a la producción. Pero la reducción de la producción importa un encarecimiento de la unidad de producción.

Si por el contrario una industria trabaja bajo la ley de los costos crecientes o de la utilidad decreciente entonces el aumento de precio proveniente del impuesto será menor que en el caso de la producción con costos uniformes. Porque si bien también en este caso el aumento de precio proveniente de la imposición provocará una disminución de la demanda y por lo tanto una disminución de la producción, ello disminuirá el nivel de los costos de la última unidad de producción. De manera que la tendencia al aumento de precio no se encuentra aumentada como en el caso de la producción con costos decrecientes, sino que es compensada en parte por el hecho que la producción se efectúa con costos crecientes.

Capítulo 3

La traslación existiendo libre concurrencia entre compradores y vendedores.

Suponiendo un mercado suficientemente grande y libre concurrencia por ambas partes el precio será igual por una parte a la utilidad marginal de los consumidores marginales y por la otra al costo marginal de los productores marginales. Las estimaciones de los consumidores disminuyen a medida que crece la cantidad de mercaderías que ellos desean, en cambio los costos de producción por principio aumentan con el aumento de la producción. En el estado de equilibrio debemos suponer que al aumentar la producción aumentan los costos, porque si así no fuera los productores aumentarían la producción, con el resultado de una baja de precio. (6) y (4).

Vamos a analizar ahora el efecto de un impuesto

sobre el precio en distintos casos, teniendo en cuenta que como ya hemos visto anteriormente la medida en que éste aumenta depende de la elasticidad de la demanda respectivamente de la oferta.

1er caso: elasticidad completa de la oferta y de la demanda.

en este caso el cambio evidentemente solo tendrá lugar si la estimación constante de los consumidores es mayor o igual a los gastos de producción constantes de los productores. Si las estimaciones de los consumidores son iguales a los gastos de producción de los productores, el precio queda determinado de un modo unívoco. Si las estimaciones son más elevadas, entonces el precio estará entre éstas y los costos de producción. Es tan indeterminado como en el caso del trueque aislado de Boehm-Bawerk ya visto. Si ahora se establece un impuesto, siendo indiferente que percuta sobre los productores o sobre los consumidores, entonces el impuesto hará imposible la venta si antes de su establecimiento las estimaciones de los consumidores eran justamente iguales a los costos de los productores, como también en el caso en que el importe del impuesto excede la diferencia entre las estimaciones y los costos de producción. En los demás casos el resultado del impuesto es una disminución de la renta de los productores respectivamente de los consumidores. No es posible determinar la medida en que se reparte la disminución de la renta entre los productores y los consumidores.

2º caso: Completa inelasticidad de la oferta y de la demanda.

Inelasticidad completa de la oferta y de la demanda solo tiene sentido dentro de un límite determinado.

Sentado esto y existiendo inelasticidad completa de la oferta y de la demanda, el precio, cuando se ofrece y demanda la misma cantidad, es indeterminado (8). Pero cuando se ofrece más de lo que se demanda, debido a la competencia de los ofertantes, el precio baja a la altura mínima soportable para éstos. Cuando se demanda más de lo que se ofrece, el precio, debido a la competencia de los demandantes, sube a la altura máxima que éstos pueden soportar. Si ahora se establece un impuesto, entonces no puede decirse nada respecto a la traslación como no podría decirse nada sobre el precio mismo en el caso que se ofrezca y se demande la misma cantidad. Si se ofrece más de lo que se demanda el impuesto incide totalmente sobre el demandante, porque ya con anterioridad al impuesto el precio había alcanzado la altura máxima soportable para los ofertantes; cuando se demanda más de lo que se ofrece entonces el impuesto incide totalmente sobre el ofertante, porque el precio ya antes que se estableciera el impuesto había alcanzado la altura máxima soportable para los demandantes. Como ejemplo de este caso Edgeworth (8) cita el de la oferta y demanda de viviendas durante un corto espacio de tiempo.

3er caso: elasticidad completa de la oferta
y elasticidad incompleta de la demanda.

En este caso el impuesto es soportado en su totalidad por el consumidor. Un impuesto que percute sobre el productor es trasladado por éste en su totalidad. Esto se explica así: elasticidad completa de la oferta significa que las ventas cualquiera sea su cantidad siempre se efectúan a un precio neto determinado. Si ahora se establece un impuesto sobre el productor, entonces cada venta se efectuará por un precio aumentado

en el importe del impuesto. La disminución de la demanda consecuente al aumento del precio no tiene por ello importancia. Tampoco tiene importancia el grado de elasticidad de la demanda. De manera que un impuesto al consumo es pagado exclusivamente por los consumidores. (8) y (9).

4º caso: Inelasticidad completa de la oferta

e inelasticidad incompleta de la demanda

Este caso es lo contrario del anterior. Mientras en aquél el impuesto era soportado exclusivamente por el consumidor en este incide exclusivamente sobre el productor. Inelasticidad completa de la demanda significa que a cada precio se vende una cantidad determinada. El precio en este caso es determinado por el consumidor marginal y cada aumento de precio, como se supone inelasticidad incompleta, disminuye la demanda. Pero entonces ya no se compraría toda la cantidad ofertada lo que sería contrario al principio que la cantidad es vendida a cualquier precio. De manera que el impuesto incide en su totalidad sobre el productor.

5º caso: Elasticidad incompleta de la oferta

y elasticidad completa de la demanda.

En este caso el impuesto no llevará a ningún aumento de precio, es decir será soportado en su totalidad por el productor, porque todo aumento de precio eliminaría a la demanda. Pero como la oferta no es completamente elástica, aún sin aumento de precio y a pesar del impuesto todavía hay productores dispuestos a la venta. Solo que la venta misma disminuye.

Este caso puede producirse prácticamente cuando

la demanda al pasar el precio cierto límite, es satisfecha por sucedáneos, manteniendo la oferta su forma habitual.

6º caso: inelasticidad completa de la demanda
e inelasticidad incompleta de la oferta.

En este caso el precio es aumentado en todo el importe del impuesto, porque antes del impuesto estaba a la altura de los costos de producción de los productores marginales. Pero los costos de los productores marginales son aumentados por el impuesto, y como por hipótesis se supone que la oferta no es completamente inelástica, al producirse un aumento de los costos de producción y debido a la falta del aumento de precio correspondiente, una parte de los productores, los que se encuentran cerca del margen, se excluiría. Esto significa que la demanda ya no sería satisfecha completamente. Pero ésta por hipótesis se supone completamente inelástica, es decir que está dispuesta a pagar cualquier precio. De manera que para ser satisfecha completamente, deberá cargar con todo el aumento del precio. Un ejemplo de este caso sería la demanda de alimentos indispensable y baratos como las papas.

7º caso: elasticidad de la oferta y de la demanda.
Producción con costos crecientes.

Solo en este caso y en el siguiente el grado de la elasticidad tiene influencia sobre el aumento de precio consecuente al impuesto y solo en este caso la ley arriba citada se aplica sin restricciones según la cual el impuesto sobre una mercadería cualquiera se reparte entre comprador y vendedor en proporción a la elasticidad de la oferta de la mercadería impuesta a la elasticidad de la demanda.

Cuando se habla de elasticidad de la oferta

respectivamente de la demanda en el caso de la libre concurrencia de ambas partes solo se tiene en cuenta a la elasticidad en el sentido de que cuando el precio sube la demanda baja más o menos, respectivamente la oferta sube más o menos sin tener en cuenta si al descender la demanda respectivamente al subir la oferta la suba de los precios continúa, permanece igual o se reduce. Hay que tener presente que en la traslación de un impuesto no tiene importancia como reaccionar la demanda a una baja del precio respectivamente la oferta a una suba de los precios. Esta reacción no es necesario que corresponda a una reacción en el caso contrario. Así p.ej. bajo suposiciones determinadas una suba del precio del pan puede dejar invariada la demanda, mientras que una baja correspondiente conduce a cierto aumento de la demanda.

8º caso: Elasticidad de la oferta y de la demanda.

Producción con costos decrecientes.

En este caso el aumento de precio consecuente al impuesto es mayor que el importe del impuesto. Esto resulta del hecho que el impuesto lleva a una restricción de la producción, pero mientras que en el caso de la producción con costos crecientes los costos de cada producto aislado disminuyen, en el caso de la producción con costos decrecientes los costos de cada producto aislado después de una restricción de la producción, son mayores que antes. A estos costos hay que agregar todavía el importe del impuesto.

E. Seligman (4) dice que la medida en que se efectúa la traslación del impuesto en el caso de la libre concurrencia depende principalmente de la medida en que distintas ventajas de producción influyen sobre la oferta.

En el caso de concurrencia por ambas partes no tiene

importancia si el impuesto es sobre la cantidad, a las transacciones o constante. Porque los productores en este caso, por hipótesis, no pueden como en el caso del monopolio influir sobre el precio mediante una restricción de la oferta. Pero suponiendo un precio dado entonces el establecimiento de un impuesto sobre la cantidad vendida o un impuesto a las transacciones puede hacer que resulte favorable aún para productores concurrentes una disminución de la producción, siempre que trabajen con costos crecientes.

Así por ejemplo si antes del establecimiento de un impuesto a las transacciones resultaba conveniente a un productor producir 5000 unidades al precio de 10 \$, con un costo de 9.95 \$, después del establecimiento de un impuesto a las transacciones del 2 o/oo puede resultar más conveniente para el mismo productor producir 4000 unidades al mismo precio, suponiendo que entonces su costo por unidad, sin tener en cuenta el impuesto, sea de 9.94 \$, porque entonces el excedente neto con una producción de 5000 unidades importa 150 \$ mientras que con una producción de 4000 unidades es de 160 \$. De manera que un impuesto a las transacciones, contrariamente a lo que sucede con un impuesto que es independiente de la magnitud de la producción, puede llevar a un aumento de productores, disminución de la producción y con ello finalmente a un aumento de los precios, el que sin embargo, existiendo concurrencia extranjera, solo será insignificante. Sin embargo no debe dejarse de tener en cuenta las consideraciones financiero-políticas respecto al perjuicio que ocasiona un impuesto a las transacciones a la productividad siempre que se trabaje con costos crecientes.

Luigi Einaudi, en su libro *Lezioni di Scienza della Finanza*, señala el hecho (10) que un impuesto a las transacciones que grava a la agricultura recae con un porcentaje más alto sobre la ganancia neta a medida que la explotación se hace más intensiva, de manera que el impuesto viene a ser un premio para la explotación extensiva.

Tiene gran importancia en la traslación de los impuestos la cuestión en que caso la demanda respectivamente oferta son más o menos elásticos. La demanda de bienes de consumo necesario es muy poco elástica (4); no solo hay que considerar los que son necesarios en el sentido fisiológico, sino también aquellos que han sido estimados como bienes de consumo de categoría superior como ser la vivienda en un barrio distinguido. Ahora si un bien de consumo necesario puede ser sustituido por otro, la demanda de una clase de estos bienes, suponiendo que los precios de los otros queden invariables, puede llegar a ser sumamente elástica. Tratándose de bienes que son netamente de lujo, como joyas valiosas, cuadros caros, alfombras, etc. el grado de elasticidad de la demanda es dudoso. (4) Seligman opina que en ese caso la elasticidad de la demanda es muy escasa, porque los compradores de tales objetos de lujo, debido a su potencialidad económica, no dejan de adquirir el objeto aún cuando se aumenta algo el precio.

También hay que considerar como poco elástica la demanda de bienes, que sin ser necesarios para la vida y sin ser bienes de lujo, solo son consumidos en pequeñas cantidades de manera que el gasto respectivo se siente poco en el presupuesto del hogar, consumiéndose solo en pequeñas y determinadas cantidades, como p.ej. la pimienta, la canela y otros

condimentos.

Por el contrario hay que considerar como muy elástica la demanda de artículos cuya venta no se reduce a la clase más pudiente economicamente, como p.ej. vinos, muebles finos. Entre estos dos grupos está la gran masa de los objetos de consumo como ser el azúcar, el café, té, cerveza, jabón, fósforos, papel para escribir, etc.

La demanda de bienes como capitales hay que considerarla de manera distinta que la demanda de bienes para el consumo. Aún cuando los empresarios producen teniendo en cuenta a los últimos consumidores y en consecuencia al fijar el precio están obligados a tener en cuenta el poder adquisitivo de los consumidores, sin embargo la demanda de éstos por bienes para producción es menos elástica que la demanda de los consumidores de bienes de consumo, porque los productores pueden aumentar su fuerza adquisitiva por un aumento del capital o bien haciendo uso del crédito. Además un aumento de precio de bienes productivos aislados a menudo solo tendrá una importancia secundaria dentro del proceso productivo general, es decir aumentará poco el precio del producto terminado. Por estas razones puede afirmarse que la demanda de bienes como capitales es menos elástica que la de bienes para el consumo.

Consideremos ahora la elasticidad de la demanda de los servicios. Pueden utilizarse para fines de producción pero pueden utilizarse también directamente para fines de consumo. Respecto a la segunda posibilidad podrá decirse que la demanda de servicios para fines de consumo, en cuanto a la elasticidad, debe juzgarse análogamente a los bienes que

que anteriormente hemos designado como pertenecientes al grupo intermedio, es decir la demanda por servicios de consumo es muy elástica. Por otra parte la demanda de servicios productivos en lo fundamental puede considerarse equiparada a la demanda de bienes productivos. Es decir que es menos elástica que la demanda de servicios para consumo. En cada caso aislado la elasticidad de la demanda de los servicios que se pagan con sueldos dependerá lo mismo que en el caso de bienes productivos de la relación en la cual se hallen el capital fijo y el circulante. Cuanto mayor sea la proporción del capital fijo tanto más el empresario estará obligado a continuar su producción a pesar de la suba de los bienes productivos.- Pero la elasticidad de la demanda de trabajadores puede hacerse efectiva en el sentido que trabajadores más calificados pueden ser substituídos por otros menos calificados y que en lugar de los servicios sea ventajoso técnica y económicamente un empleo mayor de capitales.

Lo mismo que en la demanda al tratar la cuestión de la elasticidad de la oferta hay que distinguir entre la oferta de bienes y la de servicios. En cambio no tiene mayor importancia la diferencia entre la oferta de bienes productivos y de consumo, aún cuando en general aquella es especialmente inelástica, porque el capital fijo desempeña un papel preponderante en ella. La elasticidad de la oferta depende en primer lugar como hemos dicho anteriormente de la movilidad del capital. Movilidad absoluta del capital significa elasticidad absoluta de la oferta y por lo tanto en principio traslación absoluta del impuesto, mientras que una inmovilidad absoluta en principio hace intransladable el impuesto. Aproximadamente cercano a la movilidad absoluta del capital puede considerarse el capital

comercial. Dentro del capital comercial la elasticidad es mayor en los capitales utilizados en la bolsa y entre éstos en mayor grado en los empleados en el mercado monetario. La movilidad del capital industrial es menor que la del capital comercial.

Es muy complicada la cuestión de la elasticidad de la oferta de servicios. Es conveniente distinguir entre servicios ordinarios y servicios de un grado más elevado. En cuanto a la elasticidad de la oferta de los servicios no calificados, si consideramos con los clásicos que todo aumento del sueldo por encima del mínimo necesario para la existencia lleva a un aumento de la población de trabajadores y que toda disminución del sueldo por debajo del mínimo necesario para la existencia lleva a una disminución de la población de trabajadores, esto quiere decir, que la oferta de trabajo es elástica, y no teniendo en cuenta el tiempo necesario para el aumento respectivamente para la disminución de la población de trabajadores puede considerarse absolutamente elástica la oferta de trabajo. De aquí la conclusión que un impuesto sobre el sueldo de los trabajadores sea completamente trasladable y que ningún impuesto de cualquier naturaleza que fuese puede ser trasladado sobre los trabajadores.

Pero a esto se hacen dos objeciones. La primera es que hasta que se produzca el aumento o la disminución de población necesaria transcurre un tiempo bastante considerable. Durante este espacio de tiempo la oferta de trabajo no es elástica sino por el contrario completamente inelástica, y la conclusión lógica es entonces considerar un impuesto sobre el trabajo como completamente intrasladable.

Además la oferta de trabajo para los clásicos no es móvil. Un aumento del sueldo por encima del tenor de vida acostumbrado.

a veces no trae como consecuencia un aumento de la población sino un constante mejoramiento del standard de vida (10). Por el contrario una baja del sueldo por debajo del standard de vida hasta entonces usual puede tener por consecuencia no una disminución sino un aumento de la oferta de trabajo, porque ahora toda la familia del trabajador, especialmente las mujeres y los niños también se presentan en el mercado de trabajo. En todo caso de la oferta de trabajo no se puede decir lo que se dice de la oferta de mercaderías con costos crecientes, es decir que el aumento del precio y el aumento de la oferta marchen paralelos. De manera que tratándose de la determinación del sueldo no tiene aplicación el gráfico según el cual el precio se determina por el encuentro de la oferta marginal y de la demanda marginal.

La cuestión del monto del sueldo se complica sobre todo por el hecho de que tanto los patrones como los trabajadores pueden asociarse. Entonces y en tanto la asociación produzca sus efectos el precio de demanda del trabajo puede ser menor que la productividad del trabajo en la empresa del productor marginal, y el precio de oferta puede ser mayor de lo que sería si fuera establecido solamente por la cantidad de trabajo disponible.

Respecto a las causas que determinan los sueldos y especialmente respecto a las posibilidades de trasladar un impuesto pueden presentarse una serie de casos, en los que vamos a suponer ex^luída toda intervención del estado

1er. caso: Los demandantes y los ofertantes de trabajo no están organizados.

En este caso el monto del sueldo es determinado por una parte por la productividad del trabajo para el

empresario y por la cantidad de trabajo ofrecido por la otra parte. Como la productividad del trabajo en las distintas empresas es distinta, la demanda es elástica. La oferta por el contrario no es elástica, en tanto el sueldo no esté entre los gastos de reproducción del trabajo o en tanto no sea posible la emigración. No teniendo en cuenta estas dos excepciones entonces el monto del sueldo está determinado de un modo unívoco. A mayor productividad del trabajo en las distintas empresas, mayor sueldo; a mayor oferta de trabajo, menor sueldo. Un impuesto sobre los sueldos en los casos expuestos incide sobre el trabajador. Otra cosa acontece en los casos de las dos excepciones mencionadas. entonces la oferta de trabajo es elástica y por lo tanto el impuesto sobre el sueldo será trasladable. Se discute si la posibilidad de emigrar puede hacer elástica la oferta de trabajo. Parieu (3) y Pierson (11) creen que no. Especialmente éste declara que la emigración en masa de los irlandeses fue una excepción, que solo se explica por el hecho de que los irlandeses hablan el mismo idioma que los habitantes de los EE.UU. Pero es extraño que no considere las grandes emigraciones en otros estados europeos.

en general la cantidad no tiene tanta importancia, aún una disminución pequeña de la oferta puede llevar a un considerable aumento del sueldo, cuando la diferencia en la productividad del trabajo es grande en las empresas marginales que han cesado debido a la disminución de la oferta de trabajo. Por otra parte la posibilidad de emigrar hoy en día es muy limitada, pero es indiscutible que puede tener gran influencia sobre la elasticidad de la oferta, y un impuesto sobre el sueldo es entonces trasladable en esa medida.

2o. caso: Los trabajadores están organizados,
los empresarios no.

Organización de los trabajadores para alcanzar sueldos lo más elevados posible equivale a completa elasticidad de la oferta de trabajo, e importa por lo tanto la posibilidad de conseguir un aumento del sueldo en el caso de un impuesto sobre los sueldos y en general de todos los impuestos que gravan a los trabajadores. Pero como solo las empresas mejor organizadas pueden soportar un aumento del sueldo, el aumento del sueldo importa al mismo tiempo una restricción del trabajo utilizado. Una organización suficientemente fuerte de los trabajadores puede sin embargo conseguir el aumento del sueldo, solo que entonces queda un número grande de desocupados.

3er. caso: Los empresarios están organizados,
los trabajadores no.

Este caso hoy en día casi no ocurre. Si no se consideran las dos excepciones anteriormente mencionadas, la oferta es completamente inelástica, en cambio la demanda es completamente elástica. La determinación del sueldo está en manos de los empresarios. Bajará, en tanto lo decidan razones puramente económicas hasta el mínimo de existencia habitual, y por un corto tiempo hasta el mínimo de existencia física. Un impuesto sobre los sueldos en este caso desfavorable para los trabajadores es trasladado en su totalidad sobre los empresarios.

4o. caso: Empresarios y trabajadores están
organizados.

Aquí tanto la oferta como la demanda son completamente elásticas. Como la organización de los empresarios concede

un precio lo más bajo posible, mientras que la organización de los trabajadores quiere conseguir un precio lo más alto posible, en el primer momento no se consigue fijar un precio. Las dos organizaciones tienen que negociar, y el resultado de estas negociaciones será o un arreglo sobre la base media o huelga o lock-out. En ningún caso puede determinarse económicamente el monto del sueldo de los trabajadores. Si ahora el trabajo es gravado con un impuesto, entonces primeramente las exigencias de la organización de los trabajadores aumentará en el importe del impuesto, de manera que será aumentada aún la distancia entre el precio de oferta y de demanda y aumentan las dificultades para un arreglo. Ahora es posible que si se produce un arreglo sobre la base media el impuesto se pague por partes iguales por los empresarios y los trabajadores, pero esto no puede afirmarse con exactitud. Con seguridad solo podemos decir, que el impuesto sobre el sueldo no será soportado por los trabajadores en cuanto su carga sobrepase los límites dados por las posibilidades de emigrar respectivamente por el mínimo de existencia físico y que no serán trasladados sobre los empresarios en cuanto sobrepase la productividad del trabajo en las empresas marginales de los empresarios.

Por productividad del trabajo hay que entender productividad comparada, es decir productividad del trabajo en comparación con la productividad del capital fijo que se emplea en el lugar del trabajo.

En el trabajo más calificado la elasticidad de la oferta de trabajo es distinta que en el trabajo no calificado. En primer lugar una posible organización de los trabajadores calificados en general solo conseguirá ejercer una influencia

mucho menor sobre la elasticidad de la oferta de trabajo. igualmente la necesidad de reproducción de trabajo apenas ejerce influencia sobre la elasticidad de la oferta de trabajo, porque la recompensa del trabajo regularmente está mas o menos considerablemente por encima del mínimo de existencia. Por el contrario la posibilidad de emigrar puede desempeñar un papel importante tratándose de trabajadores calificados. No es necesario que pensemos en grandes cantantes y artistas, también otros servicios mucho menos raros y calificados pueden en ciertos casos emigrar con relativa facilidad. De manera que la oferta del trabajo calificado aumenta y disminuye de manera distinta que el trabajo no calificado. La oferta de trabajo calificado se asemeja así a la oferta habitual de mercaderías en el caso de libre concurrencia. Pero es especialmente inelástica en cuanto se excluye la posibilidad de pasar a otro trabajo. El que es médico sigue siendo médico, y el que es ingeniero sigue siendo ingeniero. Naturalmente que esta inelasticidad de la oferta de trabajo desde el punto de vista impositivo solo tiene importancia cuando los distintos servicios se gravan distintamente, y aún cuando esta imposición diferenciada de jure casi no tenga importancia práctica, prácticamente puede ser de gran importancia, porque el impuesto tiene efectos distintos según la índole del trabajo. Un impuesto sobre los trabajadores no independientes aunque sean los más calificados por lo general es efectivo, mientras que la imposición de los trabajadores independientes, p. ej. médicos o abogados es mucho menos efectiva.

De lo expuesto se deduce que en la imposición de los servicios lo que hay que tener en cuenta en general es la elasticidad de la oferta de trabajo respectivamente de la demanda de trabajo.

Traslación de un impuesto sobre la renta.

Además de la ganancia del monopolio y de las entradas obtenidas en la libre concurrencia tenemos la renta como una fuente de ingreso que merece una consideración especial desde el punto de vista impositivo. Se asemeja a la ganancia del monopolio en cuanto como ésta proviene de una restricción de la oferta. Pero mientras que la restricción de la oferta en el caso del monopolio es lo fundamental es la consecuencia de un proceder premeditado del monopolista, la restricción de la oferta, de la que emana la renta, es independiente de la voluntad de los participantes. En este sentido puede decirse que la renta es una consecuencia del precio, mientras que el monopolio por una parte y la libre concurrencia por la otra determinan el precio causalmente. Como la renta es una consecuencia del precio, siendo por lo tanto el precio independiente de la renta, su imposición no puede influenciar en lo fundamental el precio. Este razonamiento que ya fué hecho por Ricardo para la renta del suelo, vale para toda clase de renta, y vale también para la renta de las industrias en sus distintas formas. No tiene importancia que la renta sea gravada por un impuesto igual o desigual. Mientras el monto del impuesto sea inferior a la renta, no es trasladable.

En principio no hay diferencia entre los efectos de un impuesto sobre la renta del suelo y un impuesto sobre otras rentas. Tampoco puede ser trasladado en principio una imposición de la renta industrial ni un impuesto de la renta basada en cualidades personales.

La imposición de la renta solo puede llevar a otro resultado cuando el impuesto grava una renta negativa o bien provoca que una renta que hasta entonces no era negativa se

vuelva negativa. Por renta negativa se entiende una renta que queda por debajo del beneficio normal, en relación al capital originariamente invertido (9). Es el caso ocurrido en países europeos donde el impuesto sobre los alquileres provocó que los propietarios de casas que ya habían poseído sus casas antes de la guerra obtuvieran de su capital originariamente invertido un beneficio inferior al normal. Tal impuesto naturalmente solo puede existir mientras continúen existiendo los objetos impuestos. Pero como las casas por lo general tienen una vida muy larga la imposición de la cuasirenta en forma de un impuesto sobre la renta urbana es posible durante un espacio de tiempo muy largo. La cuestión de la trasladabilidad de un impuesto que grava una renta negativa o que convierte la renta en negativa, se complica por el hecho, que los objetos del impuesto tienen una duración variable (9).

Capítulo 5.

Amortización y decapitalización de un impuesto.

Por amortización o decapitalización de un impuesto se entiende la disminución que sufre el valor de un bien por el establecimiento del impuesto en la suma capitalizada anualmente del impuesto mientras que la capitalización de un impuesto significa el aumento de valor que experimenta un bien por el hecho que contrariamente a lo que sucede con otros bienes no sea gravado o sea gravado menos que estos. Aún cuando este proceso no pertenece a la traslación está tan estrechamente vinculada con ella que conviene tratarlos al mismo tiempo. La amortización del impuesto ya fué observada hace mucho tiempo en el impuesto sobre el suelo (4). Si un impuesto sobre el suelo gravaba determinados suelos especialmente fuerte, debió llegarse poco a poco al convencimiento, que esta imposición exagerada solo gravaba

al propietario actual del suelo, pero no al adquirente posterior el cual teniendo en cuenta la imposición especialmente elevada del terreno solo estaría dispuesto a pagar por él un precio de compra correspondientemente más bajo. El terreno aparecía entonces como gravado con una carga real, cuyo valor era deducido por el comprador del valor del terreno al calcular el precio de compra como si se tratara de una hipoteca que se transfiriera al comprador. Pero si el establecimiento de impuestos se limitaba a la introducción de un impuesto sobre el suelo, como se acostumbraba antiguamente, entonces el valor de todos los terrenos debía sufrir una reducción, y para los compradores todos los terrenos aparecían gravados con una carga real.

Recién más tarde se reconoció que el proceso no se limitaba a la imposición del suelo, sino que también tiene lugar en otros impuestos. Ultimamente se han tratado de formular (4) las condiciones que deben llenarse para que la amortización pueda producirse. Estas son:

Primero:

El impuesto nuevo que se establece en un momento determinado debe ser desigual.

La desigualdad que se presume para la amortización del impuesto puede referirse al hecho que un impuesto determinado expresamente no grave todos los objetos o bien que aun cuando no haga expresamente, en realidad no grave todos los objetos en la misma relación con su valor. El primer caso se presenta p.ej. en un impuesto sobre el suelo, que no grava en igual relación a su valor los distintos terrenos que abarca el impuesto sobre la tierra y por eso provoca que los terrenos sobregrados, solamente éstos, sufran una disminución de valor.

el segundo caso puede producirse por un sistema impositivo defectuoso, en el cual p.ej. la fortuna inmueble se encontrara más gravada que la mueble.

Segundo:

El pago al Fisco, en base de la imposición desigual, debe ser hecho en el futuro. Es necesario que el pago del impuesto no se haya efectuado todavía, y que la obligación al pago del impuesto no sea del sujeto sino del objeto del impuesto.

Tercero:

Solo puede producirse una amortización del impuesto en lo que no tenga lugar una traslación. En lo que el que paga un impuesto puede trasladarlo por un aumento del precio, naturalmente no se produce una gravación por el impuesto y por lo tanto una disminución del valor capital del objeto impuesto. Pero es posible que amortización y traslación de un impuesto marchen aparejados.

Cuarto:

El objeto, que es disminuído en su valor por la imposición, debe ser apreciable. Por este motivo no son amortizados los impuestos personales, cuando noson trasladados. Sobre este punto las opiniones están divididas.

Análogas son las premisas que deben existir para que pueda tener lugar la formación de un beneficio capitalizable de un impuesto. Sin embargo una imposición desigual, que en los objetos sobregravados actúa como una decapitalización, no conduce sin más a una ventaja impositiva en los objetos menos impuestos. Una ventaja impositiva capitalizable solo puede formarse en cuanto el objeto se halle gravado menos de

lo normal. Por ejemplo un impuesto sobre la tierra no puede elevar sin más el valor de los terrenos especialmente poco gravados. Si bien la imposición es bajo de la normal en comparación con los otros terrenos, es posible que sea normal comparada con la imposición de los otros objetos que dan beneficios. Solo cuando la imposición del terreno también es baja comparada con el capital mueble, etc, subirá el valor del terreno inferiormente gravado, es decir, se producirá una ventaja impositiva capitalizable. Esto tiene lugar por el hecho que al mismo tiempo que una imposición más pequeña del terreno gravado menos de lo normal existe una imposición más elevada de todas las otras fuentes de renta y por lo tanto el porcentaje neto, usual hasta entonces, es reducido en el importe del impuesto a pagarse anualmente. En este razonamiento naturalmente no se tiene en cuenta que el capital puede emigrar al extranjero. En la actualidad nunca o muy raramente se presenta una ventaja impositiva capitalizable en la imposición de fuentes de renta, como p.ej. un impuesto sobre el suelo, réditos del trabajo personal, etc. pero si puede presentarse en un impuesto sobre el consumo, que grava las distintas empresas con impuestos desiguales y que el empresario menos gravado traslada en mayor medida sobre los consumidores que lo que corresponde a su imposición.

Segunda Parte .

Estudio particular del problema.

La afirmación que la traslación de un impuesto depende de la elasticidad de la demanda y de la oferta, o más exactamente, que depende de la medida en que puede restringirse ventajosamente la oferta respectivamente la demanda no tiene gran valor en si misma, pero en cambio es muy grande su valor metódico para el estudio de la traslación de los distintos impuestos en especial.

En cada impuesto de cualquier clase que sea uno puede preguntarse si alguna oferta respectivamente demanda de bienes es modificada total o parcialmente como consecuencia del impuesto. Siempre que se quiera demostrar que un impuesto no es trasladable, debe comprobarse que por lo menos una de las partes contratantes no puede restringir con ventaja para ella su oferta o demanda de bienes. La palabra "ventaja" hay que entenderla en su sentido más amplio. Es ventajoso para un productor que trabaja principalmente con capital circulante extraer el capital de su empresa si ésta está recaigada de impuestos frente a otras; es ventajoso para un consumidor comer carne vacuna en vez de cordero si la primera es mucho más barata, pero también puede ser ventajoso para un hombre esforzarse menos, si la recompensa a su esfuerzo se hace menor y puede ser ventajoso para un rentista consumir su capital contrariamente a lo que acostumbraba a hacer hasta entonces, si siente más la influencia del impuesto sobre su tenor de vida acostumbrado que el renunciar a la tranquilidad de un porvenir lejano. Si se ha comprobado que ni la demanda ni la oferta a considerar son completamente rígidas

se ha demostrado en principio que se efectúa una traslación. Para establecer en que medida ésta tiene lugar, hay que investigar el grado de la elasticidad de la oferta y de la demanda. Al hacer esta investigación no hay que tener en cuenta en la demanda solamente los puntos de vista de los últimos consumidores y en la oferta no basta con comprobar en que medida varían los costos de producción y si la producción se efectúa con costos crecientes, uniformes o decrecientes, sino que hay que tener en cuenta también todas las otras circunstancias que son capaces de ocasionar una restricción de la oferta es especialmente la movilidad del capital y del trabajo.

Traslación e incidencia de
los impuestos sobre las diversas
categorías de réditos.

Capítulo 1.

Impuesto sobre la renta del suelo.

Los impuestos que gravan la explotación agropecuaria solo pueden trasladarse por un aumento de precio de los respectivos productos. El impuesto puede establecerse sobre el producto medio, según el valor del suelo, según la extensión del mismo o según la magnitud de la producción o de la venta como en el caso del impuesto a las transacciones, pero en todos los casos el impuesto solo será trasladado por un aumento de precio. Si conduce al cultivo de otros productos distintos a los hasta entonces cultivados, especialmente si lleva a un cultivo más intensivo, en tales casos no se trata de un proceso de traslación sino de un efecto general del impuesto, exceptuando el caso que a la modificación del cultivo se agregue un aumento de precio. En todo caso encuentran aplicación las leyes

generales de la traslación de los impuestos, tal cual están determinadas en especial por la medida de la elasticidad de la oferta y de la demanda.

Tres circunstancias dan a la imposición de la explotación agropecuaria una característica especial:

- 1a. La demanda por la mayoría de los productos de la explotación agropecuaria es poco elástica.
- 2a. También es poco elástica la oferta de los productos agropecuarios, porque en la empresa rural el capital fijo desempeña un papel preponderante.
- 3a. La mayoría de los productos agropecuarios tienen un mercado mundial.

El hecho que la producción agropecuaria sea a término más largo que ninguna otra hace necesario que distingamos en la cuestión de la traslación de los impuestos entre efectos preliminares y efectos finales. Como efecto preliminar de una imposición de la explotación agropecuaria podemos comprobar que todos los impuestos que gravan la explotación agropecuaria no son trasladables. La razón de ello consiste en que la oferta de productos agropecuarios en un período de tiempo determinado prácticamente es completamente inelástica. Aún cuando la demanda de productos agropecuarios es poco elástica al encontrarse una oferta completamente inelástica y una demanda poco elástica aquella sola es la dominante en el proceso de la traslación. Tampoco importa una diferencia fundamental el hecho que el impuesto ~~se imponga~~ grave al productor o al consumidor.

En cuanto al efecto final del impuesto, con el transcurso del tiempo el precio de los productos agropecuarios también es determinado por el punto de intersección de las curvas del costo de producción y de la demanda. La demanda, como ya

hemos dicho, es poco elástica. No es necesario que nos ocupemos más de ella y vamos a considerar ahora a todos los impuestos que gravan la explotación agropecuaria respectivamente los productos agropecuarios como un aumento de determinados costos de producción.

Un aumento de los costos de producción de los productores intramarginales no puede influenciar el precio mientras los costos de producción no sobrepasen el precio. De manera que todos los impuestos que gravan la explotación agropecuaria en los países en que los costos de producción son inferiores al precio del mercado mundial y mientras la imposición no sea demasiado elevada no pueden ser trasladados. Pero los costos de producción son distintos dentro de cada país, de tal manera que en los países que en general producen a precio menor también los hay que producen a precio mayor, es decir que existen productores marginales cuyos costos de producción ~~serían elevados~~ ~~por medio del impuesto~~ por medio del impuesto serían elevados ligeramente por encima del precio. Pero el aumento de precio consecuente sería apenas perceptible, porque el aumento de los costos de producción solo recaería en una parte muy pequeña de los productores.

Del mismo modo en un país en el cual los costos de producción en general no sean más bajos o no sean mucho más bajos que el precio, pero en el que la producción comparada con la producción mundial desempeñara un papel de poca importancia, la influencia del aumento de los costos de producción sobre el precio sería completamente insignificante.

En todos los casos un impuesto solo puede conducir a un aumento de precio en cuanto la oferta pueda ser restringida por el productor impuesto. Pero esto no sucede siempre y sobre

todo no sucede con todos los impuestos. Si se establece un impuesto sin tener en cuenta la magnitud y la especie de la producción, entonces una modificación del modo de producción no puede traer ningún beneficio al empresario agropecuario y solo el abandono de la empresa o una explotación ruinosas pueden producir una restricción de la oferta, entendiéndose por explotación ruinosas cuando en lugar de efectuar todos los gastos necesarios para mantener los útiles, etc. en perfecto estado, solo se efectúan las reparaciones que son inevitables.- El impuesto entonces no es otra cosa que una deducción de la cuasirenta, la que, como hemos comprobado en la parte general, solo lleva a una traslación cuando la explotación ruinosas resulta económicamente conveniente.

En general podemos decir que impuestos que percuten sobre el empresario agropecuario o sobre productos agropecuarios tienen la tendencia a incidir sobre el empresario agropecuario y no sobre el consumidor. Si el impuesto en sí se presta para la traslación, esta traslación se dificulta o se impide casi por el hecho que el impuesto está limitado en el espacio, mientras que los productos se dan en todo el mundo.

¿ Como se reparte el impuesto entre locador y locatario en el caso de los arrendamientos ? Locador y locatario se encuentran frente a frente como demandante y ofertante. Puede decirse que la demanda de los locatarios es más elástica que la oferta de los propietarios del suelo, pero ni la demanda de los locatarios ni la oferta de los locadores son absolutamente elásticas. Aquella no es absolutamente elástica porque los locatarios no pueden liquidar sin pérdidas y sobre todo porque deben tratar de aprovechar sus conocimientos agropecuarios. Los propietarios del suelo pueden administrarlo ellos mismos si lo

que se les paga por el arrendamiento es demasiado poco. También pueden venderlo con el efecto de que entonces el comprador mismo lo administrará. El hecho que tales ventas han tenido lugar en gran escala en Inglaterra después de la guerra demuestra precisamente que no puede decirse que la oferta de los locadores sea completamente inelástica. Sin embargo es menos elástica que la demanda y de aquí llegamos a la conclusión que la mayor parte de los impuestos que gravan las empresas agropecuarias inciden sobre el propietario y no sobre el locatario. Esto solo vale desde luego cuando la cuota del arriendo se determina de una manera puramente económica. En Inglaterra precisamente no ocurre esto, allí las cuotas del arriendo están determinadas, más que en ninguna otra parte, por el deseo de poder político, la popularidad personal, la diferenciación social, etc. En consecuencia allí más que en otros casos dependerá de la voluntad del legislador quien deberá soportar un impuesto determinado. En este sentido sin duda se opone un inconveniente más o menos considerable a la traslación de un impuesto del arrendatario sobre el propietario (4).

En cuanto al impuesto argentino a los réditos el artículo 2º de la ley 11.682 define el rédito como el remanente neto, o sea el sobrante de las entradas o beneficios sobre los gastos necesarios para obtener, mantener y conservar dichos réditos y según los artículos 8 y 20 inc. e) para la determinación del rédito neto se descuenta de la renta bruta anual las amortizaciones razonables para compensar el agotamiento, desgaste y destrucción de los bienes usados, incluyendo una asignación prudente por los que se hubieren hecho inservibles. De manera que solo se impone el rédito

neto del suelo mismo, esto es la propia renta del suelo. Es de aplicación, pues, lo dicho en las págs. 29 y sigtes. de la 1.ª parte, respecto a la traslación de un impuesto sobre la renta.-

La teoría clásica de la traslación de un impuesto que grava la explotación agropecuaria, especialmente la teoría de Ricardo, mantiene aún cierta actualidad contrariamente con lo que sucede en lo que se refiere a la traslación de otros impuestos, debido a que ya los clásicos posteriores a Smith reconocieron claramente como se forman los precios de los productos agropecuarios y la influencia que tiene en ellos la variación de los costes de producción. Por cierto la concepción de Ricardo, en lo que se refiere a la traslación del impuesto, es unilateral. En primer lugar solo considera el efecto final del impuesto, los efectos preliminares que desempeñan un papel importante especialmente tratándose de un impuesto que grava la explotación agropecuaria, no los tiene en cuenta para nada.

Además Ricardo parece considerar la demanda por productos agropecuarios como completamente inelástica, concepción que posiblemente esté en conexión con la idea del mínimo de existencia correspondiente al standard de vida, pero que naturalmente no puede aceptarse.

En tercer lugar Ricardo no considera que los productos agropecuarios tienen un mercado mundial. En aquella época la importación y exportación de trigo era insignificante y así sucede con muchas cosas por él expuestas, que hoy son insostenibles pero que se justificaban en aquel entonces; así se explica también el hecho que no haya considerado los efectos preliminares del impuesto, puesto que en su tiempo se invertía mucho menos capital in-móvil en la explotación agropecuaria que hoy.

De manera que no puede aceptarse de plano la opinión

del maestro inglés respecto a la traslación de los impuestos que gravan la explotación agropecuaria, pero bajo ciertas suposiciones los efectos del impuesto pueden presentarse aún hoy total o parcialmente tal como si los describiera.

Cuando Ricardo afirma (10), que un impuesto sobre productos en bruto, es decir un impuesto por unidad, p.ej. un impuesto de 8 sh. por quarter, no es pagado ni por el propietario del suelo ni por el arrendatario, sino que se incluye en un precio mayor que tendrá que pagar el consumidor, lo afirma bajo la suposición que 1° la oferta de trigo es elástica, 2° la demanda es completamente inelástica y 3° que no se presenta ninguna competencia extranjera. Haciendo estas suposiciones es cierto que un impuesto sobre el trigo de 8 sh. por quarter eleva el precio del trigo que hasta entonces era de 4 £ a 4 £ 8 sh. (por lo menos), y es cierto que la renta en dinero de los propietarios del suelo mejor respectivamente del suelo mejor ubicado es igual después que antes del impuesto, mientras que la renta en trigo habría disminuído.

Los efectos de diezmos, es decir de un impuesto del 10% sobre las transacciones, según Ricardo, son iguales a un impuesto sobre el producto bruto, es decir un impuesto por unidad. El impuesto incide en su totalidad sobre el consumidor y su efecto sobre la renta de los propietarios de suelo mejor o mejor ubicado es, que la renta en dinero permanece igual, y la renta en trigo disminuye.

Un impuesto sobre el suelo, que grave todo suelo cultivado, para Ricardo eleva el precio de los productos; si ha sido establecido según la extensión del suelo sin considerar su calidad, el precio deberá elevarse en relación al impuesto que debe pagar el agricultor que cultiva el suelo de peor

calidad. (12) De aquí resulta que la renta de los propietarios de los suelos mejores se eleva como consecuencia del impuesto; porque en un espacio determinado de suelo mejor se cosecha más trigo que en un área igual del suelo inferior. De manera que el producto de todo el trigo producido sobre aquel suelo no solo es mayor en el importe del impuesto que recae sobre aquella cantidad de trigo que es producida sobre el suelo inferior, sino también en el aumento del precio que se debe a la mayor cantidad de trigo que produce el suelo mejor. Un impuesto según el área, para el cual la escala es simplemente la magnitud del suelo impone pues a los consumidores, debido a la diferente fertilidad del suelo y debido a su situación más o menos ventajosa, una carga mucho más pesada, que lo que importan las entradas del estado provenientes del impuesto (12).

En cuanto los impuestos sobre la agricultura, a pesar de la existencia de un mercado mundial para sus productos son trasladados aún hoy sobre los consumidores, se presentan sin duda aún ahora los efectos citados por Ricardo de un impuesto sobre la renta del suelo. Y aún cuando hoy en día por lo general no existan los impuestos por unidad como tales, un impuesto de tantas unidades de moneda por tonelada de trigo no es para los consumidores otra cosa que un impuesto por unidad. Es claro que no se puede decir que la renta en trigo de los productores del país exportador que producen bajo condiciones mejores se disminuye. Más bien tanto la renta en trigo como la renta en dinero permanecen más o menos invariables.

Para Seligman (4), que sigue a Mill (14), el hecho que los consumidores tengan que soportar un impuesto a las transacciones que grava a la agricultura solo es un efecto inmediato pero no el efecto final. El efecto final no sería un aumento de

precio sino una disminución de la producción y por lo tanto una deducción de la renta. El precio más elevado de los alimentos y materias primas tendría la tendencia de dificultar el progreso de la sociedad y de disminuir la demanda de suelo, de manera que finalmente el impuesto no sería una carga para los consumidores sino para los productores. Igual opinaba Mill. Partía de la base que todo aumento de los precios del trigo traía como consecuencia un aumento de los sueldos y por eso una disminución del porcentaje de ganancia del capital; toda disminución en el porcentaje de ganancia del capital - sigue - importa disminución de la acumulación de capitales. La disminución de la acumulación de capitales se extiende también al capital invertido en la agricultura; lo que trae como consecuencia una menor producción agrícola y, como la demanda de trabajo es relativamente más pequeña, una disminución de la población. Pero esto importa una relativa baja de la renta, la que será tanto más pequeña, cuanto más pequeña sea la demanda por productos agrícolas y cuanto menor sea el capital disponible para la producción agrícola. La imposición sobre el propietario del suelo se presentará tanto antes cuanto más cercana esté la ganancia del capital al porcentaje mínimo de la ganancia del capital ya antes del impuesto, es decir a aquel porcentaje que impide toda ulterior acumulación de capital o que hace emigrar el aumento de capital.

El razonamiento de Mill se funda en que la ganancia del capital se disminuye por un aumento de los precios del trigo y que existe un porcentaje de ganancia mínimo que exige el productor para producir. Lo primero no acontece, por lo menos en su totalidad. El aumento de los precios del trigo puede considerarse como un impuesto sobre los sueldos y éste

no incide únicamente sobre los empresarios. Lo segundo depende de que las mejoras en la producción de necesidades vitales lleven igual ritmo que el aumento de la población. Pero es necesario tener en cuenta que ya no se trataría entonces de la traslación de un impuesto en el verdadero sentido de la palabra sino de un efecto lejano del impuesto.

Llama la atención que E. Seligman al tratar el impuesto sobre los sueldos diga que éstos inciden más bien sobre el trabajador en vez de que éstos se trasladen sobre el empresario (4). Lo que vale para el impuesto sobre el sueldo debe valer también para un impuesto a las transacciones sobre la agricultura que es trasladado sobre el obrero por un aumento de los precios del trigo. Tampoco éste podría entonces ser trasladado sobre los empresarios y no podría por lo tanto disminuir el porcentaje de ganancia del capital como lo pensaba Mill.

Pero sobre todo para Seligman no existe un porcentaje de ganancia mínimo y la ganancia no es una parte de los costos de producción (4). Entonces la acumulación de capital no puede ser influenciada como dice Mill con lo que fallaría otra de las bases necesarias en la argumentación de éste.

Seligman E. se ocupa extensamente de la imposición de la ganancia neta respectivamente del valor de venta del suelo destinado a la agricultura (4). Al hacerlo expone muchos detalles que corresponden también a otros impuestos sobre la agricultura.- Un impuesto sobre la ganancia neta de la agricultura, que grava ésta lo mismo que otras ganancias, según Seligman no puede ser trasladado debido a la generalidad de la imposición. Desde luego será muy raro encontrar en los actuales estados culturales un impuesto que solo grave la ganancia neta de la agricultura y no grave otras ganancias; pero debido a la dificultad de imponer

un gravamen sobre los demás réditos que no sean provenientes de la agricultura puede presentarse una imposición especial o exagerada de las empresas agropecuarias. Especialmente por esta razón Seligman considera el impuesto general sobre los bienes en E.E.UU. en lo esencial como una imposición del capital invertido en la agricultura y por eso prácticamente como una imposición de la ganancia neta de la agricultura (4).

Los clásicos, especialmente Ricardo, había declarado que todo impuesto sobre una ganancia especial y por lo tanto también el impuesto sobre la ganancia neta de la agricultura era trasladable. Contra esto Seligman hace una serie de objeciones.

La primera es que para los agricultores es muy difícil restringir la oferta de productos agrícolas, porque el capital no puede extraerse sin grandes pérdidas. Seligman cita el caso de los cultivadores de algodón en los estados del sud de los E.E.UU. Aún cuando all  repetidas veces se dijo en las reuniones anuales de los cultivadores que el precio bajo del algodón era una consecuencia de la producción excesiva y que era necesario restringir la oferta, prácticamente parece imposible disminuir el suelo que se ha destinado al cultivo del algodón. La mayoría de los productores no quiere abandonar el terreno que est  cultivando y para cuyo cultivo ha hecho gastos más o menos considerables. Prefieren continuar el cultivo con una retribución que apenas les alcanza para vivir y esperan una mejora del mercado. La observación sin duda es exacta y vale no solo para el cultivo del algodón, sino para toda producción agrícola y tanto más cuanto más intensiva sea la producción.

Es seguro que la imposición de una empresa en la que hasta entonces se obtenía la ganancia media con respecto

al capital originalmente invertido no llevará inmediatamente a un abandono de la empresa ni siquiera a una explotación ruinososa de la misma. Pero puede suceder que ya antes de establecerse el impuesto algunas empresas den ganancias inferiores a la media y que al establecerse el impuesto los propietarios se decidan por la explotación ruinososa y tal vez por el abandono de la empresa.

Hay que tener presente que la diferencia entre intramarginales, esto es los que están dentro del límite, marginales, es decir cercanos al límite y submarginales, es decir los productores que se encuentran más allá del límite puede entenderse en doble sentido. Seligman solo distingue como productores marginales a aquellos que cubren todos sus costos pero que no obtienen renta. Intramarginales son los que obtienen renta y submarginales son aquellos productores para los cuales los precios no cubren siquiera todos los costos. Pero por productores marginales también podrían entenderse aquellos que si bien por los precios establecidos no recuperan todos los costos, sin embargo siguen produciendo porque las desventajas del abandono de la empresa, debido a la dificultad para la extracción del capital invertido, son mayores que las desventajas de la continuación de la producción. Si estas empresas son gravadas con un impuesto, que no necesita ser muy grande, entonces las desventajas de la continuación de la producción pueden ser mayores que las de la extracción del capital respectivamente de la explotación ruinososa de la misma, con el resultado que entonces la oferta se restrinja realmente. Para estudiar los efectos de un impuesto sobre los precios quizá sea mejor aceptar el concepto de productores marginales en el segundo sentido porque entonces resulta posible sin mayor

dificultad un aumento de precio aún en el caso de un impuesto que grave la agricultura.

Si un impuesto no es bastante elevado para restringir de algún modo el cultivo existente, puede sin embargo impedir el cultivo de nuevas tierras y la inversión de nuevos capitales en las tierras ya cultivadas y por ello permitir que los precios, en el caso de que la población aumente, suban más que cuando no exista el impuesto.

Este razonamiento también lo hace Seligman, pero lo rechaza. Objeta que en países viejos la efectividad de la ley de la utilidad decreciente impediría o por lo menos dificultaría todo aumento importante o repentino de la producción, mientras que en países jóvenes donde es relativamente fácil aumentar la extensión del cultivo y donde la prosperidad de la agricultura es sorprendente debido a la demanda acrecentada, el impuesto solo impediría el aumento de la oferta si el impuesto fuera tan elevado que abarcase toda la diferencia entre el límite viejo y el nuevo (4).- A esto podría objetarse que es cierto que en los países viejos actúa la ley de la utilidad decreciente cuando la técnica queda la misma; pero la técnica no queda invariablemente la misma, sino que aún en los países viejos ha permitido un fuerte aumento de la producción. Este aumento de la producción es dificultado por el impuesto. En cuanto a los países nuevos Seligman dice que la producción en estos países se efectúa con costos decrecientes y que por eso el aumento de la demanda, con el consiguiente aumento del rédito trae ventajas al productor; y mientras esta ventaja no es absorbida por el impuesto debe continuar el aumento de la producción.- No considera que cuando la producción se efectúa con costos decrecientes, un aumento de la producción, en el supuesto de la libre concurrencia, lleva a

una disminución del precio: los productores, especialmente los productores marginales, producen más barato. Si ahora se establece un impuesto, entonces puede suceder que la baja del precio ya no pueda producirse. Entonces parece como si el impuesto, ya que no se ha producido aumento de precio, no se hubiera trasladado. Pero en realidad el hecho de que el precio no haya bajado - lo que hubiera sido inevitable si no se hubiera establecido el impuesto - importa también una traslación, como todo aumento de precio consecuente a un impuesto.

Aún cuando se estableciera un impuesto de igual altura sobre la agricultura en todos los países para Seligman no es seguro que esto llevaría a un aumento del precio. Los productores de los países que producen bajo las condiciones más ventajosas y que se consideran como intramarginales podrían temer, dice, que si aumentan el precio en la medida del impuesto con que han sido gravados, esto podría perjudicar el mercado para el año próximo por el hecho que inducirían a los países cuyos productores se encuentran cerca del margen a aumentar la extensión de tierra cultivada, o bien a que los países cuyos productores producen bajo las condiciones más desfavorables no disminuyan su producción. Esta circunstancia, agregada a que ya consiguen grandes ganancias como productores intramarginales, podría llevar a los productores de los países que producen bajo las condiciones más ventajosas a conformarse con el precio antiguo a pesar del impuesto, especialmente teniendo en cuenta que los agricultores en los tiempos de bonanza son despreocupados y pródigos. En cambio los productores de los países que se encuentran en el margen y más allá del mismo, según Seligman, se verían obligados a soportar ellos mismos el impuesto, porque ellos no controlan el mercado y porque el precio siempre se

gradúa sobre los costos más bajos, es decir intramarginales (4).- Pero es que solo existen dos posibilidades: o bien los productores que abastecen el mercado pueden restringir su oferta, o no lo pueden. En el primer caso la oferta es más o menos elástica y el impuesto es trasladado por lo menos en parte. No importa el deseo de los productores intramarginales de no aumentar su precio. Además ¿porqué estos productores intramarginales no han exigido un precio menor antes del impuesto?

Si es cierto que los precios se mueven en la dirección de los más bajos, es decir de los costos intramarginales, entonces en realidad el precio a pesar del impuesto no puede ser más elevado que antes de su imposición. Sin embargo evidentemente es más elevado de lo que sería sin el impuesto, porque por hipótesis los costos de todos los productores inclusive los intramarginales han sido elevados por el impuesto. Pero si partimos de la segunda posibilidad, es decir que la oferta de los productores que abastecen el mercado debido a la dificultad de extraer el capital invertido no puede ser disminuída, es decir que la oferta es completamente inelástica, entonces cualquier otro argumento es superfluo, porque con una oferta completamente inelástica ya sabemos que todo impuesto incide en su totalidad sobre los ofertantes.

Seigman opina, que una imposición de la renta neta, o del valor de venta del suelo destinado a la agricultura, ^{no} permanece la misma aún cuando la tasa del impuesto no varíe, porque la renta neta y el valor del suelo destinado a la agricultura varían de año en año. "Pero si no hay constancia en el impuesto entonces una amortización es imposible", dice (4).- Pero para que se produzca la decapitalización de un impuesto, no es

necesaria la constancia en el impuesto en el sentido que éste tenga siempre la misma altura. Lo que es necesario es una constante imposición excesiva. Si esta no puede medirse con exactitud - lo que sucede precisamente con un impuesto sobre la renta neta - entonces la amortización solo podrá basarse en una estimación, sin embargo deberá tener lugar.

No deja de tener interés la observación de Seligman (4) que cuando la amortización tiene lugar el comprador de un suelo destinado a la agricultura no se apercebe del proceso o por lo menos lo olvida pronto, porque su ganancia neta es tan dependiente de las modificaciones de los precios de los productos, que él suma sin vacilar sus impuestos con sus gastos y lo siente amargamente cuando debe pagar una tasa de impuesto más elevada que los propietarios de otros bienes.- Esto será así, pero habría que ver si un hombre de estado debe tener en cuenta hechos psicológicos de esta naturaleza.-

Tratándose del impuesto sobre la agricultura hay que tener en cuenta que aún el suelo peor puede dar una renta cuando el precio del trigo, debido a la ley que restringe la producción agrícola y al aumento de la población se ha elevado de tal manera que proporciona más que la ganancia media, pero no tanto como para llevar a nuevas inversiones de capital y al cultivo de suelos de calidad inferior. Un impuesto que se establece sobre una renta absoluta así es tan intransferible como una imposición sobre la renta diferencial. Por otra parte aún el suelo más fértil, cuando al mismo tiempo se cultiva suelo menos fértil, puede ser un suelo que no produzca renta, cuando el suelo respectivo ha sido vendido recientemente por un precio que equivale a la renta capitalizada a la tasa de interés usual. En el último caso un impuesto sobre el suelo, aún cuando el legislador

no haya concebido como un impuesto sobre la renta, en realidad grava la ganancia media.- Sin embargo esto no quiere decir que un impuesto establecido en tales circunstancias deba ser trasladado. La cuestión del precio a que ha sido adquirido un suelo que da renta será de importancia para el problema de la justicia impositiva, pero no para la traslación del impuesto. Si alguien ha adquirido un suelo que proporciona una renta (en el sentido ricardiano) a un precio en el cual la renta aparece capitalizada en su integridad, entonces un impuesto que se establezca según la altura de la renta no podrá llevar de ninguna manera a una extracción del capital invertido, sino solamente a una amortización del impuesto, como si el comprador siempre hubiera poseído el terreno. Supongamos que alguien ha adquirido un terreno al precio de 100.000 \$ que anualmente en base de una tasa de interés del 5% da una renta neta de 5.000 \$, y los 5.000 \$ de renta se componen de 2.000 \$ de renta (en el sentido ricardiano) y de 3.000 \$ intereses del capital invertido. Si ahora se estableciera un impuesto especial de 50% sobre la renta, entonces la renta neta sería 4.000 \$ y el valor del terreno, suponiendo una cuota de capitalización igual sería de 80.000 \$. El comprador habría perdido 20.000 \$. Pero ninguna extracción del capital invertido, por lenta que fuera ésta y puesto que el capital invertido da una cuota de ganancia menor al término medio, podría mejorar la situación del nuevo propietario del terreno. El impuesto solo le quita una parte de la renta de las fuerzas originarias e indestructibles del suelo. Estas fuerzas no necesitan conservación, la explotación ruinoso no hay que tenerla en cuenta tratándose de ellas, el capital empleado para su adquisición no puede ser extraído de ninguna manera y por lo tanto el impuesto no puede ser trasladado.

en el caso de una imposición de los beneficios de la agricultura aumenta la renta de los propietarios de los suelos que dan renta siempre que el impuesto sea trasladado sobre los consumidores. Esto ya lo había observado Ricardo (12) quién distinguía como en el caso del impuesto sobre las transacciones entre renta en dinero y renta en trigo. La renta en trigo queda, contrariamente a lo que sucede en la imposición de un impuesto por unidad o a las transacciones, invariada, en cambio la renta en dinero debe elevarse. (12).

Un impuesto que grava el suelo puede llevar a un aumento del latifundio. el pequeño propietario vende su trozo de tierra cuando el impuesto sobre el suelo ya no le permite obtener el provecho medio. Al hacer la venta sufre una pérdida más o menos grande debido a la amortización del impuesto. el comprador no cultivará el suelo de inmediato, sino que esperará no solo hasta que el abandono general del suelo por lleve a una traslación de los impuestos, en lo que lleven al beneficio por debajo del término medio, sino también hasta que el tiempo y la ley dinámica de la renta hayan producido un equivalente para la caja del beneficio.-

Capítulo 2.

Impuesto sobre la renta de los bienes raíces.

La cuestión de la traslación de la renta urbana se complica por el hecho que la oferta de suelo urbano es distinta en cada ciudad, dependiendo de la extensión de la misma y de la situación del barrio respectivo. Para resolver estas dificultades es necesario hacer una serie de suposiciones:

1. La oferta de las viviendas existentes es completamente inelástica.-

esto acontece sin duda por un tiempo largo,

mientras no exista un monopolio de los propietarios de casas.

2. La oferta de nuevas viviendas es completamente elástica.

Este supuesto sin duda por lo general también se verifica. Los alquileres tienen que alcanzar una altura bien determinada para que se construyan nuevos edificios. Solo cuando los constructores de casas tienen la esperanza de recuperar mediante los alquileres todos los gastos de construcción incluyendo una ganancia, solo entonces se decidirán a construir nuevos edificios. Mientras esta esperanza existe, por lo general se construyen edificios nuevos en cantidad indeterminada. Y la altura de los alquileres, que es necesaria para estimular la construcción de edificios nuevos, será constante en límites bastante amplios; solo un aumento extraordinario de construcciones podría elevar los gastos de construcción y llevar por ello a un aumento del alquiler necesario para que se construyan edificios nuevos.

3. Los alquileres en los barrios mejores son más elevados en cantidades bien determinadas que los de los lugares peores.

N.G. Pierson (13) investigó si existe una relación determinada entre los alquileres de las casas mejor situadas y las de situación inferior o si difieren en una cantidad absoluta y llegó a la conclusión que la proporción existente es

casual en cada caso, y que la diferencia de los alquileres es fija y determinada por la ventaja de la mejor situación.

4. El precio de oferta y demanda de las viviendas mejor situadas puede considerarse igual al precio de oferta y demanda de las viviendas de situación inferior aumentado en una cantidad fija.

La verdad de esta suposición se comprueba fácilmente por la 3a.

De aquí podemos hacer las deducciones siguientes:

Si un impuesto grava solamente las viviendas existentes, incide únicamente sobre el propietario de la casa. En lo que grave también las viviendas nuevas incide exclusivamente sobre el inquilino. En consecuencia un impuesto según el área, que gravara de un modo igual todo el suelo edificado, a la larga será soportado exclusivamente por el inquilino, siempre que sea necesario construir edificios nuevos para satisfacer la demanda de viviendas.

Pero en lo que un impuesto grave más el suelo mejor situado que el peor ubicado, incidirá sobre el dueño de casa. Lo mismo sucede cuando todo el suelo da renta. En el primer caso, cuando el suelo mejor ubicado respectivamente las casas mejor ubicadas (impuesto sobre el alquiler) se encuentran más gravadas, se grava la renta diferencial, una imposición que, como lo hemos visto en la parte general, incide exclusivamente sobre el que percibe la renta. En el segundo caso el hecho que no se construyan nuevos edificios puede provenir de que no existan terrenos disponibles para ese fin o bien de que la demanda por viviendas es tan pequeña, consecuencia de un retroceso de la ciudad p.ej.,

que no vale la pena construir nuevas casas. De manera que en el segundo caso se impone o bien la renta absoluta o la cuasirenta negativa; la imposición de aquella grava siempre, la imposición de ésta por regla general al que percibe la renta.

Naturalmente un impuesto que grava también los edificios nuevos solo puede ser trasladado sobre los inquilinos cuando las otras inversiones de capital están libres de impuesto o están menos gravados, es decir el impuesto debe ser exclusivo en la parte correspondiente. (11)(13).

Hasta ahora hemos supuesto que las casas respectivamente viviendas pueden reemplazarse entre sí. Pero la costumbre a una vivienda determinada puede tener mucha importancia para el inquilino, tampoco al dueño no le es indiferente quién viva en su casa y no le agrada que se muden inquilinos viejos y conocidos. Esto da lugar a variantes que a veces no dejan de tener importancia. Resultan reglas especiales sobre todo 1º en el caso del trueque aislado, 2º en el caso de concurrencia por una única casa que no tiene competencia, respectivamente una única vivienda o local de negocio que no tiene competencia, pudiendo distinguirse nuevamente entre una competencia grande y una competencia pequeña, 3º en el caso de una competencia de pocos inquilinos y pocas casas respectivamente viviendas y locales para negocios, 4º en el caso de una competencia entre muchos inquilinos y pocas casas respectivamente viviendas o locales para negocios.

Los cuatro casos evidentemente no son puras hipótesis sino que pueden presentarse en la práctica.

Para la traslación de un impuesto que grava a los propietarios o a los inquilinos hay que tener en cuenta lo siguiente:

Tratándose del trueque aislado el impuesto incidirá por lo general en la mitad sobre cada parte.

Habiendo competencia entre varios inquilinos por una casa determinada el impuesto incide principalmente sobre el inquilino.

Si solo se ofrece un número muy limitado de locales, y esta oferta se encuentra frente a una demanda muy limitada también, pero pudiendo sustituirse entre sí los objetos existentes, entonces el precio real de los alquileres estará entre el precio de oferta del locador marginal y el precio de demanda del locatario marginal. Ambos obtienen una renta y se puede suponer que, análogamente a lo que sucede en el caso del trueque aislado, el precio real del alquiler estará más o menos en la mitad entre el mencionado precio de oferta y el mencionado precio de demanda gravando el impuesto a ambas partes por igual.

Si muchos inquilinos están en competencia por pocas casas respectivamente viviendas que pueden sustituirse entre sí, entonces el precio del alquiler estará más o menos a la altura de la valuación del inquilino más débil que se presenta para alquilar; la estimación de éste es reducida por el impuesto en el monto del mismo; el impuesto incide por lo tanto exclusivamente sobre el locador.

De manera distinta a la hasta aquí expuesta podría ocurrir la traslación del impuesto si las casas respectivamente el suelo estuviera en manos de un monopolista. Sería posible entonces que el monopolista debido al impuesto se viera inducido a no alquilar las viviendas. Del mismo modo una organización de propietarios de casas puede llevar a que los dueños de casas contrariando su conveniencia inmediata dejen de alquilar por un tiempo sus viviendas en lugar de alquilarlas por un precio que

la organización considerará insuficiente; también puede una asociación de propietarios ejercer una presión sobre los dueños de casas aisladas para que los precios del alquiler sean aumentados en la cantidad que corresponde al impuesto.

En la literatura se habla a menudo de un monopolio del suelo no como un hecho excepcional sino como un hecho general. Se dice que el solo hecho de la apropiación privada del mismo ya constituye una monopolización del mismo. Pero esto no puede aceptarse. Por monopolio se ha entendido siempre la reunión de bienes de una naturaleza determinada en una sola mano con el objeto de eliminar la competencia y para hacer posible una determinación unilateral del precio. Y solo en este sentido, precisamente desde el punto de vista de la traslación de un impuesto, debe entenderse el concepto del monopolio. Por eso no podemos deducir del hecho que el suelo no puede producirse el carácter de monopolio de la propiedad del mismo. Además si bien el suelo no puede producirse, pueden modificarse sus usos, de tal modo que la tierra de cultivo puede transformarse en tierra para edificación, y es así como vemos que la cantidad de tierra destinada a la edificación aumenta constantemente en las ciudades que están desarrollándose. Aún cuando algún especulador adquiriera grandes extensiones de tierra para edificar, no puede por eso hablarse de una monopolización sino en todo caso de un principio de la misma. Nunca se ha llegado a una eliminación completa de la competencia.

Pero supongamos una ciudad rodeada de un muro, en la cual cada trozo de tierra está ocupado, o una parte de una ciudad que debido a circunstancias particulares fuera la única apropiada para determinados negocios y donde todo el suelo se hallara cubierto de edificios, ¿no tendría en estos casos el propietario un monopolio y ¿no obtendría por ello el alquiler más elevado

que pueda pagar el inquilino? Tampoco en este caso puede hablarse de un monopolio, salvo el caso que todo el suelo disponible en la ciudad respectivamente en esa parte de la ciudad se encontrara en su totalidad en una sola mano. ¿Que consecuencia tendría esto para un impuesto sobre el alquiler? Se ha dicho que si cuando existe un monopolio del suelo se grava al inquilino con un impuesto este impuesto según la teoría general de la imposición de un monopolio sería trasladado sobre el propietario; "porque como monopolista el propietario ya ha exprimido al inquilino hasta el último centavo. Si el inquilino pudiera pagar un alquiler más elevado, es decir el alquiler antiguo más el nuevo impuesto, el propietario ya le hubiera exigido esta suma antes de establecerse el impuesto" (4).

Pero esto solo se refiere a la disponibilidad del suelo, no a la oferta del suelo edificado a los inquilinos. Debemos recordar que el aumento del alquiler no es una deducción de la renta neta del propietario monopolista del suelo y de la casa, sino una deducción de la ganancia bruta, un impuesto a las transacciones. Un impuesto a las transacciones que grava al monopolista lleva a un aumento de precio del bien en cuestión, de manera que se presentaría una cierta traslación del impuesto sobre los inquilinos. Si esta traslación no se presenta en realidad en aquellos casos en los cuales la demanda de viviendas, habiendo carencia de suelo apropiado, queda insatisfecha, esto se debe a que la oferta de viviendas que pertenecen a personas distintas es completamente inelástica.

Todas las consideraciones sobre la traslación de un impuesto sobre el suelo urbano solo varen a plazo largo. Tratándose de un espacio de tiempo menor los efectos del impuesto pueden ser distintos. Así resulta evidente que los contratos

de alquiler existentes y no habiendo disposiciones impositivas legales contrarias pueden impedir una traslación que de otro modo sería posible. Igualmente puede suceder que un impuesto que percute sobre los inquilinos o propietarios incida sobre los inquilinos o por lo menos sobre algunos inquilinos hasta que se hayan construido suficientes edificios nuevos con viviendas más baratas. Sin embargo el impuesto en este caso solo daría motivo a un proceso que ya era posible anteriormente.

Respecto a nuestro impuesto importa el 5% del valor locativo y debe ser abonado por los propietarios. Como el impuesto grava a todos los edificios, en parte actuará como un aumento de los gastos de construcción de las nuevas edificaciones y en esa medida incidirá sobre los inquilinos. Pero como el valor locativo de los edificios es tanto mayor cuanto mejor la situación de los mismos, solo incide sobre el propietario de la casa en cuanto percibe una renta del suelo, mejor dicho una renta proveniente de la mejor ubicación.

Este problema de la traslación de un impuesto sobre los alquileres es muy discutido en la literatura.

Para Seligman un impuesto sobre el alquiler incide principalmente sobre los inquilinos. Se opone especialmente a la opinión de muchos autores para los cuales el inquilino se sustrae a la traslación alquilando una vivienda más pequeña. A esto contesta que el que paga una suma igual por una cantidad menor de mercaderías, se encuentra en la misma situación que aquel que paga una suma mayor por una cantidad igual. El impuesto ha sido pues trasladado e incide sobre el inquilino.

Pero esto solo demuestra que el inquilino es incidido por el impuesto, pero no que toda la carga deba ser soportada por él solo. Todo impuesto que grava bienes cuya demanda no es completamente inelástica tiene la característica que muchos consumidores como consecuencia del aumento de precio, con gastos iguales, solo puedan obtener una cantidad menor del bien respectivo que antes del impuesto. Todo impuesto sobre el tabaco, la cerveza o el azúcar tiene por lo general este efecto sin que por ello sea necesario que se haya producido una traslación completa del impuesto sobre los consumidores. Tampoco puede afirmarse que la restricción en la vivienda no influye sobre los precios, porque lo que ahorra el inquilino lo recupera el propietario alquilando a otros o utilizando él mismo su propiedad. Pero si esto no le agrada, y en consecuencia debe cargar con una pérdida, esa pérdida estaría de parte del inquilino en forma de una comodidad menor. La relación entre propietario e inquilino no se modificaría pues si uno y otro cambian menos mercadería que antes, pero relativamente al mismo precio. El propietario dió simplemente una cantidad menor de piezas y el inquilino una cantidad absoluta menor como precio, de manera que la proporción ha quedado invariada.- No se tiene en cuenta que en realidad ningún propietario a la larga tiene interés en tener su casa desocupada, más bien al contrario, para impedir que quede vacía bajará con sus pretensiones de alquiler. Si después como antes del impuesto existe una demanda eficaz por edificios nuevos, entonces es cierto que no necesita hacerlo pero entonces tampoco quedarán casas vacías.

Beligman al tratar el impuesto sobre el suelo urbano se ocupa en primer lugar de la renta del suelo y llega a la conclusión que por lo general este impuesto no podrá ser trasladado por el propietario, pero que en casos excepcionales esto es posible (4). En primer lugar, dice, si el suelo edificado se grava más que el no edificado podría presentarse una traslación, opinión que es discutida. En segundo lugar podría presentarse una traslación cuando la altura del impuesto es incierta y crece de año en año. Entonces la incertidumbre respecto al porvenir podría alejar a los que están por edificar de la compra del suelo. La indecisión, cuando la población crece, implica una relativa disminución de la oferta de viviendas y lleva por lo tanto a una pequeña suba de los alquileres, de manera que la carga por lo menos en esa parte incide sobre los inquilinos.- Pero es que si la imposición futura de los propietarios del suelo por un impuesto sobre el suelo es incierta, entonces esta incertidumbre influye sobre el valor del suelo tanto para el vendedor como para el comprador. Podrá ser que los vendedores se opongan al principio en conformarse con un precio del cual se ha deducido todo el riesgo de la futura imposición, pero solo podrá tratarse de oposiciones transitorias. Además en ningún caso estaría bien hablar de una traslación ya que la restricción de la oferta de suelos y el consecuente aumento de los alquileres no serían la consecuencia de un impuesto ya existente sino que provendrían del peligro de una imposición futura.

En su 3a. excepción dice Beligman: sucede a veces, que toda una ciudad o parte de una ciudad se obtengan por canalización, adoquinado y otros arreglos de terrenos que antes se dedicaban al cultivo. En estos casos se podría trasladar un

impuesto sobre el suelo, porque sino el producto del capital que se emplea en el mejoramiento del suelo no sería suficiente para decidir al capitalista a su inversión. Seligman mismo está de acuerdo que no se trata de una imposición del suelo, sino de un impuesto sobre el capital en él invertido, de manera que no parece ser una excepción a la regla.

El impuesto sobre el alquiler según Seligman incide principalmente sobre el inquilino. Cita tres casos:

- 1º El caso de una oferta abundante de terrenos para edificación, como en los suburbios o en regiones que están en retroceso, donde existen muchas casas desalquiladas o por lo menos donde no es conveniente hacer nuevas construcciones.
- 2º Cuando la oferta de edificios sobre nuevos terrenos para edificación iguala justamente a la demanda y
- 3º Cuando la oferta de terrenos apropiados para edificar está agotada y donde el número de casas puede considerarse como constante. (4)

El primer caso, dice, se resuelve sin dificultad: el inquilino tiene la libertad de la elección y no va a cargar con la carga de otro. Como él se encuentra en la posición más fuerte, no concederá en pagar el alquiler aumentado por el impuesto. (4)

El primer caso en realidad comprende dos casos, que están sometidos a reglas de traslación distintas. Porque depende de si todavía hay demanda eficaz por nuevas viviendas y con ello por nuevos edificios. Cuando esto sucede, por grande que fuera la oferta de terrenos para edificación, el

impuesto sobre el alquiler a pesar de ello, deberá, por lo menos en parte, incidir sobre el inquilino, porque las edificaciones nuevas - necesarias - se encarecen por el impuesto, pero estas edificaciones nuevas solo se efectúan cuando el capital invertido rinde como hasta entonces el provecho acostumbrado. Solo cuando no son necesarias nuevas edificaciones, por ejemplo porque la ciudad se halla en retroceso, el impuesto sobre el alquiler será soportado solamente por el propietario, porque solo en este caso la oferta de viviendas es completamente inelástica.

En el tercer caso de Seligman expresa la opinión indudablemente justa que el impuesto incide solamente sobre el propietario del suelo.

La dificultad mayor estaría según Seligman en el 3o. caso por el planteado, en el cual la oferta de edificios sobre nuevos terrenos para edificación va justamente al mismo paso que la demanda. Combate en primer lugar la opinión de Pierson, de que los propietarios soportan una gran parte del impuesto.- Pierson decía lo siguiente: Como la verdadera renta del suelo es mayor en las partes mejores de la ciudad que en las inferiores, mientras que las mismas casas cuestan en todas partes los mismos gastos de construcción, entonces, puesto que los alquileres en todas las partes a lo sumo pueden subir en el importe en el cual el impuesto encarece los gastos de construcción, debe recaer sobre los propietarios del suelo una parte tanto más grande del impuesto cuanto mayor sea la renta del suelo contenida en el importe del alquiler.- Contra esto objeta Seligman, que no se tiene en cuenta el hecho que el impuesto no es un importe constante,

sino un impuesto porcentual, correspondiente al alquiler total de los terrenos. "Tal impuesto aumentará pues los alquileres de las casas mejor situadas en un importe mayor que los alquileres de las casas peor ubicadas. Como el impuesto, aunque establecido con un porcentaje igual, en un caso alcanza una suma mayor que en el otro, puede compararse a un impuesto porcentual o proporcional sobre distintas cantidades de un producto que es producido sobre suelos de distinta calidad; es decir a un impuesto que, como lo ha expuesto J. Stuart Mill, aumenta el precio del producto y por lo tanto incide sobre el consumidor. Por lo tanto no existe ningún motivo para afirmar que en la medida que nos acercamos al centro de la ciudad una parte cada vez mayor del impuesto incide sobre el propietario del suelo".

No hay duda que el impuesto sobre el alquiler no es un impuesto sobre un importe fijo sino un impuesto porcentual que importa más en los alquileres elevados que en los bajos. Pero de esto no se desprende todavía, que los alquileres de las casas mejor situadas, teniendo en cuenta el impuesto más elevado, también suban más que los alquileres de las casas peor situadas, sino que esto debe demostrarse precisamente.

La comparación que hace Seligman con un impuesto sobre los productos en bruto no es muy convincente. Es cierto que en el caso del impuesto sobre los productos en bruto la diferencia entre la cantidad de productos del suelo mejor y del suelo inferior es la misma que antes del establecimiento del impuesto e igualmente queda invariada la diferencia proveniente de la situación en el caso de un impuesto sobre el alquiler.

en consecuencia tanto en uno como en el otro caso queda en realidad invariada la renta a pesar del impuesto. Pero también es gravada la diferencia de situación en el caso del impuesto sobre el alquiler, exactamente como la diferencia en el caso del impuesto sobre los productos en bruto está también supeditada a la exacción. Porque se grava también la diferencia de los productos se disminuye la renta en trigo y porque se grava también la diferencia de situación, se disminuye la renta de la situación por el impuesto. La disminución de la renta en trigo no influye sobre la renta en dinero porque el encarecimiento del trigo sobre el suelo inferior aumenta el importe de la venta para el trigo del suelo mejor de una manera correspondiente a su mayor productividad. Pero la disminución de la renta proveniente de la situación no tiene equivalente en ningún aumento de precio, porque el encarecimiento de las viviendas sobre el suelo inferior solo aumenta los precios de las viviendas en un importe igualmente elevado en todas partes.

Finalmente el hecho que el arrendamiento efectivamente pagado se distinga a menudo de la renta del suelo en el sentido económico no confirma la suposición que los propietarios del suelo quedan libres en lo principal de la carga del impuesto. Especialmente no es decisiva la referencia a la situación en Irlanda, donde los arriendos a menudo eran más elevados lo que correspondía a la renta del suelo en el sentido económico. (4)

No se puede decir en general a que consecuencias da motivo un impuesto, pero es más probable que induzca a los interesados

a una conducta más económica, en lugar de aumentar todavía el proceder antieconómico. Pero si uno de los participantes, en nuestro caso el inquilino respectivamente el locatario irlandés, no está en condiciones de modificar su conducta, entonces no se ve porque el locador respectivamente el arrendador no ha aprovechado hasta el máximo antes del establecimiento del impuesto la debilidad de su contrario contractual.

Para Graziani una imposición sobre los edificios debe llevar a una traslación sobre los inquilinos, porque debido al impuesto la renta del suelo peor ubicado baja más allá del importe que se conseguiría si se utilizaría el suelo para fines agropecuarios.

Graziani comprueba en primer lugar, que la renta del suelo urbano no es una entrada de monopolio, sino una verdadera renta en el sentido ricardiano. Suponiendo ahora, continúa, que se imponga solamente la renta del suelo sobre el cual hay edificios construidos, pero no la renta del edificio (lo que percibe el propietario de la casa como tal) y tampoco la renta agrícola del suelo, entonces el impuesto, en lo que grava la renta del suelo de menos valor, deberá llevar a que este suelo no se utilice más con fines de edificación sino con fines agrícolas, si el impuesto no es trasladado sobre los inquilinos. Porque la renta que se consigue sobre los suelos peor situados solo es poco más elevada que la renta que conseguiría el propietario del mismo suelo si lo utilizaría para la agricultura. El propietario al no existir traslación del impuesto preferirá pues la utilización agrícola sin impuesto a la utilización por un edificio pero con impuesto. Pero si los consumidores no quieren renunciar a la vivienda deben soportar

el impuesto y así resulta según Graziani, que la imposición sobre la renta del suelo es trasladada, porque según la hipótesis es un impuesto parcial sobre la renta, el que contrariamente a lo que sucede con el general, es trasladado. En este proceso en realidad puede verse un ejemplo del teorema de Marshall de que la renta parcial se incluye en los costos de producción, en cuanto la imposición de esta renta parcial, como se ha expuesto, influencia el precio (9). Pero quizá sea más propio no hablar aquí para nada de un impuesto a la renta, porque la renta es objeto de imposición más bien por su forma que por su naturaleza. El verdadero objeto de la imposición es, fuera de la renta, una actividad económica determinada, en nuestro caso la construcción de casas.

Ahora, en cuanto a la medida en que esta traslación se produce, supongamos que se impusiera un impuesto especial sobre los arriendos de edificios de la altura de un porcentaje determinado y que los arriendos de los edificios correspondan justamente a la renta neta del suelo en el sentido económico. Que el arriendo más bajo fuera de 400 \$ por Ha., el más alto de 40.000 \$ y entre ellos estuvieran los arriendos restantes. Sin duda un impuesto especial sobre arriendos de edificaciones del 20% encarecería las viviendas sobre el terreno para edificación más barato en 80 \$ por Ha. edificadas. ¿Pero los alquileres sobre el terreno para edificar más caro subirían ahora de un modo correspondiente en 8.000 \$ por Ha. edificadas? Esto no sucedería de ningún modo, porque entonces la diferencia de precio entre la vivienda más cara y la más barata sería mucho mayor después que antes

del impuesto, pero esto es totalmente imposible porque por hipótesis la ventaja de la situación es una magnitud constante, que no puede modificarse por un impuesto. El impuesto especial sobre los arriendos de edificios tiene dos aspectos distintos. En lo que grava el suelo de menor valor es una imposición general sobre la construcción de casas, y en lo que grava más el suelo mejor que el inferior es un impuesto sobre la renta diferencial. Mientras actúa en el primer carácter incide sobre el inquilino, mientras actúa en el segundo incide sobre el propietario del suelo.

La imposición del inquilino por el impuesto es completamente insignificante. Aún suponiendo que los arriendos de edificios estuvieran impuestos en un 50%, esto bajo las condiciones anteriormente expuestas solo encarecería el alquiler en una medida sumamente pequeña. Sobre una Ha. de suelo edificado recaería un gravamen de 200 \$, los que, suponiendo la existencia de casas de tres pisos, se repartirían sobre un área de viviendas de 30.000 m². Cada vivienda se encontraría pues tan poco gravada, que prácticamente puede dejar de tenerse en cuenta la imposición de los inquilinos por el impuesto sobre el arriendo de casas. La renta agrícola del suelo, que debe recaer sobre el propietario del suelo urbano en todos casos, es mínima comparada con la renta del suelo urbano y con los gastos de construcción. (14).

No existe diferencia fundamental entre los efectos de una imposición del suelo urbano y de edificios urbanos sobre el alquiler de la vivienda y el efecto de la misma imposición sobre el alquiler de los locales para negocios. En ambos casos debemos recordar que la elevada renta del

suelo en las partes mejor situadas de la ciudad no es el motivo sino la consecuencia del alquiler elevado. Los comerciantes del centro no piden precios elevados a sus compradores, porque deben pagar alquiler elevado, sino que pagan alquiler caro, porque pueden pedir precios elevados, o mejor dicho, porque las entradas de sus negocios permiten el pago de un alquiler tan elevado. No puede afirmarse por cierto, que los precios de las mercaderías en lugares especialmente favorables para los negocios, siempre o generalmente sean más elevados que en partes peor situadas de la ciudad. Al contrario los precios de la casa Gath & Chaves de B. Aires p.ej., en parte son más bajos que los precios en los suburbios; sin embargo la renta del suelo en el centro de la ciudad es mucho más elevada que en los suburbios. Solo que ella no es sencillamente la consecuencia de precios más elevados, sino la consecuencia de ventajas comerciales en general, que la situación en el centro de la ciudad proporciona a los comerciantes.

De manera que en lo que los impuestos deban ser soportados por el inquilino según terminamos de ver, esto no solo tiene lugar tratándose de viviendas, sino también en locales para negocios. Igualmente valen en general las reglas establecidas para la imposición del propietario del suelo respectivamente de la casa.

¿ Puede ser trasladado el impuesto que grava al inquilino de locales para negocio ? en principio debemos contestar afirmativamente. El impuesto que grava al inquilino proviene fundamentalmente del encarecimiento de la edificación, motivado por la imposición. El aumento de los gastos de

construcción puede considerarse indirectamente como un aumento de los gastos de establecimiento del comerciante. Pero este aumento de los gastos de instalación no es general, como en el caso del impuesto a las transacciones, sino que grava a los distintos comerciantes de una manera totalmente distinta. Unos necesitan poco y otros necesitan mucho local en relación a sus ventas. De manera que el encarecimiento de los gastos de construcción, p.ej. por el impuesto sobre el alquiler constituye para ellos un gravamen completamente desigual. Pero tal impuesto puede ser trasladado con el transcurso del tiempo, siempre que, como hemos visto en la parte general, la inversión de capital inmóvil no lo impida. Pero en lo que el impuesto grave también a aquellos ramos de negocio, para los cuales se necesita especialmente poco local y mientras exista un exceso de oferta de las mercaderías que se encuentran menos gravadas por el impuesto, la carga que grava a los inquilinos puede incidir sobre ellos, es decir no ser trasladada, sino disminuir su ganancia en general.

Capítulo 2 .

El impuesto sobre los réditos de los capitales mobiliarios y similares.

Puesto que todos los impuestos nominalmente se pagan por medio del rédito, no tiene pues importancia desde el punto de vista de la incidencia la distinción entre un impuesto sobre el capital y un impuesto sobre el interés y los réditos, dice Seligman (4).

Una imposición sobre el capital puede ser general o parcial. Cuando es general para un país determinado, debemos examinar todavía, hasta donde la imposición en cierta medida es general a todos los estados culturales fuera de los límites de un país. El caso que un impuesto determinado sobre el capital sea común a todos los estados culturales, naturalmente es solo hipotético, pero es de utilidad para el estudio de los efectos de la imposición del capital.

Supongamos que en todo el mundo, por ejemplo por iniciativa de la Liga de las Naciones, se impusiera un impuesto que gravara de un modo igual a todas las clases de capital. Podría este impuesto ser trasladado de algún modo por el acreedor sobre el deudor? E. Seligman (4) dice que no. Como no puede suponerse que el capitalista quiera consumir su capital inproductivamente, buscaría una compensación, bien empleando él mismo su capital en algún negocio, o bien prestándosele a algún otro. Si lo coloca en un negocio, la demanda de capital disminuye en la misma medida que la oferta, porque él mismo hace entonces lo que de otra manera hubiera hecho el deudor. De manera que la tasa del interés no subiría.

A esto podría observarse, que un aumento de ca-

propio a costas del capital tomado en préstamo por cierto no puede aumentar la tasa del interés cuando todas las demás condiciones permanecen iguales. Pero en cambio no debemos excluir completamente la posibilidad que como consecuencia del impuesto se consuma capital. Como lo ha demostrado Cassel, la disminución del tanto por ciento por debajo del límite hasta entonces usual tiene que llevar a un consumo más o menos fuerte del capital por los capitalistas (16).

Por otra parte, si bajara la tasa del interés que Mill llama el mínimo práctico, se dificultaría la posterior acumulación de capitales.- Esto finalmente llevaría igualmente a un relativo aumento del interés del capital.

Aún cuando no se haya alcanzado todavía el interés mínimo práctico, hay que considerar, que un impuesto que grava al prestamista disminuye su renta y en consecuencia - suponiendo un consumo igual - por lo menos disminuye su capacidad para hacer nuevos ahorros.- Es claro que esto restringe la futura acumulación de capitales y provoca un aumento de la tasa de interés. De manera que no es necesario argumentar que una baja de la tasa del interés disminuye el ahorro porque debido a la tasa de interés más baja podría parecer que ésta ya no fuera suficientemente remunerativa, a lo que podría responderse que el ahorro de los trabajadores productivos en el caso de una baja de la tasa de interés precisamente debería aumentar porque de lo contrario no obtendrían suficiente seguridad para su porvenir.

Por eso no hay duda que a la disminución de la tasa del interés debe seguir por principio una relativa disminución del capital disponible para la producción. Pero una relativa disminución del capital significa mantener relativamente alta

la tasa del interés y así llegamos a la conclusión que una imposición general del capital tiene tendencia a aumentar el porcentaje de interés del capital o bien a impedir una baja que de lo contrario podría haberse presentado.

No se trata de un efecto que se presenta de inmediato, sino de un efecto que se presenta lento y progresivamente. Pero como en este lento efecto se trata de una relativa disminución del mismo objeto impuesto, no podrá hablarse de un efecto de segundo grado del impuesto, sino que se trata de una verdadera lenta traslación del mismo. La forma como se reparte finalmente la carga impositiva entre acreedor y deudor depende de las reglas generales de la elasticidad de la oferta y de la demanda de capital. Cuando un consumo de capital tal como lo describe Cassel casi no tiene lugar porque el tanto por ciento neto aún después del establecimiento del impuesto es bastante elevado, entonces la elasticidad de la oferta a la larga también debe considerarse como relativamente pequeña. La elasticidad de la demanda de capital será tanto mayor, cuanto menores sean las diferencias en la productividad del capital en los distintos países respectivamente en las distintas ramas industriales. Si por ejemplo con una tasa de interés del 5% el capital que se acumule aún puede ser empleado produciendo ganancias, mientras que con una tasa de interés del 5 1/2 % la utilización provechosa del capital es imposible en la mayoría de las empresas, entonces un impuesto del 10% sobre el rédito del capital a la larga apenas podrá conducir a una traslación del dador al tomador de capital. En las grandes diferencias en la productividad del capital, que llevan a una cierta inelasticidad de la demanda se llegará mucho antes a una

traslación final del impuesto.

El efecto inmediato se diferencia fundamentalmente del efecto final. Hay que tener en cuenta que por principio la oferta es completamente inelástica por un cierto tiempo. Uno no puede consumir su capital de hoy a mañana y aún cuando se decidiera a hacerlo repentinamente, solo lo extraería de su colocación poco a poco, de acuerdo con su consumo. De manera que la carga de un impuesto general sobre el capital percute en primer término en toda su magnitud sobre el capitalista. El impuesto mientras tanto es intrasladable.

Tampoco puede llegarse a una amortización del impuesto porque éste es general por hipótesis.

Debemos distinguir si el impuesto establecido en un país determinado grava toda clase de réditos de capitales o una parte más o menos grande de todos los réditos de los capitales existentes.

En el segundo caso no cabe duda que el impuesto incide sobre el deudor. Solo en lo que el acreedor no pueda pedir la devolución de su capital, porque no es exigible, el impuesto incide sobre el acreedor, y como el impuesto es desigual se llega a una amortización. Si el acreedor puede solicitar la devolución de su capital y si hay demanda de nuevos capitales, el impuesto incide exclusivamente sobre el deudor. Como los acreedores tienen la elección, a quién van a poner a disposición su capital, solo lo pondrán a disposición de la inversión gravada, si los tomadores de capital pagan un interés correspondientemente más elevado. Cuando la inversión gravada desempeña un papel importante dentro de la posibilidad total de inversión de capital, entonces debería producirse

erta caja del nivel de interés general debido a la mayor emigración del capital de las inversiones gravadas a las no gravadas, siempre que no fuera posible una emigración de los mismos.

Cuando el impuesto sobre el capital es general en un país, la restricción de la oferta de capital solo puede producirse de este modo o por emigración. La primera posibilidad, solo lleva a una lenta traslación sobre el deudor, la segunda importa una incidencia más o menos inmediata sobre el último. Esto se desprende del hecho, que la oferta de capital, que se pone a disposición de un solo país es una magnitud más o menos elástica. Por un lado porque el capital interior puede emigrar, en segundo lugar, porque el capital extranjero puede ponerse a disposición tanto del interior como del exterior. Pero la elasticidad de la oferta del capital del interior no es la misma que la del capital del exterior. Cierta cantidad de capital del interior se ofrece aún cuando el porcentaje sea muy bajo, porque los capitalistas por lo general tienen el deseo, de invertir por lo menos una parte de su capital en una forma, que les permita un mejor control. Para el capital extranjero naturalmente este factor no hay que tenerlo en cuenta. No se ofrece en absoluto al mercado interior cuando el tanto por ciento allí usual está por debajo de cierto límite mínimo. Por otra parte cuando el tanto por ciento de interés del capital del interior ha adquirido una cierta altura la oferta de capital extranjero puede ser muy abundante, porque el tanto por ciento del interior - sin tener en cuenta el riesgo - se eleva bastante considerablemente por encima de los porcentajes extranjeros. De manera que mientras que el capital del interior solo tiene poca elasticidad, la oferta extranjera, puesto que solo se ofrece a un tanto por ciento determinado, pero entonces se ofrece muy abundantemente,

en ciertas condiciones y en determinados límites puede ser completamente elástica. Pero entonces, como la oferta del capital extranjero se encuentra más cercana al límite, debe tener lugar una completa traslación del impuesto sobre los deudores del interior, siempre que se trate de capital exigible o que va a prestarse recién.

Pero también es posible que el mercado de capitales del interior desempeñe un papel importante frente a la oferta mundial de capital, o dicho de otro modo, que el capital disponible en el mundo dependa más o menos de la demanda del interior, entonces ya no puede hablarse de una elasticidad completa de la oferta del capital. Si en otro lugar no hay bastante compensación para los capitalistas, entonces al bajar la demanda del interior debido al impuesto, deberán bajar con sus pretensiones de intereses, es decir deben soportar una parte del impuesto, mientras que la oferta de los capitalistas marginales desaparece.

Cuando se trata de capital cuyo reembolso no puede exigirse, como el impuesto solo grava una parte más o menos pequeña del capital mundial, entonces se presenta la amortización tanto a cargo del capitalista extranjero como del interior, siempre que el impuesto debido a la traslación no lleve a un aumento de la tasa de interés.

La ley 11.682 somete al gravamen a los réditos provenientes de capitales mobiliarios por medio de un descuento del impuesto del rédito del capital. El impuesto grava, mientras no se haga una excepción en el caso aislado, tanto al capitalista extranjero como al capitalista del interior. De manera que se grava toda la oferta de capital.

¿ en que medida es elástica esta oferta ? La oferta de capital extranjero es muy elástica. En Alemania la mayoría de los empréstitos obtenidos en el extranjero solo pudieron conseguirse liberándolos del pago del impuesto sobre los réditos de los capitales.-La oferta de capital del interior es sin duda menos elástica.

Podría suponerse que un impuesto que grava también los réditos de capitales extranjeros siempre debe ser provechoso para el país puesto que el extranjero debe soportar una parte del impuesto. Pero tiene el inconveniente que debido al impuesto la demanda interior de capitales es menos satisfecha. No puede decirse en forma general, si la ventaja a favor de las finanzas del estado y especialmente la ventaja que el extranjero contribuya al pago de los gastos públicos del país, sobrepasa dicha desventaja o no. Cuanto mayor sea la necesidad de capital de la economía interior y más importante la provisión de capital para el sucesivo desarrollo de toda la economía, tanto más grande será la desventaja.

El efecto de un impuesto general y proporcional sobre el capital puede ser una baja de la tasa general de interés, porque al prestarse el capital éste muchas veces no es invertido en la producción, sino que es malgastado tanto por los particulares como por el gobierno. El consumo improductivo se hace ahora más difícil y al mismo tiempo la productividad de las inversiones es menor, porque las condiciones de la inversión de capitales también representan una escala de productividad decreciente.

Pero por más que teóricamente un impuesto sobre el capital debe declararse intransferible, prácticamente debido a la mayor fuerza económica del capitalista el impuesto no incidirá sobre éste, que siempre conseguirá evadirlo.

Capítulo 3.

el impuesto sobre los réditos del comercio y la industria.

Al tratar la imposición del comercio y de la industria las reglas de traslación expuestas en la parte general encuentran aplicación inmediata. El hecho de una posible situación de monopolio de los vendedores, la cuestión si lo que se impone es un impuesto a las transacciones, un impuesto por unidad o un impuesto constante adquieren especial importancia en la imposición del comercio y de la industria.

Las condiciones generales que se tienen en cuenta para la formación de los precios de los productos industriales son completamente distintas de las condiciones que se tienen en cuenta para la formación de los precios de los productos agrícolas. Por un lado la demanda por productos industriales en general es más elástica que la de los productos agrícolas, la oferta también en gran parte es más elástica y finalmente muchos productos industriales no tienen un mercado mundial, sino una demanda local más o menos limitada. La competencia extranjera no puede tenerse en cuenta para algunos productos, debido a la distancia que la separa, o solo es de poca importancia. En la producción agrícola la cuestión si el impuesto que la grava depende o no de las ventas tiene más importancia que en la industria, porque la producción agrícola - permaneciendo la técnica invariada - se desarrolla en mayor grado con costos crecientes que la producción industrial. Tratándose de la producción industrial sucede con frecuencia que la producción se efectúa con costos decrecientes. Por eso, especialmente en las grandes empresas, una restricción de la

producción a menudo no lleva a una disminución de los costos de producción. En consecuencia un impuesto sobre las transacciones respectivamente un impuesto por unidad no llevarán tan fácilmente a una mayor extensión de la empresa y por lo tanto a un aumento de precio más tardío que en la agricultura.

Especialmente importante en cuanto al grado del aumento del precio consecuente a un impuesto es la cuestión referente al estado de la producción en que se establece el impuesto a trasladarse sobre el consumidor. Ya Adam Smith (15) al hablar de un impuesto sobre alimentos necesarios indicaba, que el aumento de precio en tal caso sobrepasaba el importe del impuesto, porque el comerciante que adelanta el impuesto, por lo general debe recuperarlo con un provecho. Más tarde Gournot (3) se ocupó con un poco más de precisión del problema y recalcó, que una mercadería que debe pasar por muchas manos hasta llegar a su consumo, y cuando cada agente intermediario necesita nuevos fondos, se vende tanto más cara a los consumidores, cuanto más temprano se imponga el impuesto. Contra esta teoría se opone Seligman. Él afirma (4) que la por él llamada "excess of tax above price-theory" contradice el concepto moderno de los precios, según el cual los beneficios son simplemente el excedente por encima de los costos marginales. Pero en realidad los conocimientos modernos respecto a los precios no conciben el beneficio solo de ese modo. Así Marshall (9) declara expresamente que la ganancia es una de las principales partes componentes del precio de oferta normal. Según la exposición de Seligman es cierto que el productor marginal no obtiene provecho.- Pero la carga

impositiva que incide sobre el consumidor, debe ser aumentada en el importe de los intereses de la suma que corresponde al impuesto. Esto lo reconoce Seligman, pero en su opinión el aumento de precio que proviene de los intereses del importe del impuesto que el productor ha adelantado, prácticamente no tendría importancia. Sin embargo en muchos impuestos sobre materias primas e impuestos sobre productos semiterminados existe un largo espacio de tiempo entre el pago del impuesto por el productor y su devolución por el último consumidor.

Capítulo 4.

el impuesto sobre los réditos del
trabajo.

El problema de la traslación de un impuesto que grava el sueldo proveniente del trabajo ha sido tratado en la parte general al hablar de la influencia de la elasticidad de la demanda y oferta sobre la traslación de los impuestos. Lo mismo vale, en el caso de la libre concurrencia, para la imposición de trabajo calificado. Nos quedaría la cuestión de la traslación de un impuesto sobre trabajo calificado en el caso de un monopolio.

En principio también aquí tiene aplicación lo expuesto en la parte general referente a la traslación de un impuesto establecido sobre el monopolista. Pero debemos resolver el problema como hay que clasificar un impuesto graduado según la altura del salario del trabajo. En el primer momento parece que tal impuesto no es otra cosa que un impuesto sobre la renta neta, y por lo tanto por regla general no podría ser trasladado en absoluto. En esa manera de pensar el trabajo no se consideraria como parte integrante del costo, y en realidad, como hemos visto, un impuesto que grave al monopolista solo puede ser trasladado cuando la producción ocasiona gastos. Pero el mismo trabajo del monopolista también forma parte de los gastos, y así uno puede imaginarse el caso que la imposición de un trabajador monopolista lleve a una restricción de su actividad y a un aumento de precio. Esto sucedería en la medida en que el trabajador monopolista ahorre más por la disminución de su actividad en esfuerzos que dedicaba al trabajo y en impuestos que lo que pierde debido a la disminución de su ganancia. Este efecto

se debilita por el hecho que el esfuerzo que debe dedicar al trabajo aumenta a partir de cierto punto, lo que significa que la disponibilidad de los servicios del monopolista tiene lugar bajo la ley de los costos crecientes. Pero en ese caso, como ya hemos visto, el aumento de precio consecuente al impuesto en principio es relativamente pequeño.

La imposición del trabajo puede efectuarse dentro de un impuesto general a la renta respectivamente en un sistema de impuesto sobre los réditos, pero también puede existir aislada. Sin embargo esta alternativa no tiene gran importancia para el problema de la traslación de un impuesto sobre el trabajo; al trabajador que no posee nada no le queda elección alguna. En el caso de un trabajador que posee algún capital, sería más fácil que éste debido a un impuesto elevado que gravara la renta neta del trabajo se viera inducido a abandonar su oficio y a utilizar el mismo su capital, hasta entonces prestado, conjuntamente con su fuerza de trabajo; pero precisamente en el caso del trabajo calificado existe la dificultad de la traslación a otra actividad. Esta misma dificultad se opone a la traslación de un impuesto que grava determinadas clases de trabajo, respectivamente las grava más fuertemente que otras. A la larga, por cierto, se presentará una traslación tanto en el caso de un impuesto especial de la renta neta del trabajo, como también en el caso de una imposición especial de profesiones determinadas, por el hecho que las profesiones sometidas al impuesto especial recibirán menos afluencia.

E. Seligman (4) por el contrario opina que una imposición de las profesiones liberales, entre las cuales incluye a cantantes y artistas, en principio no es trasladable. Se funda en que las ganancias de estos trabajadores más calificados o

bien son cuasirentas de naturaleza monopolista o bien no se encuentran determinadas por leyes económicas. Ambos fundamentos son ciertos sin duda en cierta medida, pero aún en el caso del monopolio, como ya se ha visto, es posible una traslación. Y el hecho que factores no económicos determinen los precios de los trabajos en cuestión, no excluye una traslación p.e. en el caso de un elevado impuesto especial. Por lo demás hoy por lo general no sucede que artistas, médicos y abogados al exigir sus honorarios estén influenciados por factores no económicos. De manera que no puede negarse la voluntad de trasladar un impuesto que grave a esta clase de personas. No es aventurado decir, que actores famosos de cine alemanes p.ej. trasladan en cierto modo el impuesto a la renta alemán que grava el pago de sus servicios sobre los empresarios alemanes. Ellos pueden utilizar su trabajo no solo en Alemania, sino también en Hollywood, y harán esto tanto antes, cuanto menores sean las ganancias que les queden después de descontar el impuesto a la renta. En lo que los empresarios no puedan prescindir del trabajo de estos artistas, deberán aumentarles los sueldos. Y así el impuesto a la renta que debe pagar el artista, en realidad, por lo menos en parte, puede ser trasladado. En otras profesiones esto no será tan visible, pero seguramente también puede suceder bajo determinadas condiciones.

También en el caso de los empleados públicos Seligman cree poder negar la traslación. No puede decirse, dice, que el impuesto es trasladado sobre el gobierno, porque éste no se presenta en el mercado como productor y tampoco sigue principios comerciales ordinarios. En consecuencia el resultado de una imposición del trabajo a lo sumo podría consistir en trabajo de peor calidad y a la larga más caro. La sociedad sufriría debido a los

servicios mal retribuidos, pero el impuesto no podría trasladarse (4).- A esto podría observarse que no todo gobierno permanecería indiferente cuando debido a una imposición excesiva de los empleados públicos la calidad de los mismos amenaza hacerse cada vez peor. Además las organizaciones de empleados sobre todo en los países de gobiernos parlamentarios como el nuestro, pueden hacer gestiones, para que un impuesto que grava a los empleados sea compensado total o parcialmente por aumentos de sueldos. Podría dudarse si a esto puede llamarse traslado porque por hipótesis en la traslación no deben tomar parte las autoridades; pero los sueldos mismos de los empleados están también sometidos a prescripciones de las autoridades como sucede p.ej. con los precios máximos de mercaderías. Pero si no nos preocupamos por eso entonces no podemos decir que un impuesto que grava a los empleados públicos no sea trasladable.

Además en todo caso hay razón para hablar de una traslación, cuando un impuesto establecido por el estado lleva a un aumento de los sueldos de los empleados. Así, p.ej. existe la posibilidad que ciertos empleados nacionales superiores debido a la carga del impuesto consciente o inconscientemente se vean inducidos a dedicarse a otra actividad, con el efecto de una disminución de la oferta. A esto no puede objetarse que el impuesto a los réditos se aplica en todas partes. Porque en primer lugar las entradas de otras actividades distintas a la de los empleados se sustraen más fácilmente a la imposición y en segundo lugar si el impuesto fuera elevado la utilidad marginal del dinero podría aumentar de tal modo para el sujeto impuesto que ahora esté dispuesto a cargar con ciertas desventajas que antes lo retenían de dedicarse a una actividad determinada. El procedimiento en el caso del empleado que cambia su oficio sería análogo a la

traslación de un impuesto por aumento de actividad de trabajo, solo con la diferencia que en lugar de aumento de actividad de trabajo puramente cuantitativo estaría el dominar obstáculos cualitativos de toda índole.

Seligman refiriéndose a la imposición del trabajo calificado declara expresamente que un impuesto sobre artistas, profesionales y empleados es intrasladable (4).

Pueden distinguirse dos grupos de trabajadores dentro de un país: trabajadores que concurren al mercado de mercaderías y por lo tanto también sobre el mercado de trabajo, y por el otro lado aquellos que solamente concurren al mercado de trabajo. La primera clase comprendería a aquellos trabajadores que producen bienes que también pueden importarse. La segunda clase a aquellos que ofrecen mercaderías o servicios que no pueden importarse.

Los trabajadores de la primera clase sufren la competencia extranjera mientras que los trabajadores de la segunda clase solo competen entre sí. Los primeros luchan sobre el mercado de mercaderías y sobre el mercado de trabajo, los segundos solamente sobre el último. Los trabajadores no pueden trasladar un impuesto cuando la competencia extranjera impide a los empresarios aumentar el precio, pero por el contrario aquellos trabajadores que producen objetos que solo pueden producirse en el interior, es decir aquellos que solo concurren al mercado de trabajo, pueden muy bien trasladar el impuesto sobre los empresarios, los que a su vez lo trasladarán sobre los consumidores.-

Capítulo 5 .

El impuesto a las transacciones.

Según la ley del impuesto a las transacciones actualmente en vigor, todas las transacciones comerciales efectuadas en el territorio de la Nación Argentina, quedan sujetas al gravamen que se aplicará sobre el volumen total neto de las operaciones realizadas entendiéndose por transacciones comerciales aquellos actos que efectuados dentro de las actividades comerciales, de la producción y de la industria tienen por objeto:

- a) La venta o locación de mercaderías, de derechos y de inmuebles (en cuanto éstos deben considerarse objetos de comercialización); y
- b) La prestación o locación de servicios a título oneroso.

Veamos en primer lugar hasta donde los productores industriales deben soportar este impuesto y hasta donde pueden trasladarlo.

Como el impuesto grava todas las transacciones, la trasladación sobre el consumidor si se realiza no se realiza de un modo uniforme, porque tanto se gravan objetos cuya demanda es elástica como también aquellos cuya demanda es inelástica.

Además el impuesto a las transacciones puede actuar de un modo desigual porque no solo grava la venta al último consumidor, sino también la venta al revendedor y al industrial que continúa o termina la elaboración del producto. En consecuencia los importes de los impuestos que se pagan por las grandes empresas de organización vertical, en las que la producción se efectúa desde la materia prima hasta el producto terminado, son mucho menores que la suma de los impuestos que deben pagar los

distintos productores aliados de los diversos grados de la producción. Esto lleva entonces, o bien a que las grandes empresas de organización vertical obtengan una ventaja del impuesto cuando los precios se aumentan de un modo correspondiente a la imposición de los productores cuya organización no es vertical; o bien éstas no solo deben pagarlo, sino que una parte del impuesto a las transacciones incidirá sobre ellos, puesto que las empresas con organización vertical determinan el precio como productores marginales. En este caso a lo sumo será trasladado el impuesto a las transacciones que pagan estas empresas.

En lo que respecta a los efectos de un impuesto a las transacciones de los comerciantes parecería que los comerciantes debido a la gran movilidad de su capital no necesitan soportar el impuesto a las transacciones que se les ha impuesto. Pero tratándose de un impuesto general a las transacciones hay que tener en cuenta que los comerciantes no tienen ninguna posibilidad de invertir su capital en empresas comerciales que estén exentas del impuesto. Si su capital es pequeño comparado con su actividad de empresarios no pueden pensar siquiera en limitarse a prestar su capital extraído en el interior o en el extranjero. Deberán continuar como antes utilizando su aptitud para el trabajo y sus conocimientos y solo pueden hacer esto en los comercios del interior que están sometidos al impuesto a las transacciones. Solo los comerciantes marginales abandonarán la profesión, pero el número de estos comerciantes marginales será menor que en el caso de un impuesto que solo grava mercaderías determinadas. Sin duda un impuesto como éste, general a las transacciones, puede provocar que la ganancia neta "normal" de los comerciantes disminuya. Mientras la oferta de

Los productores y comerciantes de ramos de negocio determinados de un país en general es más bien elástica, la oferta de los productores y comerciantes en general de un país puede considerarse más o menos elástica.

En todo caso el aumento de precio de las mercaderías que proviene del impuesto a las transacciones no será tan grande como en los impuestos al consumo, porque el pago del impuesto a las transacciones no se hace antes de la venta, sino recién después de la venta y por principio recién después del pago por el comprador. Por eso no hay aumento de precio proveniente de un adelanto del impuesto por parte del productor o vendedor.

El impuesto a las transacciones puede evadirse más fácilmente por las empresas pequeñas que por las grandes. De manera que cuando en algunos ramos los productores marginales sean pequeños empresarios la traslación del impuesto a las transacciones sobre el comprador tendrá lugar en medida menor. Cuando los productores marginales son grandes empresarios, la renta de las empresas más pequeñas puede experimentar cierto aumento por el impuesto a las transacciones.

En lo que el impuesto a las transacciones grave a los profesionales liberales se parece mucho a un impuesto sobre la renta. Los gastos de estas profesiones en general son insignificantes. Por eso así como no puede hablarse de una traslación de un impuesto a la renta tampoco puede hablarse de una traslación de un impuesto a las transacciones. Además la oferta de los representantes de las profesiones libres es muy inelástica, de manera que ya de allí resulta la dificultad de la traslación de un impuesto que los grave.

Si la venta de determinadas mercaderías se hace bajo un régimen de monopolio entonces es claro que el impuesto a las transacciones será trasladado más o menos según las reglas generales ya expuestas, haciendo el mismo monopolista sufrir una pérdida en cada caso. Pero bajo el régimen de la libre concurrencia en términos generales puede decirse que el impuesto a las transacciones en su mayor parte no es trasladable.

Buenos Aires, Octubre de 1933.-

J. A. Blassf

Bibliografía.

- A. Wagner - Traité de la science des finances. Paris. 1909.
- P.J. Proudhon - Teoria delle imposte. Torino. 1878.
- Esquiroll de Parisieu - Trattato delle imposte. Torino, 1835. en Biblioteca del economista, 2a. Serie, vol. X.
- E.R. Seligman - Théorie de la répercussion et de l'incidence de l'impôt. Paris. 1910.
- E.v. Boehm-Bawerk - Théorie positive du Capital. Paris. 1929.
- A. Cournot - Principi matematici della Teoria delle ricchezze Turin. 1876. en Biol. del economista, Terza serie 2
- E. Barone - Principi di economia Politica. Quinta ristampa. Roma. 1920.
- Edgeworth - La teoria pura dell'imposta.
- A. Marshall - Principios de economía. Traducción de la 8a. ed. inglesa por E. Hayera. Barcelona. 1931.
- P. Leroy-Beaulieu - Traité de la science des finances. Paris. 1906.
- N.G. Pierson - Les revenus de l'Etat. Paris. 1917.
- Ricardo - Principi dell'economia Politica. Torino. 1873.
- N.G. Pierson - Traité d'economie politique. Paris. 1917.
- J. Stuart Mill - Principles of political economy. Londres. 1915.
- Adam Smith - An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. London. 1812.
- G. Cassel - Traité d'economie Politique. Paris. 1929.
- S. Oria - Legislación impositiva argentina. B. Aires. 1924.
- G. Jaze - Cours élémentaire de science des finances et de législation financière. Paris. 1909.
- A. Stourm - Systèmes généraux d'impôts. Paris. 1905.

- 20) A. Graziani - Istituzioni di Scienza della Finanze, 2a. ed.
Torino. 1911.
Istituzioni de Economia Politica, 3a. ed.
Torino. 1917.
- 21) E.A. Weigel - Incidencia y reflexión de los impuestos.
Muñoz
Anales de la Fac. de Económicas. B. Aires. 1919.

Leyes Nacionales No. 11.586 y 11.587

" " No. 11.682 y 11.683 y Reglamentación
General del impuesto a los créditos.

" " No. 11.680 y 11.683 y Reglamentación
General del impuesto a las Transacciones.

Diarios de Sesiones de las Cámaras de Diputados y Senadores de la Nación.

Índice.

Página

Introducción 2

Primera Parte.

Estudio general del problema .

Capítulo 1.- Ensayos de soluciones generales . 5

Capítulo 2.- La traslación en casos de ventas
simples 8

Capítulo 3.- La traslación en el caso del mono-
polio 9

Capítulo 4.- La traslación existiendo libre con-
currencia entre compradores y ven-
dedores 13

Capítulo 5.- La traslación de un impuesto so-
bre la renta 29

Capítulo 6.- Amortización y decapitalización
de un impuesto 30

Segunda Parte.

Estudio particular del problema .

Capítulo 1.-El impuesto sobre los beneficios
de la explotación agropecuaria . 35

Capítulo 2.-El impuesto sobre la renta de los
bienes raíces 52

Capítulo 3.-El impuesto sobre los réditos de
los capitales mobiliarios y simi-
lares 71

Capítulo 4.-El impuesto sobre los réditos del

	<u>Página</u>
comercio y la industria	76
Capítulo 5.- El impuesto sobre los réditos del trabajo	81
Capítulo 6.- El impuesto a las transacciones .	86

--- 0 ---