



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



La participación de la imposición directa e indirecta en la política fiscal

Arce, Hugo Santiago

1969

Cita APA:

Arce, H. (1969). La participación de la imposición directa e indirecta en la política fiscal. 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

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

LA PARTICIPACION DE LA IMPOSICION

DIRECTA E INDIRECTA EN LA POLITICA FISCAL

HORACIO ARCE

RESUMEN

Los impuestos a las ventas y similares, muy utilizados por los gobiernos de todas las épocas, han sido caracterizados a través del tiempo, tanto por algunos economistas como por legos, como "regresivos", "inflacionarios", "distorsionantes de precios", "provocadores de una carga excedente sobre los consumidores", etc.

Tales cargos no siempre han sido bien fundados y en muchas circunstancias los argumentos han sido contradictorios, pudiendo haber sido utilizados para juzgar el comportamiento de otros impuestos no cuestionados (v.g. los impuestos sobre la renta).

La literatura sobre el particular es extensa y heterogénea pudiéndose distinguir, a grandes rasgos, dos períodos fundamentales, caracterizados por el uso de técnicas analíticas diferentes y por el mayor o menor énfasis en determinados aspectos.

El primero de ellos va desde fines del siglo pasado hasta aproximadamente la década de los años cincuenta. El análisis es

tá basado en el equilibrio parcial sin entrar en mayores consideraciones acerca de los supuestos que rigen la oferta de factores, gasto público, cantidad de dinero, etc.

En general estos aportes estaban referidos a aspectos parciales relacionados con la imposición (v.g. excess burden, relación ocio-trabajo, asignación de recursos, etc.).

Los principales trabajos sobre el particular se deben a A. Cournot (1838), K. Wicksell (1896), G. Borgatta (1921) y F. Y. Edgeworth (1925), H. Hotelling (1939), J. Due (1942), A. Henderson (1948).

La segunda etapa tiene su origen en la década de los años cincuenta y se basa en la utilización de herramientas de equilibrio general, tratando de cubrir la casi totalidad de los efectos derivados de la imposición.

Los aportes más importantes se deben a E. Rolph (1952), J. Meade (1955), P. Wells (1955), H. Johnson (1956), R. Musgrave (1959) y A. Habberger (1962) y, aunque no específicamente, se pueden encontrar aspectos de interés en cierta literatura sobre tarifas dentro del contexto de la teoría del comercio internacional.

El propósito de este trabajo es revisar la literatura existente acerca de la imposición sobre las ventas y similares (impuesto a la producción, a los consumos, a las transferencias patrimoniales, etc.) analizando los aspectos más destacados y tratando de extender los resultados a través de un modelo que se propone para el análisis de incidencia de los impuestos.

Debemos recordar que el análisis sobre incidencia de los impuestos ocupa un lugar predominante dentro del campo de la teoría de las finanzas públicas, debido a que, particularmente, para cada sistema impositivo la problemática más importante reside en saber sus efectos sobre la economía.

Particularmente en los últimos veinte años, varios autores bien conocidos se han visto envueltos en una larga disputa acerca del traslado y la carga -así como de otros efectos económicos-

de la denominada imposición indirecta -aquella impuesto sobre sujetos imponibles quienes no han de sufrir la carga final- sin llegar a un completo acuerdo.

Desde hace mucho tiempo se supuso que, por lo general, el impuesto a las ventas -así como sus similares- recaían sobre los consumidores a través de incrementos en los precios de los bienes gravados y por consiguiente, se suponía también, que la carga total de dicho impuesto se distribuía proporcionalmente al gasto originado en el consumo de tales bienes. Tales principios fueron atacados por algunos autores, quienes mantenían que la carga de un impuesto a las ventas recae sobre los perceptores de ingresos de la misma forma que un impuesto proporcional recae sobre la venta.

Sintéticamente podemos indicar que, aún con la posibilidad de ser demasiado simplistas, al presente existen dos tendencias en cuanto a las conclusiones acerca del problema que nos ocupa:

a) la "ortodoxa" que sostiene que la carga del impuesto recae sobre los consumidores en proporción a sus gastos.

b) la "heterodoxa" mantiene que la carga del impuesto recae sobre los perceptores de ingresos en proporción a sus ganancias.

Una pronta y simple pregunta puede surgir: por qué tal discrepancia?. Estamos tentados de contestar que una buena parte de esta controversia ha surgido a través de usos diferentes de la metodología implícitamente adoptada, así como de la terminología no uniformemente aceptada y utilizada por los contendores.

De tal forma trataremos de explorar algunos pasos hacia una teoría más general de la incidencia del impuesto a las ventas -o similares- preferentemente dentro de un contexto de competencia perfecta, tratando de clarificar algunos conceptos, así como el proceso de ajuste conducente al nuevo equilibrio.

Tal análisis no pretende ser, por supuesto, una teoría general del impuesto a las ventas.

Como los efectos económicos de la imposición en general afectan la política fiscal que ha de implementarse en cada caso, la clarificación de aspectos controvertidos permitirá poseer un marco de referencia más adecuado en la relación instrumentos/objetivos dentro del contexto de la política económica.

En el primer capítulo hemos de analizar la terminología generalmente usada en el análisis tributario tratando de puntualizar sus ventajas y defectos. En el segundo haremos lo propio con la metodología habitualmente utilizada en el análisis fiscal con el fin de deshechar aquella menos útil y tomar la más adecuada para realizar el análisis de los efectos de los impuestos, generales y selectivos, sobre las ventas y similares, que llevaremos a cabo en el capítulo tercero en función de un modelo propuesto. Sobre la base de las conclusiones de este capítulo y de las obtenidas por otros autores analizaremos en el cuarto capítulo varios aspectos controvertidos y las más de las veces no esclarecidos que acompañan la elección y utilización de los denominados impuestos directos e indirectos.

Adicionalmente, como complemento del capítulo tercero, incluiremos dos apéndices. En el primero de ellos se estudiarán más en detalle los supuestos y las conclusiones tanto del modelo propuesto como los de otros autores ampliamente citados en la controversia. En el segundo se presentará una formalización matemática del modelo correspondiente al impuesto general.

Un último párrafo se refiere a la profusión y extensión de las notas que acompañan el trabajo. Con ellas no sólo hemos procurado indicar las principales referencias bibliográficas en cada problema tratado, sino que han tenido además el doble fin de no interrumpir los aspectos centrales de la discusión y a la vez tratar de formalizarlos y/o aclararlos.

CONCLUSIONES GENERALES

Si bien en cada capítulo hemos tratado de resumir los aspectos más salientes, de todo lo expuesto es posible sacar dos clases de conclusiones. Las primeras son de tipo formal y se refieren principalmente a problemas terminológicos y metodológicos. Las segundas, probablemente las más interesantes, se refieren a aspectos más ligados con la política fiscal.

a) Formales

1) Los criterios administrativos y de contabilidad nacional para impuestos son cuestionables desde el punto de vista del análisis fiscal, ya que ellos se han basado en criterios cuestionados actualmente por la teoría de las finanzas públicas.

2) De todas maneras esas clasificaciones pueden ser útiles para otro tipo de estudios sin embargo las definiciones generalmente utilizadas no son uniformemente aceptadas en todos los países. Una salida aceptable podría consistir en utilizar las definiciones propuestas por Richard Stone para la uniformación del sistema de cuentas nacionales de la OEEC, que ha sido adoptada por otros países (Stone, R.: A Standardized System of National Accounts, OEEC, 1958).

3) Analíticamente resulta de mayor interés clasificar los impuestos con criterios económicos, ya en función de sus principales efectos, ya en el tipo de fenómeno o de variable que grava, etc.

4) Explicitar la metodología adoptada en el análisis fiscal es de suma importancia para aceptar o rechazar los resultados ulteriores. No todos los autores lo hacen motivando discusiones muchas veces estériles.

5) Metodológicamente, salvo raras excepciones, utilizar esquemas de equilibrio parcial es incorrecto. El tratamiento de variables monetarias y fiscales oscurece el análisis imposibilitando conocer a quien debe imputarse un resultado.

6) Si bien, por tradición, el concepto de incidencia y carga de los impuestos sigue utilizándose en el análisis fiscal, resulta más provechoso hablar en general de efectos de los supuestos.

7) Analíticamente resulta de suma utilidad considerar a los impuestos como transferencias monetarias del sector privado al público. Asimismo es posible definir los subsidios como impuestos con signo negativo.

8) De acuerdo a 7) la carga real no está dada por el impuesto en sí mismo, sino por el gasto público en la medida en que el Estado compite con los particulares en los mercados de bienes y servicios.

b) de Política Fiscal

1) Del modelo propuesto -y de casi todos los modelos explicitados en los últimos años- surge que un impuesto general sobre las ventas origina efectos similares a un impuesto general sobre la renta.

2) Cualquier impuesto puede provocar una carga excedente siempre que conjuntamente

a) introduzca una diferencia entre el precio pagado al productor (vendedor) y el precio pagado por el consumidor (comprador) originando diferencias en las tasas de sustitución.

b) los cambios que se produzcan en los precios con motivo de la introducción del impuesto en cuestión originen cambios en las demandas de productos y/o factores.

3) Los resultados de impuestos no generales dependen no sólo del impuesto en particular, sino también del resto de los gravámenes que integran el sistema.

4) Los impuestos selectivos que más se aproximan en sus efectos a los generales son aquellos que gravan bienes o elecciones

a) con baja elasticidad de demanda

b) sustitutivos (dejando libres los complementarios)

5) Ni aún teóricamente es posible decir que un impuesto general, sobre la renta es superior a un impuesto general a las ventas ya que el primero no grava el ocio.

6) A través de un modelo como el propuesto puede observarse que un impuesto parcial sobre las ventas afecta (positiva o negativamente)

- a) los retornos de los factores empleados
- b) el bienestar de los consumidores.

7) Asimismo es posible observar que el deseo del legislador de gravar a determinados grupos (ej.: impuestos sobre la nafta) en función de un criterio aproximativo al del beneficio, puede afectar a otros sectores no tenidos en cuenta (v.g. aquellos cuyas demandas son muy elásticas)

8) Con respecto a la unidad económica oferente de servicios y a la vez consumidora de bienes no es posible detectar si una vez sustituido el gravamen parcial estará mejor o peor que antes. Esta indeterminación se obtiene tanto en nuestro modelo como en otros.

9) Una mayor indeterminación se produciría si se consideraran cambios en el gasto público ya que en tal caso habría que considerar una incidencia financiera (efecto ingreso-precio del impuesto) y una incidencia real provocada por la acción del gobierno sobre los mercados de bienes y servicios.

10) Los efectos sobre el mercado de factores dependerán de las funciones de producción en cada sector.

11) Algunos aspectos controvertidos no pueden resolverse a priori sino en cada caso particular.

12) Algunos aspectos de la controversia imposición directa vs. indirecta deben resolverse a través de juicios de valor.

13) No está aclarado ni teórica ni empíricamente, si la política presupuestaria incide en la estructura de la economía, o si es ésta la que influye en aquella.

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

*Saludablemente
Recomendada Premio
Facultad*

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

Arce - Dr. Arce
William M.

LA PARTICIPACION DE LA IMPOSICION DIRECTA

E INDIRECTA EN LA POLITICA FISCAL

Arce
TESIS
N. 23210
A 4

CATALOGADO

HORACIO. ARCE

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS

Consejero: Dr. Julio H.G. Olivera

10 de julio de 1969.

Nº de registro: 25240

(Plan D)

Introducción

Capítulo I

| | |
|---|----|
| La Terminología del Análisis Tributario | 7 |
| Impuestos Directos e Indirectos | 7 |
| Clasificación Administrativa de los Impuestos.. | 10 |
| Indirectos | 10 |
| La Elección entre Impuestos a las Ventas y a los Consumos Específicos | 11 |
| Una Clasificación Económica de los Denominados Impuestos Indirectos | 13 |
| Conclusiones | 14 |
| Referencias | 16 |

Capítulo II

| | |
|--|----|
| La Metodología del Análisis Tributario | 19 |
| Teoría de la Incidencia Tributaria | 20 |
| Tipo de Análisis de Equilibrio a Utilizar | 25 |
| Tratamiento de Otros Instrumentos Fiscales | 26 |
| Tipo de Marco de Referencia Monetario | 29 |
| Período de Tiempo a considerar | 30 |
| Conclusiones | 31 |
| Referencias | 33 |

Capítulo III

| | |
|--|----|
| Impuesto sobre las Ventas | 43 |
| El Modelo de Análisis | 43 |
| Impuesto General | 47 |
| Una reformulación de la Teoría de la Incidencia del Impuesto General | 50 |
| Conclusiones acerca de los efectos del Impuesto General | 54 |
| Impuesto Selectivo | 54 |
| Incidencia del Impuesto Selectivo | 58 |
| Conclusiones acerca de los efectos del Impuesto Selectivo | 58 |
| El Impuesto Parcial en un modelo donde exista formación del capital | 63 |
| Referencias | 66 |

Apéndice I

| | |
|---------------------------------------|----|
| Algunas Consideraciones Finales | 73 |
| Acerca del Modelo | 73 |
| Acerca de sus conclusiones | 77 |
| Acerca de otros modelos | 80 |

Apéndice II

Una Formalización del Caso del Impuesto General

Capítulo IV

Imposición Directa e Indirecta: Algunos

| | |
|--|-----|
| Aspectos Controvertidos | 94 |
| Asignación de Recursos | 95 |
| Distribución de riqueza | 97 |
| Crecimiento Económico | 99 |
| Comercio Internacional | 105 |
| Administración y Recaudación | 105 |
| Relaciones Fiscales Intergubernamentales | 106 |
| Otros Aspectos | 107 |
| Conclusiones | 108 |
| Referencias | 109 |

Capítulo V

| | |
|------------------------------|-----|
| Conclusiones Generales | 114 |
|------------------------------|-----|

INTRODUCCION

Los impuestos a las ventas y similares, muy utilizados por los gobiernos de todas las épocas, han sido caracterizados a través del tiempo, tanto por algunos economistas como por legos, como "regresivos", "inflacionarios", "distorsionantes de precios", "provocadores de una carga excedente sobre los consumidores", etc.

Tales cargos no siempre han sido bien fundados y en muchas circunstancias los argumentos han sido contradictorios, pudiendo haber sido utilizados para juzgar el comportamiento de otros impuestos no cuestionados (v.g. los impuestos sobre la renta).

La literatura sobre el particular es extensa y heterogénea pudiéndose distinguir, a grandes rasgos, dos períodos fundamentales, caracterizados por el uso de técnicas analíticas diferentes y por el mayor o menor énfasis en determinados aspectos.

El primero de ellos va desde fines del siglo pasado hasta aproximadamente la década de los años cincuenta. El análisis está basado en el equilibrio parcial sin entrar en mayores consideraciones acerca de los supuestos que rigen la oferta de factores, gasto público, cantidad de dinero, etc.

En general estos aportes estaban referidos a aspectos parciales relacionados con la imposición (v.g. excess burden, relación ocio-trabajo, asignación de recursos, etc.).

Los principales trabajos sobre el particular se deben a ^{1/} A. Cournot (1838), K. Wicksell (1896), G. Borgatta (1921) y F. Y. Edgeworth (1925), H. Hotelling (1939), J. Due (1942), A. Henderson (1948).

La segunda etapa tiene su origen en la década de los años cincuenta y se basa en la utilización de herramientas de equilibrio general, tratando de cubrir la casi totalidad de los efectos derivados de la imposición.

Los aportes más importantes se deben a E. Rolph (1952), J. Meade (1955), P. Wells (1955), H. Johnson (1956), R. Musgrave (1959) y A. Habberger (1962) y, aunque no específicamente, se pueden encontrar aspectos de interés en cierta literatura sobre tarifas dentro del contexto de la teoría del comercio internacional.

El propósito de este trabajo es revisar la literatura existente acerca de la imposición sobre las ventas y similares (impuestos a la producción, a los consumos, a las transferencias patrimoniales, etc.) analizando los aspectos más destacados y tratando de extender los resultados a través de un modelo que se propone para el análisis de la incidencia de los impuestos.

Debemos recordar que el análisis sobre incidencia de los impuestos ocupa un lugar predominante dentro del campo de la teoría de las finanzas públicas, debido a que, particularmente, para cada sistema impositivo la problemática más importante reside en saber sus efectos sobre la economía.^{2/}

Particularmente en los últimos veinte años, varios autores bien conocidos se han visto envueltos en una larga disputa acerca del traslado y la carga -así como de otros efectos económicos- de la denominada imposición indirecta -aquella impuesta sobre sujetos imponibles quienes no han de sufrir la carga final- sin llegar a un completo acuerdo.

Desde hace mucho tiempo se supuso que, por lo general, el impuesto a las ventas -así como sus similares- recaían sobre los consumidores a través de incrementos en los precios de los bienes gravados y por consiguiente, se suponía también, que la carga total de dicho impuesto se distribuía proporcionalmente al gasto originado en el consumo de tales bienes. Tales principios fueron atacados por algunos autores, quienes mantenían que la carga de un impuesto a las ventas recae sobre los perceptores de ingresos de la misma forma que un impuesto proporcional recae sobre la venta. ^{3/}

Sintéticamente podemos indicar que, aún con la posibilidad de ser demasiado simplistas, al presente existen dos tendencias en cuanto a las conclusiones acerca del problema que nos ocupa:

a) la "ortodoxa" que sostiene que la carga del impuesto recae sobre los consumidores en proporción a sus gastos.

b) la "heterodoxa" mantiene que la carga del impuesto recae sobre los perceptores de ingresos en proporción a sus ganancias.

Una pronta y simple pregunta puede surgir: por qué tal discrepancia?. Estamos tentados de contestar que una buena parte de esta controversia ha surgido a través de usos diferentes de la metodología implícitamente adoptada, así como de la terminología no uniformemente aceptada y utilizada por los contendores.

De tal forma en este trabajo trataremos de explorar algunos pasos hacia una teoría más general de la incidencia del impuesto a las ventas -o similares- preferentemente dentro de un contexto de competencia perfecta, tratando de clarificar algunos conceptos, así como el proceso de ajuste conducente al nuevo equilibrio. Tal análisis no pretende ser, por supuesto, una teoría general del impuesto a las ventas.

Como los efectos económicos de la imposición en general afectan la política fiscal que ha de implementarse en cada caso, la clarificación de aspectos controvertidos permitirá poseer un marco de referencia más adecuado en la relación instrumentos/objetivos dentro del contexto de la política económica.

En el primer capítulo hemos de analizar la terminología generalmente usada en el análisis tributario tratando de puntualizar sus ventajas y defectos. En el segundo haremos lo propio con la metodología habitualmente utilizada en el análisis fiscal con el fin de desechar aquella menos útil y tomar la más adecuada para realizar el análisis de los efectos de los impuestos, generales y selectivos, sobre las ventas y similares, que llevaremos a cabo en el capítulo tercero en función de un modelo propuesto. Sobre la base de las conclusiones de este capítulo y de las obtenidas por otros autores analizaremos en el cuarto varios aspectos controvertidos y las más de las veces no esclarecidos que acompañan la elección y utilización de los denominados impuestos directos e indirectos, en un sistema tributario.

Adicionalmente, como complemento del capítulo tercero, incluiremos dos apéndices. En el primero de ellos se estudiarán más en detalle los supuestos y las conclusiones tanto del modelo propuesto como los de otros autores ampliamente citados en la controversia. En el segundo se presentará una formalización matemática del modelo correspondiente al impuesto general.

Un último párrafo se refiere a la profusión y extensión de las notas que acompañan el trabajo. Con ellas no sólo hemos procurado indicar las principales referencias bibliográficas en cada problema tratado, sino que han tenido además el doble fin de no interrumper los aspectos centrales de la discusión y a la vez tratar de formalizarlos y/o aclararlos.

Finalmente el autor agradece las valiosas sugerencias y comentarios realizados por los profesores E. Rolph y G. Break de la Universidad de California y muy particularmente por el profesor Dr.

Julio H. G. Olivera. El profesor Olivera no sólo fue el consejero de tesis, sino que además permitió que este trabajo fuese llevado a cabo en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad dentro del cual se ha formado bajo su dirección un ambiente intelectual que facilita las tareas de investigación.

Referencias

- 1/ Los trabajos de estos autores y de otros están indicados en la bibliografía consultada.
- 2/ Cf. Seligman, E.R.A.: The Shifting and Incidence of Taxation, Columbia University Press, Nueva York, 1921.
- 3/ Cf. por ejemplo: Brown, H.G.: The Incidence of a General Output or a General Sales Tax, Journal of Political Economy, Abril 1939 y Rolph, E.: A Proposed Revision of Excise Tax Theory, Journal of Political Economy, abril 1952.

LA TERMINOLOGIA DEL ANALISIS TRIBUTARIO

Impuestos Directos e Indirectos

Uno de los objetivos de las ciencias en general consiste en sistematizar el conocimiento de la materia que le compete estudiar y a su vez establecer una clasificación de los fenómenos estudiados.

En el campo de las Finanzas Públicas existe un antiguo intento de clasificar los impuestos en directos e indirectos, entendiéndose por impuestos directos aquellos que inciden (directamente) en las personas o instituciones que lo pagan (es decir, que el contribuyente de facto y el de jure se confunden) mientras que los impuestos indirectos son aquellos en los que el contribuyente de jure traslada la carga del impuesto al contribuyente de facto.^{1/}

Esta clasificación tradicional data, por lo menos, del siglo XVI encontrándose ya en el célebre libro de Bodin: Six Livres de la République, editado en 1577.^{2/}

Sin embargo no existe consenso acerca de qué impuestos ocupan un lugar u otro. Así, por ejemplo, no está del todo claro en distintas partes del mundo cuál es la ubicación de los impuestos aduaneros, de las contribuciones a los sistemas de previsión social, o del impuesto inmobiliario.

No obstante esta anomalía y el hecho de que la incidencia del impuesto es una pauta muy compleja para servir de base a una clasificación, en la mayor parte de las estadísticas fiscales se hace uso de las mismas.

Es evidente, como lo indica Ursula Hicks ^{3/}, que existen, por lo menos, tres razones por las cuales se hace necesario clasificar los impuestos:

- a) razones administrativas
- b) usos de la contabilidad social
- c) necesidades analíticas

a) La distinción entre impuestos directos e indirectos ha tenido su origen en motivos administrativos y su mayor uso en la actualidad se da por las mismas razones o en discusiones escritas u orales de bajo contenido académico.

Nótese, sin embargo, que si bien el uso ha instituido esta clasificación aún administrativamente puede ser errónea. Así, por ejemplo, en el caso del impuesto a la renta, si bien es directo en cuanto a la determinación del monto imponible cada vez es más indirecto en cuanto al cobro ya que tiende a imponerse más y más la retención en la fuente.

Sin embargo, si por razones administrativas resulta útil este tipo de clasificación los economistas no debieran objetarla aún cuando deben tener presente su verdadero alcance.^{4/}

b) El problema está ligado a la valuación del Ingreso Nacional a costo de factores y del Ingreso Nacional a precios de mercado. Para obtener el segundo de los agregados partiendo del primero es necesario adicionar los impuestos (y restar subsidios) pagados por los contribuyentes con el objeto de gozar de ciertos bienes y ser-

vicios. ¿De qué tipo de impuestos se trata? En los trabajos relacionados con el tema se dice, por lo general, "impuestos indirectos", pero ¿qué significa "indirectos" en este contexto?

En realidad, directo-indirecto en este caso significa una distinción entre impuestos que determinan una diferencia entre el costo de factores y el precio final del bien o servicio vendido y aquellos impuestos que no afectan la relación costo-precio.^{5/}

c) Por consideraciones analíticas más que hablar de imposición directa o indirecta pareciera más indicado expresarse en términos de impuestos parciales Vs. impuestos generales en el sentido de la amplitud en la base del impuesto.

Si nos referimos al marco de análisis, también podemos pensar en una metodología de equilibrio parcial (coeteris paribus) o de equilibrio general (mutatis mutandis). Sin embargo, cualquier tipo de impuesto puede ser analizado dentro de uno u otro marco de pendiendo la elección del período de análisis, de la base del impuesto, de las tasas a aplicar, del monto a recaudar, etc.

No obstante este tipo de clasificación no tiene porqué tener correspondencia con los conceptos directo-indirecto analizados, y sí tiene un importante contacto con el problema conocido como "metodología del análisis tributario" y todos los aspectos relativos a incidencia, traslación, carga, etc. del impuesto.

Un intento interesante de solucionar estos problemas pareciera consistir en definir la imposición directa como aquella que recae sobre la capacidad de pago en el momento en que el ingreso es percibido por la unidad económica, mientras que la indirecta gravaría aquella capacidad en el momento de gastarse tal ingreso.^{6/} Sin embargo este ingenioso criterio no resuelve algunos conflictos, como por ejemplo, el caso en que el ingreso gastado no ha sido todavía realizado -tal es la situación de una unidad económica que se endeuda- o el caso en el que no hay una correspondencia en el tiempo en-

tre el ingreso gastado y el consumo del bien tal problema surge cuando antes de tomar posesión de un bien deben integrarse una serie de cuotas. Tampoco queda claro en esta definición, a qué grupo corresponden los impuestos al patrimonio, a la herencia, a las ganancias de capital, y similares, aún cuando de adoptar se una definición amplia de ingreso, a la Simons, por ejemplo, algunas de estas dificultades podrían ser superadas.

Clasificación administrativa de los Impuestos Indirectos

La imposición indirecta también llamada imposición sobre bienes y servicios (commodity tax) abarca todo impuesto que grava la producción, venta o compra de bienes y servicios, o los ingresos brutos del vendedor, en tales transacciones o los documentos legales que representan transferencias de bienes.

Debemos tener en cuenta que según la legislación imperante en cada caso el contribuyente de derecho puede ser el vendedor (tal el caso argentino y alemán, entre muchos otros)^{7/} o el comprador (tal la situación en varios estados de los Estados Unidos y de algunas provincias canadienses). En este último caso, generalmente, el vendedor, actúa como agente de retención del fisco.

Los impuestos que gravan bienes y servicios están compuestos por dos grupos de gabelas:

a) impuestos específicos: (excise taxes) que gravan la producción o venta de determinados bienes y servicios.

b) impuestos a las ventas: (sales taxes) que gravan las ventas de todos los bienes y servicios con excepción de aquellos particularmente exentos.

Teóricamente en el límite ambos tipos de impuestos se confunden, pero en la práctica ambos se distinguen perfectamente.

Los impuestos específicos se recaudan por lo general a nivel del productor. Sin embargo en algunos países se lo hace tanto a nivel mayorista como minorista.

Los impuestos a las ventas adoptan diferentes modalidades pudiendo distinguirse:^{8/}

a) de niveles múltiples: se aplican sobre todas las transacciones que sufren los bienes y servicios gravados.

b) de nivel único: se aplica una sola vez en el proceso producción-distribución-consumo

* a nivel productor: tal el caso argentino o el finlandés, que se recaudan a nivel del productor manufacturero.^{9/}

** a nivel mayorista: se recauda en la etapa inmediata anterior a la minorista. Tal situación se da en Suiza, Australia y Nueva Zelandia, por ejemplo.

*** a nivel minorista: se cobra en la etapa de venta al consumidor final. Esta forma se observa en los Estados Unidos.

c) formas híbridas: se aplican en varias etapas, pero se trata de evitar los "efectos de cascada" mediante deducciones especiales. Un caso típico de esta modalidad es el impuesto al valor agregado de difusión reciente en el Mercado Común Europeo y de posible adopción en la República Argentina.

La Elección entre Impuestos a las Ventas y a los Consumos Específicos.

Aún cuando algunos países occidentales recién comienzan a adoptar el impuesto a las ventas en algunas de las modalidades descritas basando su imposición sobre los consumos en pocos impuestos sobre bienes determinados, ninguno utiliza un impuesto a las ventas descartando gravámenes sobre consumos específicos (excise tax). Obviamente, repetimos, un sistema de impuestos específicos que cubra un número muy grande de bienes y servicios, se aproxima en el límite a un impuesto general sobre las ventas.

De todas maneras es posible precisar algunas características que posibilitan la elección y/o la cobertura de uno u otro sistema de gravámenes.

Desde un punto de vista puramente administrativo -que involucra asimismo el costo de recaudación y fiscalización- los impuestos sobre consumos específicos poseen una atracción especial ya que son fáciles de recaudar, evitándose los problemas inherentes a los impuestos de base más amplia.

Desde un punto de vista económico, si se desea que el impuesto actúe más o menos neutralmente con respecto a una asignación de recursos dada, el elegir algunos bienes de demanda suficientemente inelástica con respecto al precio (v.g. tabaco, artículos de lujo) posibilita lograr fácilmente tal objetivo. Sin embargo desde el punto de vista del bienestar tal imposición gravará más intensivamente a aquellos consumidores que posean fuertes preferencias con respecto al bien elegido. Ello podría producir discriminaciones que pueden obedecer a una política deliberada (v.g. licores) o no (v.g. artículos de primera necesidad). No obstante, y por las mismas características si se quiere satisfacer el criterio de equidad también los impuestos sobre consumos específicos (ej. bienes suntuarios) dejan expedito el camino.

No obstante teniendo en cuenta el aspecto financiero -monto a recaudar- la situación de los impuestos sobre consumos específicos no es tan satisfactoria ya que al ser su base muy reducida se necesitarían tasas muy altas para recaudar montos similares a los que se obtienen con impuestos a las ventas. De posibilitar la inelasticidad de la demanda tasas tan altas se corre el riesgo de que la evasión se incentive. Asimismo de ser importante el ingreso derivado de pocos bienes gravados, si la demanda de ellos es suficientemente inelástica puede producirse un efecto reasignación de recursos no deliberado distribuido en forma errática sobre otros mercados, ya que dada una cierta restricción presupuestaria para los consumidores en la medida en que desfavorables precios relativos no afecten mayormente la demanda de un bien puede afectar la demanda del otro.

En tal sentido se puede concluir que los impuestos sobre consumos específicos pueden actuar aisladamente siempre que el gobierno no desee recaudar importantes ingresos. Si por el contrario desea obtener buena parte de sus recursos tales impuestos pueden servir de complemento al impuesto a las ventas en sus diferentes modalidades.^{10/}

Una Clasificación Económica de los denominados
Impuestos Indirectos

Desde un punto de vista puramente económico y como complemento metodológico que ayude a aprehender las posibles modalidades que pueden asumir los impuestos a la producción y distribución de bienes y servicios presentaremos el cuadro siguiente en el que se distingue el lugar geográfico (mercado local o extranjero) donde tienen lugar tales hechos económicos.^{11/}

TIPO DE IMPUESTO A LAS VENTAS GENERALES

| Tipo | Producido y consumido en el país | Producido en el país. Consumido en el extranjero. | Producido en el extranjero. Consumido en el país | Designación del Impuesto |
|------|----------------------------------|---|--|-----------------------------------|
| 1 | E | E | E | No hay impuesto alguno |
| 2 | G | G | G | Universal |
| 3 | G | G | E | En función del origen |
| 4 | G | E | G | En función del destino |
| 5 | G | E | E | Interno |
| 6 | E | G | G | Gravamen a comercio internacional |
| 7 | E | G | E | A la exportación |
| 8 | E | E | G | A la importación |

Observaciones: G significa "gravado"; E indica "exento".

En la primera columna se incluyen tanto los bienes denominados "no comerciables internacionalmente" (non-trade-goods) como los bienes locales que compiten con los importados y los bienes de exportación consumidos en el país.

En cambio en la segunda se incluyen sólo los bienes exportables. Por el contrario en la tercera la imposición o la exención se refiere a los importables.

Si bien no todas estas ocho combinaciones han sido o son observadas en los sistemas impositivos del mundo, todas ellas son teóricamente concebibles. Adicionalmente debemos indicar que las siete últimas combinaciones pueden dar origen a un número mucho mayor de posibles modalidades, cuya característica distintiva sería la de no poseer generalidad.^{12/}

Es evidente que en el terreno fáctico la mayor parte de los sistemas impositivos del mundo han de encontrarse en esta última forma de agrupación. Aún más, podríamos circunscribirlos sin temor a mayores omisiones, dentro de los casos no generales (ya sea porque la tasa sea nula para algunos bienes o porquén existan diferencias en las tasas que gravan diferentes bienes) en las variantes 2 y 4.^{13/}

Por último, debemos indicar que los casos 7 y 8 son los típicos impuestos a la exportación y a la importación, respectivamente, mientras que el 5 es el que más favorece al comercio internacional -siendo neutral con respecto a los precios de las mercancías- y, por el contrario, el 6 representa el "anticomercio".

Conclusiones

La complejidad creciente de las economías capitalistas contemporáneas, de los sistemas impositivos en ellas imperantes y de los objetivos e instrumentos de política económica vigentes, hace que los criterios para clasificar impuestos puedan ser cuestionados desde un punto de vista puramente económico. De todas maneras

por razones administrativas o estadísticas la distinción directo-indirecto puede contener cierto grado de validez avalado por la tradición de su uso.

Adoptando tal criterio no parece muy provechoso, como algunos autores intentan incluir dentro de la categoría de impuestos indirectos aquellos relacionados con el comercio internacional ya que no sólo poseen modalidades administrativamente diferenciales sino que, económicamente, sus efectos están íntimamente relacionados con los patrones que rijan el equilibrio interno y externo de las economías consideradas (v.g. patrón oro, cambios flexibles, etc.)

Analíticamente en cambio la distinción pierde toda utilidad, siendo en tal caso mejor construir una clasificación que sirva como punto de partida para analizar los efectos económicos de los impuestos. En tal sentido la base del impuesto tratada desde el punto de vista económico puede darnos pautas para tal clasificación. Así por ejemplo podremos distinguir impuestos sobre stocks de impuestos sobre flujos o impuestos sobre ingresos (brutos o netos), de impuestos sobre gastos, etc. Otra posibilidad está dada -a través de esos mismos efectos- para agruparlos de acuerdo con objetivos de política fiscal v.g. formación de capital, incentivos a trabajar, disminución de riesgos, etc. De acuerdo a la cobertura del gravamen podemos clasificarlos en generales y parciales.

Referencias

- 1/ Nótese que las definiciones más antiguas se basaban en conceptos legales. Así, por ejemplo, la Asamblea Constituyente francesa en una instrucción dada el 8 de enero de 1790 dice que "el impuesto directo abarca toda imposición relativa a la tierra o a las personas que se percibe por vía de catastro o de padrones de cotización y que se transfiere directamente del contribuyente que cotiza al perceptor encargado de percibir el importe" agregando que los impuestos indirectos son aquéllos "cuyo importe ordinariamente anticipa el fabricante, el comerciante o el transportista, pero que en realidad es soportado e indirectamente satisfecho por el consumidor" citado por Mehl, L.: Elements de Science Fiscale, P.U.F., París, 1959.
No obstante, esta definición legal entraña implícitamente un concepto de incidencia.
Obsérvese además, que son muchos los economistas que han aceptado la clasificación de impuestos directos e indirectos de la forma definida en la página uno. Cf. Bullock, C.J.: Direct and Indirect Taxes in Economic Literature, Political Science Quarterly, 1898.
- 2/ Cf. en el Handwörterbuch der Staatswissenschaften, el artículo sobre impuestos directos e indirectos. En el artículo titulado La Distinzione tra Imposte Dirette e Indirette, publicado en Quaderni dell' Associazione fra la Società Italiane per Azione, n° XXIII, Roma, 1957, se analiza la evolución histórica de los problemas derivados de este tipo de clasificación.
- 3/ Cf. Hicks, U.: The Terminology of Tax Analysis, The Economic Journal, marzo 1946 a la que seguiremos en esta parte por tratarse de un locus classicus.
- 4/ Administrativamente pueden distinguirse dos tipos principales de impuestos indirectos: impuestos específicos (excise taxes) e impuestos a las ventas (sales taxes).

- 5/ Creemos que ésta es la verdadera distinción y no aquélla entre impuestos sobre la renta e impuesto sobre el gasto en la que parece basarse U. Hicks, ya que en muchos casos el impuesto sobre la renta puede incidir en la relación costo de factores-precio final.
- 6/ Cf. el artículo de José M. Naharro: Production and Consumption Taxes and Economic Development reproducido en Fiscal Policy for Economic Growth in Latin America, The John Hopkins Press, Baltimore, 1965, págs. 273-274.
- 7/ En Alemania se distinguen tres impuestos de este tipo: a) impuesto a las ventas (Umsatzsteuer) b) impuestos a los consumos y c) impuestos a las transacciones (Verkehrsteuern). Sin embargo no siempre es posible trazar nítidamente la línea divisoria.
- 8/ Sobre el particular puede consultarse de Due, J.F.: Sales Taxation Urbana, Illinois, 1957 y un trabajo presentado en la conferencia que sobre Problemas de Administración Impositiva se celebró en Buenos Aires en 1961, titulado: Administration Criteria in the Establishment of Sales and Excise Tax Structure.
- 9/ En Argentina se ha ampliado la base cubriendo algunos servicios (1969).
- 10/ Algunos problemas administrativos que generan uno y otro tipo de gravamen han sido discutidos por el profesor Due en su artículo Administrative Criteria in the Establishment of Sales and Excise Tax Structure ya citado. También los comentaristas en tal oportunidad, profesores de Marco Erviti y Reig, han hecho aportes en tal sentido. Cf. Tax Administration in Latin America, obra citada págs. 436-464.

Un caso en que este principio no se cumple es el del impuesto interno británico al tabaco. A través del mismo se recaudan montos superiores a los obtenidos por el impuesto a las ventas.
- 11/ Este cuadro, con ligeras variaciones, es sugerido por C. Shoup: Public Finance, Weidenfeld and Nicolson, Londres, 1969, pág. 209.

12/ Shoup considera los casos no generales como "excises". Nosotros preferimos referirnos a impuestos específicos cuando existe una real individualización del bien gravado. No en el caso en que la ley permita exenciones.

13/ Obsérvese que los casos en que existan tasas de cambio múltiples pueden ser asimilados a aquellos en que los bienes importables y/o exportables son gravados en forma no uniforme.

LA METODOLOGIA DEL ANALISIS TRIBUTARIO

Quizá uno de los problemas más importantes del análisis tributario se identifica con la metodología a utilizar cuando se desea analizar los efectos de un determinado impuesto (o subsidio).

Las cuestiones metodológicas son descuidadas, muchas veces, por los estudiosos aún cuando su aplicación es, por lo general, fundamental para comprender y aceptar o rechazar los resultados obtenidos. Buena parte de los comentarios, réplicas y contrarréplicas, aparecidos en las revistas especializadas se evitarían si estos aspectos fueran claramente tratados al iniciar los autores sus trabajos. Debido a esta falta, muchos analistas discuten diferentes cuestiones en la creencia de que están tratando lo mismo.

En nuestro contexto aparecen como sumamente importantes, por lo menos, seis cuestiones metodológicas relacionadas con:

- a) teoría de la incidencia tributaria
- b) tipo de análisis de equilibrio a utilizar

- c) tratamiento de otros medios de la política fiscal
- d) tipo de marco de referencia dentro del cual se desarrolla el análisis
- e) tipo de análisis para comparar las posiciones de equilibrio antes y después de utilizar el instrumento fiscal cuyos efectos se presente estudiar.
- f) período de tiempo a considerar

En las páginas siguientes veremos con cierto detalle cada uno de estos puntos con el objeto de aclarar las distintas posiciones y sus efectos sobre el resultado del análisis.

a - Teoría de la Incidencia Tributaria

Debemos recordar que el estudio de la incidencia de los impuestos ocupa un lugar predominante dentro del campo de las finanzas públicas debido a que, particularmente, en cada sistema impositivo la problemática más importante reside en saber sus efectos sobre la comunidad.^{1/} Particularmente, en los últimos años se han generado extensos debates debido a que el concepto de incidencia tributaria es sumamente ambiguo y puede significar muchos efectos producidos por un impuesto.

Prima facie, parece posible distinguir ocho importantes efectos de los impuestos, siendo dos de ellos básicos: el efecto ingreso y el efecto precio, derivándose los otros seis de ellos.^{2/} Así en una primera relación tendríamos los efectos de sustitución, tanto desde el punto de vista del consumo, como de la producción, de ingreso (en el sentido de Hicks) y de riqueza. Dentro de un segundo agrupamiento estarían los efectos de bienestar, distribución y asignación.

efecto ingreso: está representado por la cantidad de dinero que el impuesto transfiere del sector privado al gobierno. Siempre que un impuesto rinda un ingreso para el sector público, el sector privado-individuo, grupos de individuos, etc.-tendrá un ingreso monetario menor por definición de impuesto.^{3/} Sin embargo, cada tipo de impuesto

Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

ejerce este efecto en forma diferente. Por ejemplo, un impuesto personal sobre la renta reduce el ingreso del beneficiario después que él percibe (o devenga) su ingreso; en cambio, un impuesto sobre la propiedad reduce el ingreso privado desde el momento que el individuo posee derechos sobre el bien gravado.

efecto precio: se produce al cambiar los precios relativos de los insumos, bienes y/o servicios que se ofrecen en el mercado, como consecuencia del impuesto.

efecto sustitución: puede operar tanto por el lado del consumo como de la producción. Cambios en los precios relativos inciden en las demandas relativas de bienes e insumos, originando modificaciones en el conjunto de bienes consumidos o de insumos utilizados en la producción.

efecto ingreso: (à la Hicks)^{4/} es el cambio en el ingreso real que se produce a través de una modificación en los precios relativos no compensado por cambios en el ingreso monetario (debemos recordar sin embargo que, en el límite cuando el cambio en los precios tiende a cero, este efecto definido à la Hicks o à la Slutsky es similar).

efecto riqueza: está relacionado con el poder de compra real, de tal forma que dado un cierto monto de saldos monetarios, una baja en el nivel de precios incrementa el poder de compra a través de un aumento en los saldos monetarios reales. También puede referirse al concepto de Metzler relacionado con el efecto-riqueza inducido por la tasa de interés (una caída en la tasa de interés implica un aumento en la riqueza ya que el valor de un flujo de ingreso descontado a esa nueva tasa, aumenta).^{5/}

efecto de reasignación: se produce como consecuencia de los efectos ingreso y precio, pero con relación a los factores de la producción que tratan de modificar sus empleos actuales con el objeto de restaurar su ingreso original.

efecto de bienestar: el consumidor al enfrentar precios relativos diferentes a los que prevalecían antes de la imposición del nuevo tributo pueden, desde el punto de vista de su bienestar individual, quedar en una posición mejor o peor dependiendo de los respectivos mapas de indiferencia, suponiendo que todos los individuos de la comunidad no posean idénticos gustos y tipo de gasto.^{6/}

efecto distribución: está relacionado con lo que comúnmente se denomina progresividad, proporcionalidad y regresividad de un impuesto. Este efecto es una resultante de los otros siete efectos, que pueden o no existir cuando se aplica un impuesto y que pueden o no compensarse entre sí.

Analizados someramente estos ocho posibles efectos de los impuestos (o de los subsidios) cabe preguntarse qué se entiende por incidencia. La mayoría de los autores sólo entienden por incidencia de un impuesto nuestro efecto ingreso. Esta es, evidentemente, una interpretación muy restrictiva que puede conducirnos al absurdo de decir que un impuesto que no transfiere monto alguno del sector privado al sector público no posee incidencia. Con sólo pensar en un impuesto sobre las importaciones tan gravoso que impida toda introducción del artículo o artículos gravados, nos daremos cuenta de la importancia del mismo a través de sus efectos en toda la economía aún cuando desde el punto de vista del Tesoro no se produzca ingreso alguno por tal concepto.

Por lo tanto, y pese a las complicaciones teóricas y empíricas que su adopción pueda aparejar, parece ser más interesante tomar una definición amplia del concepto de incidencia, de tal manera que abarque los ocho efectos. Aún más, quizá fuera menos polémico y arbitrario hablar de efectos de los impuestos en general, en lugar de otorgar a todos o alguno de ellos el título de incidencia.^{8/}

No obstante debemos reconocer que la mayor parte de los autores tradicionales en el campo de las finanzas públicas, si bien otorgaban al concepto de incidencia un carácter restringido, aunque

preferencial, no descartaban totalmente otros efectos de la imposición. Estos sin embargo eran definidos en forma residual, ubicándolos dentro de un grupo denominado efectos indirectos.^{9/} En tal sentido debemos indicar que este tipo de terminología presenta metodológicamente algunas objeciones: ^{10/}

a) implica una separación arbitraria. Todos los cambios que tienen lugar como consecuencia de una política impositiva deben ser considerados como partes independientes en el proceso de ajuste. Por supuesto que los nombres que se atribuyan a cada efecto no son una parte importante de la cuestión.

b) el concepto de incidencia referido a una carga final sobre un contribuyente de hecho se desarrolla a partir de la falsa premisa consistente en suponer que todo impuesto implica una carga final. Sin embargo un impuesto puede ser reemplazado por otro sin que exista una transferencia adicional de recursos para uso público.

c) para determinar cuál es la carga neta sobre una unidad económica es necesario conocer tanto las pérdidas como las ganancias que por efectos del impuesto puedan tener lugar. Ya Ricardo en su análisis del impuesto a la tierra tenía en cuenta los efectos del mismo sobre el terrateniente como receptor de renta y como consumidor de trigo. ^{11/}

Traslación del Impuesto

Otro término muy relacionado con el de incidencia es el de traslación del impuesto. El mismo ha significado convencionalmente el proceso por el cual el contribuyente de derecho trata de "pasar" al contribuyente de facto la carga monetaria del impuesto. En un análisis dinámico dentro del contexto del equilibrio general este concepto así restringido pierde significación ya que deja de lado una serie de eventos no menos importantes que la propia carga final.

En tal sentido U. Hicks ha propuesto distinguir entre incidencia efectiva e incidencia formal ^{12/} entendiendo dentro del primer concepto los efectos económicos de la imposición que resultan de una comparación hipotética entre dos situaciones: una en ausencia del impuesto y la otra después de aplicado. El segundo de los conceptos mediría (estadísticamente) la proporción del ingreso de cada grupo o clase de rentista que es pagada al fisco. Obviamente este cálculo prescinde de toda acción que el contribuyente tome para variar el impacto del impuesto.

Esta diferenciación no parece clara con respecto a los fines empíricos o teóricos del análisis tributario. Por ello, Musgrave ^{13/} trata de rehabilitar el concepto de incidencia proponiendo se considere la incidencia efectiva como el cambio actual en la distribución como resultado de la introducción o sustitución de un impuesto, e incidencia impacto como el cambio que resultaría si la posición actual de un nuevo contribuyente medida por su ingreso fuera reducida por la introducción (o aumento) de un impuesto. La diferencia entre ambas medidas será el resultado de la traslación. En el caso en que ella no exista la incidencia de hecho será similar a la de derecho.

Concluyendo con este tópico podemos decir que si bien este tipo de clasificación mejora la concisión y claridad terminológica, no siempre metodológicamente -aún en el terreno puramente teórico- resulta conveniente complicar el razonamiento y las conclusiones con el único objeto de observar qué correspondencia hay entre un efecto observado y su categorización a priori.

b - Tipo de Análisis de Equilibrio a Utilizar

Cuando estamos interesados en observar fenómenos económicos que ocurren en un sector muy reducido de la economía, podemos suponer que nada de lo que allí ocurre ejerce una influencia apreciable en el resto del sistema. Es decir, que echamos mano al coeteris paribus apoyándonos en el principio de los efectos indirectos insignificantes (Principle of the Negligibility of Indirect Effects) ^{14/} En ese caso podemos utilizar el esquema de equilibrio parcial. De esta suerte de descripción es posible destacar algunos de los importantes supuestos que permiten que el uso del equilibrio parcial no conduzca a resultados groseramente equivocados. ^{15/}

El postulado en que se basa el coeteris paribus, si bien es un simplificador poderoso del esquema, limita considerablemente su uso, ya que elimina totalmente la posibilidad de analizar a través de él, los fenómenos económicos que no se centren en muy pequeños sectores (ej.: industria) o unidades económicas (ej.: consumidor o productor individual) de tal forma que los efectos y contraefectos que ocurran en ellos no afecten apreciablemente al resto de la economía.

En la medida que esas condiciones no se den, no será válido el uso del equilibrio parcial y habrá que recurrir al esquema de equilibrio general en el cual se tendrán en cuenta las interrelaciones entre los distintos componentes del conjunto económico.

En materia de análisis tributario ha sido -y en algunos casos es- tradicional usar el esquema de equilibrio parcial para observar los efectos de los impuestos. ^{16/}

El defecto principal del análisis Marshalliano en este contexto reside en la imposibilidad de analizar el desplazamiento de los recursos de un sector a otro de la economía, como consecuencia del impuesto. Sin embargo, sería posible usarlo en los casos en que el postulado de "no significación" se cumpliera. Ello ocurriría cuando:

- a) el monto del impuesto es insignificante
- b) el sector incidido es muy pequeño (tanto desde el punto de vista del consumidor como del productor)

Un defecto tan grave como el anterior se da en el caso de usar el esquema para tratar situaciones individuales que aceptan, per se, el postulado de significación, para luego generalizar el resultado a todo un sector o grupo de individuos. Ello es, evidentemente, una falacia de composición: lo que es cierto, para las partes individualmente consideradas no es necesariamente cierto para el todo.^{17/}

c - Tratamiento de Otros Instrumentos Fiscales

Leyendo la extensa literatura sobre análisis fiscal encontramos diversas opiniones al respecto que pueden ser resumidas dentro de dos concepciones opuestas. Por un lado están aquellos autores ^{18/} que indican que los efectos de un tributo deben analizarse con absoluta prescindencia de los efectos que se producen a través del gasto que el Estado realiza, entendiendo que:

- a) se deben distinguir los efectos de cada instrumento fiscal.
- b) una técnica de análisis no se mejora simplemente con el expediente de intentar discutir todos los aspectos de un tema conjuntamente.

A su vez, otro grupo de autores ^{19/} sostiene que es imposible determinar los efectos de un impuesto sin considerar el correspondiente gasto que con su producido se financia, debido principalmente a: ^{20/}

- a) los gastos públicos de un período dependen de las rentas tributarias de ese período.
- b) en la realidad la mayor parte del gasto público se "financia" con el producido de los impuestos.

Algunos autores que preconizan adoptar el doble aspecto gasto-impuesto, con el fin de no complicar el análisis -necesitarían conocer la demanda del gobierno en el mercado de bienes y servicios así como los efectos de tales demandas sobre el resto de la economía- adoptan el fuerte supuesto de que el gasto estatal es exactamente igual al gasto que dejan de hacer los particulares.

Asimismo, el supuesto de que los impuestos son usados para "financiar" los gastos -así sugerido por otros especialistas- permite, por lo menos, dos observaciones adicionales:

- a) no todos los ingresos por impuestos se usan para "financiar" gastos. Muchas veces se utiliza parte de ellos para retirar deuda pública interna. En tal caso no hay una pérdida en términos reales para la economía.
- b) no todos los gastos se "financian" con impuestos. En la medida en que se los financia con deuda pública o con emisión monetaria (sin provocar inflación) ¿no habría costo social por la parte del gasto no cubierta por impuestos?

Otros autores pretenden asimilar el concepto de incidencia con una medida "real" determinada por los recursos que absorbe el estado a través de su gasto disminuyendo por tanto el total de recursos disponibles para el sector privado. Si bien, dicha absorción constituye una carga para el sector privado no es menor cierto que el gasto otorga algún beneficio al público. Pero aquí aparece una dificultad poco menos que insalvable: ¿cómo valorar los beneficios?

Si, por ejemplo, el gobierno ofrece un bien que integra la función de demanda del consumidor y éste lo valúa exactamente igual al costo marginal del gobierno en su función de utilidad, todo pago de impuestos idéntico al monto que el consumidor estaría dispuesto a pagar por esos bienes se constituiría en un precio.^{21/}

Toda esta discusión está íntimamente relacionada por lo que se conoce por "tipos de ajuste presupuestario" de suma importancia para analizar la incidencia del impuesto. Dentro de los tipos de

ajuste reconocidos están: 22/

a) incidencia específica del impuesto (specific-tax incidence) en este caso el análisis se realiza dejando constante los gastos públicos y aumentando (o disminuyendo) el impuesto a considerar.

Si definimos el impuesto como una transferencia monetaria de los particulares al gobierno el resultado final será deflacionario (o inflacionario). No obstante será posible estudiar otros efectos dentro de este contexto, pero la simplicidad aparente del método se torna en una compleja combinación de efectos debidos a la deflación (o inflación) y al impuesto considerado. 23/

Nótese que lo propio ocurre si queremos analizar los efectos del gasto público dejando los ingresos fiscales constantes (specific expenditure incidence).

b) incidencia del presupuesto equilibrado (balanced-budget incidence): consiste en modificar simétricamente (en el mismo sentido y monto) tanto los impuestos como los gastos, evitándose por consiguiente, los efectos inflacionarios o deflacionarios de la incidencia específica y acercándose a la idea corriente en el sentido de que los impuestos sirven para distribuir el costo del gasto público entre la comunidad. Sin embargo tiene como inconveniente principal el hecho de analizar simultáneamente los efectos del gasto y del impuesto no pudiéndose establecer fehacientemente la incidencia de cada instrumento fiscal.

Ante este panorama parece evidente que el tratamiento a utilizar debe tener en cuenta las ventajas e inconvenientes de ambas propuestas tratando de aprovechar los aspectos positivos y eliminando los negativos. La respuesta de problemas de este tipo estaría dada por el esquema de la incidencia diferencial (differential-incidence approach) en el cual se considera inicialmente una situación de equilibrio con un monto de gasto equivalente al ingreso derivado de la imposición de un determinado tributo, que es sustituido a posteriori por el impuesto que se pretende analizar suponiendo que rinde en términos reales el mismo monto que el impuesto sustituido. 24/

Debemos hacer notar que es preferible que el impuesto inicialmente utilizado sea alguno que no posea efectos de anunciación (announcement-effects) en el sentido de Pigou. ^{25/}

d - Tipo de Marco de Referencia Monetario

Si bien los aspectos monetarios y fiscales se hallan íntimamente ligados es conveniente a los fines del análisis saber a quién corresponden los distintos efectos. Por lo tanto, si deseamos analizar los efectos de un tributo será conveniente mantener la esfera monetaria dentro del coeteris paribus.

En otros términos, si se quieren aislar los efectos producidos por la política fiscal será necesario que el marco de referencia monetario no cambie. Para ello será necesario suponer que tanto la oferta monetaria como la velocidad de circulación son constantes. En la medida que la oferta monetaria o la velocidad de circulación se comportan pasivamente resulta evidente que el flujo de dinero intercambiado por bienes y servicios se ha de ajustar automáticamente a las variaciones del nivel de precios siendo los efectos de un impuesto totalmente diferentes al caso de una política monetaria con dinero activo. El caso del dinero pasivo ^{26/} es sumamente interesante ya que sólo con él pueden admitirse teóricamente ciertas teorías y/o manifestaciones económicas que se dan en la vida diaria. ^{27/}

En el análisis tributario las más de las veces este aspecto es totalmente descuidado atribuyéndose a la política fiscal efectos que no le corresponden. Uno de los casos más típicos es el del famoso teorema del presupuesto equilibrado. ^{28/}

e - Formas en que se puede analizar un Fenómeno Económico

Un fenómeno económico puede analizarse en forma estática o dinámica.

Por estática entenderemos aquella forma de análisis que se ocupa únicamente de las posiciones de equilibrio. El análisis está

tico puede adoptar dos formas: la estática simple y la estática comparativa. Esta última se basa en la comparación de dos distintas situaciones de equilibrio motivadas por la reacción del sistema ante variaciones en los parámetros o en las variables.

Por su parte, la forma dinámica de analizar un problema se interesa del estudio de los fenómenos económicos con relación a eventos pasados y futuros. (W. Baumol) 29/

Parece evidente que la mejor forma de realizar el análisis tributario es la estática comparativa ya que nosotros estamos, por lo general, interesados en observar qué ocurre con una situación de equilibrio cuando introducimos un impuesto.

No obstante el paso de una posición de equilibrio a otra lleva tiempo y la no consideración del proceso de ajuste a lo largo de tal período, puede ser irreal, perdiéndose buena parte del interés que el análisis puede aportar. Por ello el análisis más objetivo sería el dinámico, aunque es dable reconocer lo dificultoso que resulta formalizar una teoría dinámica de los efectos de los impuestos. 30/

Una conveniente simplificación a menudo usada en la teoría económica es el análisis periódico o análisis de períodos (period analysis) en el cual se supone que los flujos (ej.: ingreso) no son capaces de cambiar continuamente, pero que se modifican a ciertos intervalos de tiempo (ej.: al final o al comienzo de un período cualquiera). Si nosotros pensámos que cada una de las magnitudes consideradas al final o al principio de cada período son consecuencia de una acumulación continua producida durante el intervalo de tiempo, ese flujo cobra la dimensión de un stock evitándose, entre otras cosas, las dificultades que traen aparejadas las relaciones flujo-stock y otorgándole al modelo un cierto matiz dinámico. 31/

f - Período de tiempo a considerar

En el estudio de los efectos de un impuesto resulta particularmente importante establecer la duración del intervalo de tiempo en que se realiza el análisis.

En general, dentro de la teoría económica se distinguen tres períodos:

- 1.- muy corto plazo (market-period): el productor no puede vender más que los productos que tiene almacenados, sin poder modificar sus stocks a través de nueva producción.
 - 2.- corto plazo (short-run): el número de firmas dentro de la industria no varía, permaneciendo fijo el factor capital (instalaciones, maquinarias y equipo) pudiendo variar el factor trabajo. Por lo tanto la producción puede expandirse mientras el factor capital lo permita. ^{32/}
- Es decir, que el producto de la industria (conjunto de firmas) está únicamente determinado por a) la demanda en ese lapso, b) el stock de capital, c) los términos a los cuales los insumos (variables) pueden ser adquiridos.
- 3.- largo plazo (long-run): el número de firmas dentro de la industria puede variar, así como el stock de capital y cualquier otro factor de la producción. ^{33/}

Trasladando estas características de los distintos plazos no es difícil observar que los resultados diferirán según se use uno u otro concepto.

Debemos hacer notar que pese a que tales distingos son comunes en teoría económica una distinción cuidadosa de los mismos sólo ha tenido lugar en épocas recientes ^{34/} en el campo de las Finanzas Públicas.

Conclusiones

Dadas las pocas ventajas de incorporar una teoría taxonómica de los efectos de la imposición pareciera ser más positivo manejarse con conceptos amplios, es decir, refiriéndose a efectos de los impuestos. Cuando se desea particularizar el análisis en cuanto a aspectos determinados la clasificación de tales efectos puede

ser provechosa. Utilizar el concepto incidencia como sinónimo del efecto ingreso es una cuestión convencional.

Por las razones dadas y salvo casos excepcionales será preferible trabajar en base al análisis de equilibrio general, aislando los efectos monetarios de los fiscales -al menos en los análisis teóricos- y utilizando métodos que sin dejar totalmente de lado el gasto público, no lo convierta en una parte determinante, -que induzca a una mayor indeterminación- del problema.

El período de tiempo a considerar dependerá en todos los casos del horizonte que se quiera tener en cuenta dentro del contexto de la política fiscal. La única limitación que se deberá imponer es que el mismo sea finito.

Con el mismo criterio tendiente a aislar los efectos de cada instrumento de política, resulta conveniente dejar de lado la acción del gasto público aún cuando haya que tenerlo presente para evitar los efectos deflacionarios o inflacionarios que el mismo puede traer aparejado de omitirse. El enfoque de incidencia diferencial reúne todas estas cualidades por lo que su adopción parece ser conveniente para análisis generales.

Sin embargo debemos tener presente, aunque la literatura sobre el tema parece ignorarlo, el efecto negativo del gasto público sobre el sector privado, cuando el Estado compite en los mercados de bienes y servicios elevando sus precios.^{35/} Este tipo de incidencia, que podríamos denominar real no es menos importante que la generalmente tomada en consideración y que, para diferenciarla de ésta, podemos llamarla financiera.

Si bien los autores enmarcados dentro de la escuela anglo-sajona han sido los mayores contribuyentes acerca de los efectos de los impuestos sobre el sector privado, buena parte de este esfuerzo se ha malogrado por haberse basado en la tradición marshalliana del equilibrio parcial.

En cambio parte de la escuela italiana -Barone, Einaudi, D'Albergo, L. Rossi, etc.- siguiendo la tradición walrasiano-paretiana, basándose en esquemas de equilibrio general, ha sabido enfocar los problemas de una manera más comprensiva.

Referencias

- 1/ Cf. Seligman, E.R.A.: The Shifting and Incidence of Taxation, N. York, 5a. ed.
- 2/ Stockfish, J.: On the Obsolescence of Incidence, Public Finance 1959, vol. 9, distingue cinco efectos, considerando como uno sólo los nuestros efectos precio y reasignación. Nosotros creemos que por razones de clarificación es preferible separarlos manteniéndolos por consiguiente, dentro del análisis hicksiano de la teoría del consumidor al distinguir dos efectos básicos: ingreso y precio. El efecto reasignación, por su parte, deriva directamente de la acción de estos dos y no es menos importante en nuestro contexto que aquéllos, pero los dos primeros tienen una relación directa con el consumidor como tal, mientras que éste se refiere a los factores productivos. Tampoco creemos que haya un efecto incentivo propiamente dicho, ya que el mismo está referido (v.g. en los casos más típicos relacionados con la oferta de trabajo y con la demanda de inversión) a un cambio en los precios relativos (v.g. relación de precios ocio-trabajo, por un lado, tasas netas de riesgo, por el otro). Sobre el particular, pueden considerarse los trabajos de Goode, R.: The Income Tax and the Supply of Labor, Journal of Political Economy, octubre 1949 y Domar, E. y Musgrave, R.: Proportional Income Taxation and Risk-taking, Quarterly Journal of Economics, mayo 1944. No obstante ésta y otras discrepancias mucho debemos en este tópico al artículo citado.
- 3/ Definiremos los impuestos como una transferencia monetaria de ingreso del sujeto gravado al gobierno. De esta definición podemos inferir que los subsidios son impuestos con signo negativo. Debemos hacer notar que esta es una definición en términos de flujos monetarios por contraposición a las definiciones en términos reales -à la Due, por ejemplo, Cf. Rolph, E.: The Theory of Fiscal Economics, University of California Press, 1954, cap.

IV y Due, J.: Sales Taxation, University of Illinois, Press, 1957, pág.9, para una explicación más detallada de ambas posiciones.

4/ Hicks, J.R.: Value and Capital, Oxford University Press, Oxford, 1938, especialmente la primera parte, págs. 11-52.

5/ Para un extenso tratamiento de este efecto puede consultarse: Pesek, B. y Savin, T.: Money, Wealth and Economic Theory, The Macmillan Co., Nueva York, 1967.

6/ Break, G.: distingue la carga monetaria y no monetaria que caracteriza este efecto. La primera está íntimamente relacionada con nuestro efecto ingreso. Cf. Break, G.: Excise Tax and Benefits, American Economic Review, setiembre, 1954.

8/ Stockfish, si bien entiende que sería mejor tener en cuenta tales efectos piensa que el análisis de todos ellos implica la adopción de supuestos o quizá de toda una teoría que trate el efecto ingreso y las consecuencias de su traslado. Por ello se contenta con aceptar la definición restringida de incidencia (efecto ingreso) aclarando que ella no es el único objeto del análisis tributario. Por el contrario, agrega, por razones de política fiscal los demás efectos pueden tener mayor importancia. Cf. Stockfish, J.: On the Obsolescence.. op. cit., pág.132. Quizá por esas razones fuera interesante descartar el concepto de incidencia y adoptar el de efectos en general. Tal pareciera ser la opinión de Musgrave en The Theory of Public Finance, Mc. Graw Hill, Nueva York, 1959, págs. 227-230

9/ En general han sido los autores italianos los que más se ocuparon de crear una profícua terminología con el fin de proceder a un examen sistemático de los efectos más diversos. Quizá el primer autor que trató este aspecto fuera Pantaleoni, M. en su Teoría della traslazione dei Tributi, Paolini, Roma, 1882, particularmente el capítulo I. Ya en este siglo corresponde mencionar a Einaudi, L., especialmente a través de su Studi sugli Effetti

delle Imposte, Bocca, Turín 1902. En los países anglosajones salvo E. Cannan en Memoranda Relating to the Classification and Local Taxes, Londres 1899, Irwin Co. Illinois 1958, Y. Edgeworth y K. Wicksell, no se observa en la primera parte del siglo actual mayor preocupación por el tema. Para un resumen sobre este problema terminológico y definicional puede consultarse Cosciani, C.: Principios de Ciencia de la Hacienda, ed. de Derecho Financiero, Madrid, 1960, págs. 355-371.

- 10/ Cf. Musgrave, R.A.: The Theory... op. cit. págs. 228-230 a quien seguiremos en esta parte.
- 11/ Cf. Ricardo, D.: On the Principles of Political Economy and Taxation, Cambridge University Press, Nueva York, 1951 (ed. P. Sraffa) págs. 157, 217 y 380.
- 12/ Hicks, U.: Public Finance, Pitman Pub., Nueva York 1947, pág. 158 y anteriormente en su artículo The Terminology... cit. (1946)
- 13/ Musgrave, R.A.: The Theory... op. cit. págs. 230-231.
- 14/ Aunque el análisis de equilibrio parcial ha sido usado desde los primeros tiempos de la ciencia económica adquiere cierto refinamiento en los trabajos de Cournot y von Mangoldt, perfeccionándose notablemente, en las manos de Marshall, por lo que muchas veces se lo ha denominado enfoque o esquema Marshalliano (Marshallian apparatus). Cf. Schumpeter, J.A.: History of Economic Analysis, Oxford University Press, Nueva York, 1966, págs. 990-998.
- 15/ Así, por ejemplo, el principio enunciado ut supra requiere que las variaciones en la cantidad producida por una industria cualquiera no afecte los ingresos de la misma de forma tal que la curva de demanda por su producto se modifique.
- 16/ Una importante excepción a esta corriente la constituye Wicksell quién trató de usar una versión del esquema de equilibrio general en su obra Finanztheoretische Untersuchungen, Jena, 1896.

17/ Ello ha llevado a decir que (algunos) los impuestos son deflacionarios porque hacen aumentar los precios como una forma de conciliar los resultados del equilibrio parcial con la noción moderna de que los impuestos son deflacionarios.

18/ Cf. por ejemplo, Edgeworth, F.Y.: Papers Relating to Political Economy, MacMillan Co, Londres 1925, vol. II, Pág. 70.

Pigou, A.C.: A Study in Public Finance, Mac Millan Co, Londres 1947, pág. 40.

Lerner, A.P.: The Economics of Control, Mac Millan Co. Nueva York 1944, pág.

Rolph, E.: The Theory of Fiscal Economics, University of California Press, California, 1954, pág. 15.

19/ En general, estos autores han atacado a la teoría clásica y neoclásica del análisis tributario entendiéndose por tal, la que llega aproximadamente hasta los escritos de Pigou. Cf. por ejemplo, De Viti De Marco, A.: Principii di Economia Finanziaria, Einaudi, Turín, 1939, especialmente págs. 76 y 123.

Black, D.: The Incidence of Income Taxes, Mac Millan Co. Londres 1939, págs. 134-156

Kendrick, M.S.: Public Expenditure in Tax Incidence Theory, American Economic Review, mayo 1930

Debemos hacer notar que, en general, han sido los autores italianos los que más se ocuparon de este problema aún cuando la mayoría de ellos han sido y son desconocidos para el mundo anglosajón. En la literatura italiana el problema se plantea entre los sostenedores del impuesto-pedrisco Vs. el impuesto-talla, siguiendo la terminología de Einaudi. Cf. los trabajos de Einaudi, De Viti de Marco, Scotto, Pomini, Fasiani, etc. muchos de ellos aparecidos en el Giornale degli Economisti, y en Revista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze durante 1940-1960.

20/Cf. Rolph, E.: The Theory... op. cit. pág. 16 .

21/ Dejando de lado los problemas monetarios que encierra el teorema del presupuesto equilibrado (ver nota 28) trataremos de aclarar lo dicho, aplicándolo en una forma más generalizada de lo que comúnmente se presenta en la literatura:

- Y^* : ingreso total (incluye gasto de gobierno)
- Y : ingreso monetario
- c : factor de ponderación
- G : gasto público
- cG : valor que el público da al gasto de gobierno
- Y_d : ingreso total disponible
- T : impuestos
- C^* : consumo (incluye ingreso total disponible)
- C : gasto efectuado por los individuos
- E : gasto total de la economía
- I : inversión

sea $Y^* = Y + cG$ (1) donde

$Y_d = Y^* - T$ (2)

$C^* = a + b Y_d$ (3)

$C = a + b Y_d - cG$ (4)

$E = C + I + G$ (5)

$E = Y - T + G$

siendo $T = G$

$E = Y$ (6)

sustituyendo

(1) en (2) $Y = Y + cG - T$

(2) en (4) $C = a + b (Y + cG - T) - cG$

(4) en (5) $E = Y = a + b (Y + cG - T) - cG + I + G$ (7)

de (7) tendremos

$$Y = a + b Y + b cG - bT - cG + I + G$$

$$Y (1 - b) = a + (bc - c + 1) G - bT + I$$

$$Y = \frac{a + (bc - c + 1) G - bT + I}{1 - b}$$

1 - b

derivando con respecto a G y a T

$$\frac{Y}{G} = \frac{bc - c + 1}{1 - b}$$

$$\frac{Y}{T} = \frac{b}{1 - b}$$

por definición de presupuesto equilibrado será

$$\text{M.P.E} = \frac{cb - c + 1 - b}{1 - b} = \frac{-c(1 - b) + 1 - b}{1 - b} = 1 - c$$

es decir que el multiplicador del presupuesto equilibrado (M.P.E.) podrá tomar distintos valores según la valoración que el público otorgue al gasto de gobierno. En el caso de que el gasto incluya bienes que forman parte de la función consumo de la comunidad y los consumidores computan en gasto de gobierno en su ingreso valuándolo a su costo marginal, el valor de c será uno y por lo tanto el M.P.E. será nulo (ej.: cuando el gobierno decide dar el desayuno gratuitamente en la escuela y los padres dejan de gastar en ese rubro).

22/ Cf. Musgrave, R.A.: The Theory of Public Finance, Mc Graw Hill, Nueva York, 1960, págs. 211-215 y On Incidence, Journal of Political Economy, agosto 1953, a quién seguiremos en esta parte.

23/ Algunos autores han considerado la inflación como un impuesto sobre los saldos monetarios reales. Cf. Bailey, M.: The Welfare Cost of Inflationary Finance, Journal of Political Economy, marzo 1956.

En tal caso se estarían estudiando simultáneamente los efectos de dos impuestos.

24/ Debemos hacer notar que pese a sus ventajas este esquema puede presentar incorrecciones ya que diferentes impuestos pueden introducir modificaciones en los precios relativos alterando, por consiguiente, el gasto público en términos reales definiendo la incidencia diferencial como la diferencia que resulta en el uso de dos impuestos diferentes que recaudan un monto igual en tér-

minos monetarios el ajuste final puede incluir elementos de déficit o superávit que afectan el marco monetario y el nivel de uso de recursos de la economía por parte del sector gobierno. Sobre aspectos metodológicos relacionados con el marco monetario ver página 26 del presente trabajo.

25/ Pigou, A.C. en A Study in Public Finance, Mc Millan Co, Londres 1947, págs. 55.56, define el efecto de anunciación de un impuesto cualquiera como todo cambio en las variables económicas inducido por el impuesto en consideración, debido principalmente a que los individuos tratan, en alguna medida, de evitar la incidencia del impuesto a través de modificaciones en sus conductas. Siguiendo a Rolph podemos decir que el término acuñado por Pigou es desafortunado pues sugiere una referencia a lo que puede pasar por la mente de los individuos con antelación a la aprobación de una nueva ley tributaria.

Hay, por lo menos, cinco tipos de impuestos que gozan de la característica de no poseer efectos de anunciación. Ellos son a) impuestos generales, b) impuestos per cápita, c) impuestos a los beneficios extraordinarios, d) impuestos a la tierra, e) impuestos basados en el beneficio recibido por el contribuyente.

26/ Sobre el particular, resulta interesante consultar el trabajo del Dr. Julio H.G. Olivera: El dinero pasivo, El Trimestre Económico, octubre-diciembre, 1968.

27/ La teoría del patrón oro es un caso típico de dinero pasivo. Las teorías de la inflación estructural, por lo general, suponen implícitamente dinero pasivo. Cf. Olivera, J.H.G.: On Structural Inflation and Latin-American Structuralism, Oxford Economic Papers, noviembre 1964.

28/ Si no aceptamos la hipótesis de dinero pasivo y si sólo queremos analizar los efectos de un monto igual de impuestos y gastos públicos como preconiza el teorema, los resultados serían muy distintos a los comúnmente aceptados. Estos son el resulta

do de un supuesto implícito y falaz por el cual el estado puede simultáneamente gastar el ingreso que obtiene vía impuestos, (como tampoco lo haría un individuo). Ello no quiere decir que el estado (o un individuo) no pueda aumentar su gasto y su percepción de ingresos vía impuestos simultáneamente, siempre que obtenga ese ingreso de saldos monetarios ociosos o aumente la oferta monetaria o la velocidad de circulación. En el primero de los casos si las propensiones a consumo de los individuos permanecen inalteradas sólo podrá mantenerse el nivel de gasto privado si el estado canjea dichos saldos por bonos de la deuda pública. En los otros dos casos se altera el marco monetario. En las tres situaciones el teorema se cumple como resultado de varios actos: imposición, deuda pública, gasto, cambios en la oferta monetaria y/o cambios en la velocidad de circulación y no meramente de una doble operación de imposición-gasto.

Cf. Pocos autores han observado este defecto del teorema. Entre ellos se puede consultar Haberler, G.: Multiplier Effects of a Balanced Budget: Some Monetary Implications of Mr. Haavelmo's Paper, Econométrica, abril 1946.

29/ Nótese que una teoría dinámica puede ser analizada a través de la forma estática si en la secuencia de períodos cada uno es tomado como exactamente igual a los otros. Cf. Hicks, JR.: Capital and Growth, Oxford University Press, cap. III

30/ Generalmente este enfoque ha interesado en el caso de estudios donde se analizan problemas relacionados con el crecimiento económico. Son ilustrativos en este sentido los artículos de: Smith, W.: Monetary-Fiscal Policy and Economic Growth, Quarterly Journal of Economics, febrero 1957, Matus, C.: Dinámica de la Política Fiscal, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de Chile, 2° trimestre 1957, Schlesinger, J.: A Suggested Framework for Monetary-Fiscal Analysis, Review of Economics and Statistics, febrero 1961.

Para un problema algo diferente aunque relacionado también con el crecimiento ver Olivera, J.H.G.: Money, Prices and Fiscal Lags. A. Noté on the Dynamics of Inflation, Banca Nazionale del Lavoro Quaterly Review, setiembre 1967.

- 31/ Robertson, D.: es el primero que introduce el concepto de "día" en su análisis periódico. En tal contexto significa primordialmente que los gastos de una persona no pueden ser financiados por sus remuneraciones en el mismo momento. Por consiguiente, este concepto no implica ningún período de tiempo especial. Cf. Robertson, D.: Saving and Hoarding, Economic Journal, setiembre 1933 así como la discusión posterior en el mismo Journal de Hawtrey, Keynes y Robertson sobre el tema.
- 32/ Nuevamente aquí fue Alfred Marshall quién utilizó asiduamente este supuesto. Cf. Marshall, A.: Principles of Economic, 8va. edición, especialmente pág. 376. En el corto plazo el capital fijo/juega un papel similar a la tierra del modelo ricardiano-factor original, indestructible e irreproducible -de allí que durante el corto plazo pueda ganar una renta (para distinguir este caso ricardiano, Marshall denominó a este plus cuasi-renta).
- 33/ Dicho de otra manera la caracterización de los plazos puede hacerse en función de las curvas de oferta de los factores de la producción. En el más corto de los plazos todas las curvas de oferta de factores son perfectamente inelásticas: todos los factores son fijos. En el más largo de los plazos todas las curvas de oferta son perfectamente elásticas: todos los factores son variables. En los plazos intermedios se da para algunos factores (ej.: trabajo) ofertas elásticas y para otros (ej.: capital) ofertas inelásticas. Sobre el particular se puede consultar Friedman, M.: Price Theory, Aldini Publishing Co. Págs. 93-102.

- 34/ Sobre el particular puede ser valioso consultar Fagan, E.D.: Tax Shifting in the Market Period, American Economic Review, marzo 1942 y Fagan, E.D. y Jastram, R.W.: Tax Shifting in the Short-run, Quarterly Journal of Economics, agosto 1949. Adelman, M.A.: The Corporate Income Tax in the Long Run, Journal of Political Economy, junio 1956.
- 35/ Los autores enrolados en la "new orthodoxy" con respecto a la carga de la deuda pública interna, parecen ser la única excepción al respecto.

IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS

El Modelo de Análisis

La idea central consiste en introducirnos en el análisis con un modelo sencillo para luego ir modificándolo con el fin de observar los posibles cambios que se produzcan en los resultados y tratar de dejar sentadas algunas bases tendientes a una teorización más general.

Nosotros trabajamos como primera aproximación con un modelo clásico dentro de un contexto de mercados de competencia perfecta. En él las propiedades más interesantes son determinadas in dependientemente del dinero.

No obstante ello, y aún cuando el nivel de ingresos sea siempre de pleno empleo -el posible desempleo causado por la aplicación del impuesto, sería solamente de muy corta duración- la elección de la política fiscal sigue teniendo importancia por sus efectos sobre el nivel de precios, la distribución del ingreso y el crecimiento.

Por consiguiente, en nuestro simplificado modelo, no tienen cabida ni la preferencia de liquidez por el motivo especulación, ni la ilusión monetaria, aunque sí tienen cabida la flexibilidad total de precios y salarios y la obtención del pleno empleo en cada situación de equilibrio.

Nuestro modelo posee dos mercados para los bienes (y/o servicios), o grupo de bienes y/o servicios, que llamaremos X e Y, cuyas respectivas demandas dependerán de sus precios relativos y del nivel de ingreso real de los demandantes. Ambos bienes (y/o servicios) o grupos de bienes y/o servicios deben ser, para que nuestro análisis tenga validez, sustitutivos y no complementarios.^{1/}

En el corto plazo, por lo menos, la oferta de dinero y de los factores de la producción es fija y conocida. Este último, es importante en el caso particular de la oferta de trabajo, ya que de esta forma se evita cualquier cambio en la elección entre trabajo y ocio. No obstante, ello podría obtenerse suponiendo que la demanda de ocio es totalmente inelástica con respecto a su precio. En el caso del dinero, la velocidad de circulación es constante durante todo el proceso de ajuste. Con ello se previenen los efectos inflacionarios o deflacionarios que podrían ocurrir vía esas dos variables, a la vez que aislado el fenómeno monetario nos permite observar con más detalle el efecto puramente fiscal. Ambas restricciones parecen compatibles con las condiciones del equilibrio estático.

El flujo circular del ingreso está representado en nuestro modelo, por el hecho de que el sector familias es oferente de factores y demandante de productos, mientras que el sector firmas es oferente de productos y demandante de factores. Por consiguiente, nuestras dos industrias -que producen los bienes X e Y- compran los factores de la producción necesarios al sector familias, los transforman en bienes en una sola etapa de producción -cada firma está integrada verticalmente- y los venden a las familias en su

capacidad, como consumidores.^{2/}

Ambos bienes son producidos bajo condiciones tecnológicas que admiten retornos constantes a escala con respecto a los dos factores considerados (v.g. capital y trabajo).

Estos últimos poseen perfecta movilidad intersectorial siendo sus retribuciones equivalentes al valor de sus respectivos productos marginales. Ello hace que en equilibrio las tasas de retorno netas de impuesto para ambos factores sea la misma en ambas industrias.

Los bienes de capital se deprecian en el tiempo a una tasa constante. La tasa de depreciación es igual en las dos industrias consideradas.

Nuestro análisis se hará dentro del contexto del equilibrio general, teniendo en consideración el llamado enfoque de incidencia diferencial-differential incidence approach- en el cual un impuesto es sustituido por otro que produce un ingreso similar al Estado, quedando inalterado el monto de los gastos y de los ingresos públicos.^{3/} Se entiende por ingreso similar aquella recaudación que permite al Estado obtener la misma cantidad de bienes y servicios a los precios vigentes.

A tal efecto, usaremos un impuesto fijo per cápita -lump sum tax u otro similar- al comenzar el análisis, para luego reemplazarlo por el impuesto a las ventas o similar. Hemos elegido tal impuesto en razón de que no posee efectos de anunciación en la terminología de Pigou, siendo por consiguiente neutral, en el sentido de que no altera las posibilidades de elección del sujeto gravado entre diferentes alternativas en un esfuerzo por eludir la carga. Por otra parte, se supone que al iniciarse el análisis con este impuesto las firmas y las personas están en equilibrio, tratando de maximizar sus beneficios, y/o utilidades.

Nosotros consideramos cualquier tipo de impuesto como una transferencia monetaria de ingreso desde el sujeto gravado al gobierno entendiendo que la carga global real del impuesto viene dada

en este contexto por el lado del gasto público, cuando el sector gobierno compite con el sector privado por la obtención de recursos reales en el mercado.

Usaremos los términos "carga" e "incidencia" del impuesto como sinónimos y, por lo tanto, se comportarán como perfectos sustitutos ^{4/} en el curso de la explicación.

Como un aspecto muy importante del análisis económico de los impuestos, consiste en determinar quien efectivamente paga el impuesto -y/o determinar el modelo que controla la distribución de la carga entre los distintos sectores de la economía -definiremos incidencia (o carga) del impuesto como el resultado de comparar la posición final alcanzada en una situación en que exista el impuesto a analizar con idéntica situación, en el caso en que tal impuesto no haya sido incorporado (o eliminado) de nuestra hipotética economía. Por supuesto en ambos casos la comparación ha de hacerse con relación a otra en que haya algún tipo de impuesto neutral.

Por supuesto el traslado del impuesto del "contribuyente de derecho" constituye un importante aspecto en nuestro análisis y mostrará, en parte por lo menos, el camino que sigue la economía cuando se encamina hacia una nueva situación de equilibrio, luego de que la primitiva posición se modifique a través del cambio de impuestos.

Un último supuesto consiste en decir que los bienes en cuestión se producen en el país in totum, ya que la imposición a las importaciones, aún cuando se efectúen a través de impuestos internos, pertenece al campo de los impuestos a la importación o a la exportación con sus especiales problemas. ^{5/} De tal manera resulta indiferente hablar de impuestos a las ventas o de impuestos internos, en el sentido dado en el capítulo I.

Un Impuesto General a las Ventas

Se pueden distinguir cuatro tipos diferentes de verdaderos impuestos generales sobre todo tipo de transacciones teniendo en cuenta nuestro modelo.^{6/}

- 1 - un impuesto general al gasto de las familias
- 2 - un impuesto general a las ventas de las firmas
- 3 - un impuesto general sobre la compra de factores por parte de las firmas
- 4 - un impuesto general a la renta de las familias

Fuera de esos casos, todo otro impuesto sobre transacciones, adquiriría el rótulo de discriminatorio. Debemos recordar que el término "impuesto general" es un concepto teórico, ya que aún los impuestos que se consideran como generales, de alguna forma discriminan. Sin embargo, como idea teórica, considerarlo como tal puede otorgar ciertas ventajas en el análisis.

Dado que en este trabajo nos preocupa, particularmente, el impuesto a las ventas -o similares- consideraremos el caso del impuesto general a las ventas de las empresas (Nº 2). Recordemos que a su vez, pueden considerarse cinco tipos de impuestos a las ventas:

- a) aquellos que gravan al nivel del productor
- b) aquellos que gravan la última venta al por mayor
- c) aquellos que gravan todas las etapas que signifiquen ventas
- d) aquellos que gravan a nivel minorista
- e) aquellos que gravan el valor agregado en distintas etapas (esta forma de imposición puede tomar otras modalidades: income o consumption forms)

Dada la simplificada estructura adoptada, nuestro impuesto sería/similar en todos los casos, por lo que no es necesario escoger ninguno de ellos en particular. Por definición, tal impuesto se aplicaría sobre todas las ventas de todas las firmas en todos los sectores de la economía. Si a ello, le agregamos que la tasa

media y marginal es la misma para todas las firmas, todo esfuerzo por evitar el impuesto será inútil. Es decir, que este impuesto no tiene efectos de anunciación en el sentido de Pigou.

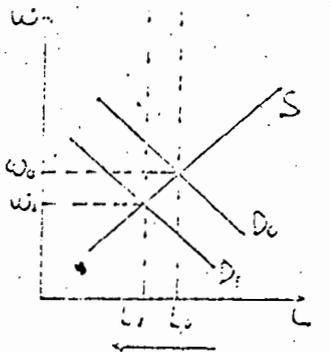
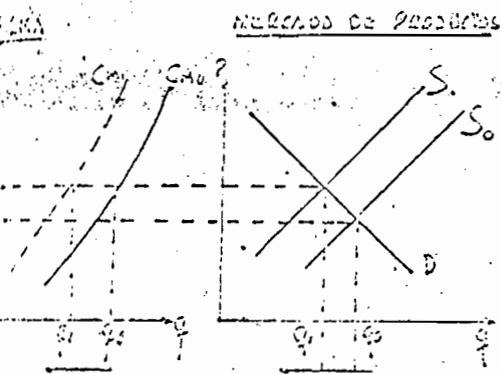
Sin embargo, como en nuestro modelo las firmas actúan en un régimen de competencia perfecta ^{7/} y los productos son homogéneos dentro de cada sector cada firma es tomadora de precio (price-taker) debiendo aceptar el precio de mercado como un dato dado, sobre el cual no tienen control directo alguno. Por consiguiente, lo único que puede realizar cada firma en particular es modificar la escala de operación.

Así, por ejemplo, en un primer período todas las firmas deberán aceptar una reducción de sus utilidades debido a la imposición del gravamen, pero si cada firma incorpora el monto del impuesto a sus costos, la curva respectiva se moverá hacia arriba y cada una ajustará el nivel de producción a la nueva situación. Es decir, que el sector firmas producirá menos y por consiguiente, coeteris paribus, adquirirá menos factores de la producción. No obstante, los factores desocupados no podrán moverse hacia otros sectores, debido a la inexistencia de sectores exentos de impuestos y como el modelo requiere pleno empleo, éste puede restaurarse a través de una reducción en los precios de los factores.

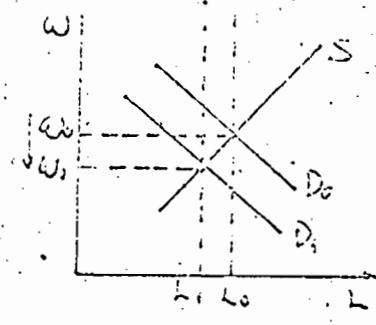
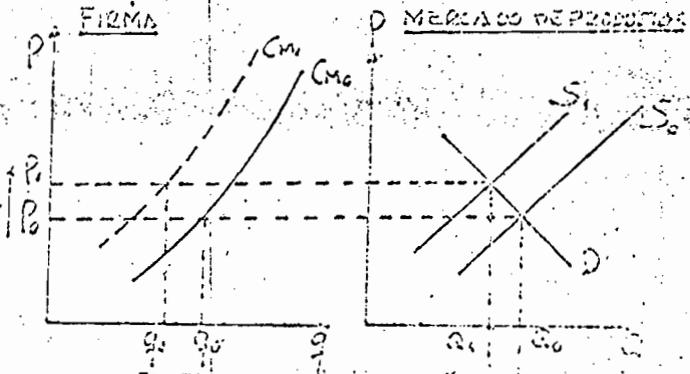
En síntesis, bajo tales supuestos el producto permanecerá en el mismo nivel en valores reales y monetarios, el nivel de precio no se modificará y los dueños de los factores de producción recibirán la carga del impuesto. ^{8/}

Gráficamente podría observarse el proceso correspondiente a la primera etapa del ajuste de la siguiente forma: ^{9/}

Sector X



Sector Y



Si hacemos el análisis con más detalle podemos observar que si las firmas consideran el monto del impuesto como un costo más, los costos medios y marginales se incrementarán en todas las firmas en ambos sectores (X e Y). Las firmas sujetas a las restricciones del mercado competitivo realizarán ajustes en cuanto al monto a producirse, reduciéndolo, y dadas las respectivas listas de demanda los precios se incrementarán.

Eso ocurre en el mercado de bienes y servicios. En el mercado de factores, en cuanto las firmas deciden restringir su producción, se origina una oferta excedente de factores con respecto a los primitivos precios de equilibrio. Como los factores no pueden ser reasignados debido a que los dos sectores están gravados, y como nuestro modelo requiere pleno empleo, éstos serán ocupados nuevamente pero recibiendo menores retribuciones.

Al bajar el precio de los factores, las firmas realizarán nuevos ajustes en su escala de producción, aumentándose el producto hasta alcanzar el nivel primitivo.

Nótese que Rolph no incluye, por ejemplo, el impuesto en los costos de producción. Para él, los impuestos sólo reducen los ingresos totales. Sin embargo, su análisis no varía si se los considera como costos.^{10/}

Por consiguiente, la incidencia del impuesto parece consistir meramente, en la reducción del ingreso monetario de los propietarios de los recursos activamente empleados. Sin embargo, cabe una pregunta: si el gobierno cambia un impuesto per cápita por el impuesto a las ventas, al percibir los factores de la producción sus ingresos monetarios no habrá ninguna deducción por impuestos; por lo tanto, sus ingresos se verán incrementados en el monto del impuesto que se deroga, el cual coincide, por hipótesis, con lo que se obtiene a través del nuevo tributo. Es decir que, en definitiva, ¿los propietarios de los recursos productivos tampoco sufrirán carga alguna?

Una Reformulación de la Teoría de la Incidencia del Impuesto General sobre las Ventas

En esta sección analizaremos los dos casos presentados por Rolph y Brown respectivamente, en base a la metodología propuesta.

Tanto en el caso de Brown -quien considera el impuesto como un costo de producción- como en el caso de Rolph -quien considera el impuesto como una mera transferencia de ingreso que sólo reduce beneficios independientemente de los costos -existen algunas "debilidades" metodológicas.

Así, por ejemplo, Brown utiliza el denominado "balanced budget approach" de Musgrave, suponiendo que al imponerse el gravamen, el gobierno aumenta sus recaudaciones que luego gasta en una forma similar a la que hubieran efectuado los consumidores privados.

Por su parte Rolph usa en su análisis el denominado "specific incidence approach" de Musgrave, dejando de lado el gasto público y siguiendo en cierto modo las ideas de Lerner sobre la "hacienda funcional", el Estado nunca tiene problemas financieros, sólo usa algunos instrumentos para cumplir ciertas funciones, ej.: reducir la demanda efectiva.

Creemos que lo mejor sería adoptar el "differential incidence approach" de Musgrave utilizando en un comienzo un impuesto neutro, significando con ello que no posee efectos de anunciación en el sentido de Pigou.

Este enfoque tiene la ventaja de no desestimar el gasto público pero, a su vez, no introduce las complicaciones que supondría evaluar su incidencia, permitiendo estudiar aisladamente el fenómeno tributario.

En segundo lugar, se puede observar que en la realidad los sucesos no ocurren simultánea e instantáneamente, sino que se desarrollan por etapas de indefinida duración. De allí que pareciera metodológicamente más correcto utilizar un análisis periódico, por ejemplo, del tipo Robertsoniano, donde el consumo del período

t_1 está basado en el ingreso del período t_0 , el consumo del período t_2 está basado en el ingreso del período t_1 , y así sucesivamente, sucediendo lo propio con la producción y con los stocks que salen a la venta.^{11/}

Recordando esta metodología podemos pensar que el reemplazo de un impuesto del tipo de capitación por un impuesto a las ventas tiene dos efectos. En primer lugar un efecto de anunciación sobre los productores y por otra parte, un efecto ingreso sobre los consumidores (este efecto puede ser a nivel de las familias individualmente consideradas positivo, negativo o cero). El efecto ingreso a nivel global será igual a cero ya que dos montos iguales de impuestos se cambian entre sí; por lo tanto, la demanda global permanecería sin modificaciones y la demanda agregada de factores tampoco se modificaría.

Sin embargo, si tenemos presente el análisis periódico podremos observar que esa no es la situación real por la que pasan todas las variables del modelo ya que existe un desfase entre los distintos componentes.

Por consiguiente, en el primer caso, hemos de suponer que el impuesto no forma parte de la estructura de costos de las empresas aunque si afecta sus ingresos cuando es recaudado. Si suponemos que el gobierno al finalizar el período t_0 comunica que al comenzar el período t_1 habrá un cambio en el sistema impositivo vigente un impuesto general a las ventas en reemplazo del impuesto per cápita- al finalizar el período t_0 recaudará por última vez el impuesto per cápita.

Al comenzar el período t_1 el nuevo impuesto comienza a realizar su papel produciendo efectos de anunciación y por ende, modificando la conducta de las firmas que desean mantener el nivel de sus beneficios. Por consiguiente, reducirán su producción, emplearán menos factores, etc. Pero como los factores no pueden quedar desocupados, el pleno empleo de los mismos quedará asegurado

vía reducciones en sus respectivas remuneraciones,^{12/} ya que existe una imposibilidad de moverse hacia sectores no gravados por ser el impuesto general.

Por su parte, los consumidores con sus ingresos netos obtenidos al finalizar el período t_0 -por su trabajo durante ese período, menos el monto del impuesto per cápita- podrán comprar la producción realizada en el período t_0 y vendida en el t_1 a los mismos precios vigentes en el período t_0 .

Al finalizar el período t_1 los factores de la producción obtendrán globalmente las mismas retribuciones que en el período t_0 ya que si bien, por una parte el impuesto per cápita no le reduce sus ingresos, la disminución de sus tasas de retribución operada en el mercado de factores compensa el monto del impuesto.

Sin embargo, el hecho de que globalmente la situación no se modifique no implica necesariamente que individualmente los factores de la producción reciban los mismos ingresos antes y después del cambio. En efecto, lo más probable es que un grupo de ellos perciba un ingreso mayor, mientras que otro un ingreso menor y quizá para algunos no habrá alteración alguna. En un caso límite es posible suponer que nadie está ni mejor ni peor en términos de ingreso neto real.^{13/}

Por consiguiente, al comenzar el período total, el nivel de precio general y el empleo total estarán a igual nivel que en el período t_0 , aunque las retribuciones de los factores en el mercado hayan sido reducidas. Sin embargo, el ingreso disponible total será el mismo ya que a las reducidas retribuciones monetarias percibidas en el mercado por los factores habrán de sumarse los montos del impuesto per cápita que ha dejado de recaudarse.

Veamos ahora que ocurre en la segunda situación, cuando los empresarios consideran el impuesto como un elemento del costo. En este caso, el anuncio de un nuevo impuesto hace que los empresarios o bien reduzcan su producción con el fin de igualar los nuevos costos marginales con el ingreso marginal correspondiente al precio de mercado imperante, siendo el proceso similar al descrip-

to anteriormente, o como el impuesto afecta a todos por igual en forma proporcional se aumente directamente el precio en todos los mercados. En este último caso, los consumidores no poseerán suficiente poder de compra para adquirir el producto total a los nuevos precios. De tal forma, parte de la producción quedará sin vender o se deberá vender a precios más bajos que los originalmente supuestos. En el próximo período los empresarios revisarán su conducta, harán ajustes y el proceso se conducirá en la forma descrita para el caso primero.

En definitiva, aún teniendo en cuenta el gasto público -a través del cambio de impuestos- la carga de un impuesto general a las ventas o similar recae en los propietarios de los factores de la producción en proporción a sus ingresos, cualquiera sea la forma de computar el impuesto por parte de los empresarios. Resumiendo, tal impuesto provoca:

- a) ningún cambio en el producto total en términos reales y/o monetarios.
- b) ningún cambio en el nivel de empleo.
- c) ningún cambio en el nivel general de precios.
- d) cambios en los ingresos de los factores que pueden ser compensados por la eliminación del impuesto per cápita. Sin modificaciones a nivel global.
- e) cambios en la composición de la producción total.

Debemos hacer notar que este último efecto no ha sido tratado explícitamente y tanto Brown como Rolph, sostienen lo contrario.^{14/}

Aún cuando el producto total en términos reales y monetarios permanezca inalterado, ello no implica necesariamente que la composición del mismo no se modifique. Por el contrario, un cambio en las bases del impuesto, en general, determina modificaciones en la distribución del ingreso, con las consiguientes variaciones en las demandas relativas y la posterior modificación en la composición del producto total, aún cuando el nivel general de precios no se altere.

Los únicos casos en los cuales la composición no se modificaría serían:

- a) cuando los precios relativos no sufrieran variaciones.
- b) si el gobierno adquiere los mismos productos que los particulares dejan de comprar.

Ambos casos, aunque concebibles, parecen poco probables.^{15/}

Conclusiones Acerca de los Efectos del Impuesto General

Resumiendo nuestros resultados podemos decir que, la imposición de un impuesto general a las ventas no se refleja, dentro de un marco de competencia perfecta, en un nivel de precios más altos y por consiguiente el impuesto no se traslada a los consumidores, cualquiera sea el sistema de costos utilizados por las empresas. Es posible que en algún momento el nivel de precio aumente, pero sólo temporalmente hasta que el proceso de ajuste se complete.

El producto total en términos reales y/o monetarios será el mismo, aún cuando, por lo general, cambie en su composición.

Idénticos resultados pueden aplicarse a cualquier impuesto general sobre los ingresos brutos por ventas o en la cantidad de productos vendidos, etc. y por supuesto, cambiando el signo, a los subsidios del mismo tipo.^{16/}

Adicionalmente, podemos decir que este tipo de impuestos es equivalente a un impuesto general proporcional sobre la renta.

Impuesto Selectivo a las Ventas

Un impuesto selectivo o parcial -por oposición a uno general- es aquél que discrimina en algún aspecto, ya sea porque no grava ciertos bienes, factores, firmas, ramas de actividad, etc. o porque si las grava lo hace aceptando deducciones especiales y/o aplicando

diferentes tasas a determinados bienes, factores, firmas, ramas de actividad, etc. Recordemos que administrativamente pueden distinguirse dos tipos principales de impuestos sobre transacciones de bienes y servicios no personales: impuestos específicos (excise taxes) o sea aquellos impuestos que gravan la producción o venta de bienes o servicios particulares, o grupo de ellos, e impuestos a las ventas que gravan la venta de todos los bienes y servicios vendibles excepto aquellos específicamente exceptuados.

En el caso del impuesto a las ventas, la discriminación generalmente se hace a través de exenciones de bienes y servicios y/o a través de tasas diferenciales.

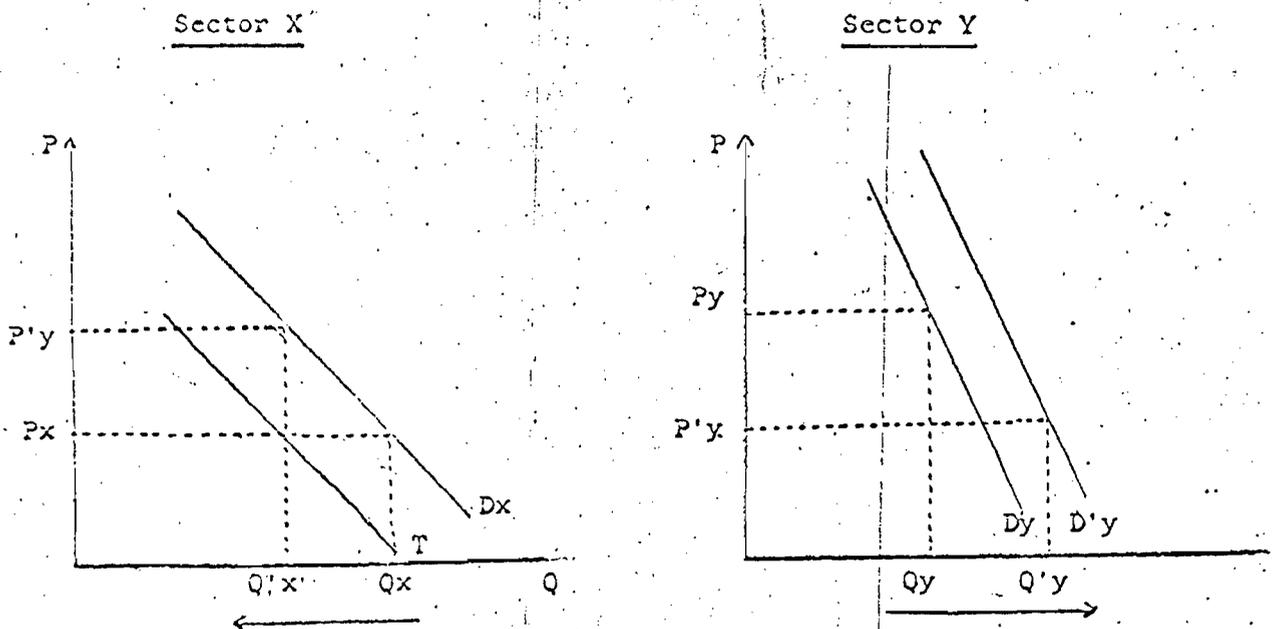
El efecto total de un impuesto parcial a las ventas, depende, por lo general, del área de demarcación. Es decir que si por ejemplo, el impuesto es aplicado a las ventas de -o a las compras que se hagan a- una firma individual, el único efecto del impuesto -al menos en nuestro modelo- sería que esta firma debería abandonar el mercado y por consiguiente, la recaudación sería nula, ya que los compradores podrían adquirir el mismo producto sin que esté gravado por impuesto alguno.^{17/}

Lo mismo ocurriría si se grava a un bien o servicio que posee sustitutos perfectos que no son gravados.

Es decir, que tenemos dos casos extremos, por un lado un verdadero impuesto general y por el otro, un impuesto excesivamente parcial o selectivo. Ambos tienen, como hemos visto, efectos sustancialmente diferentes. El caso más realístico sería intermedio a estas dos situaciones y sus efectos oscilarán entre los ya señalados de acuerdo al grado de generalidad (o discriminación) que efectúe.

Veamos en nuestro modelo tales efectos, con algo más de detalle, suponiendo ahora que un impuesto parcial a las ventas del sector X es introducido para reemplazar a nuestro antiguo conocido, el impuesto de capitación, quedando por consiguiente desgravado el sector Y.

Partiendo de una situación de equilibrio (con el impuesto per cápita) y no considerando al nuevo impuesto como un elemento del costo, gráficamente tendríamos lo siguiente:



En este gráfico D_x y D_y representan las demandas de los bienes producidos en los sectores X e Y respectivamente, mientras que P_x y P_y son los precios de equilibrio en los respectivos mercados, los cuales determinan una producción Q_x y Q_y .

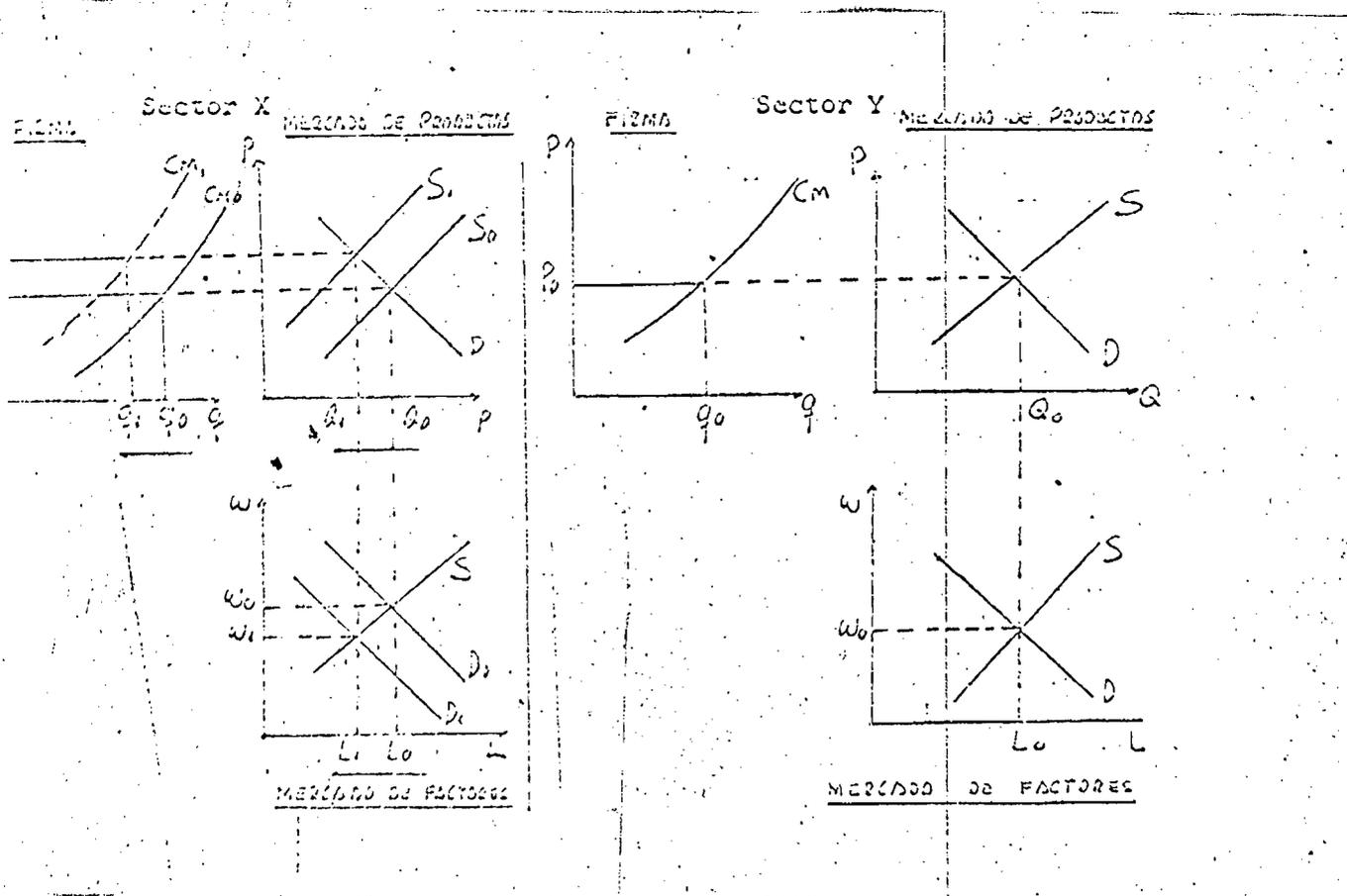
Supongamos nuevamente, que el gobierno anuncia el cambio de impuestos al finalizar el período t_0 , introduciéndose un impuesto específico sobre los productos del sector X solamente,^{18/} cuyo monto es equivalente al producido por el antiguo gravamen.

El efecto del nuevo impuesto está representado por la curva T, que revela "precios netos" (precios de mercados menos impuestos)^{19/}

Como el nuevo impuesto tiene efectos de anunciación, las firmas que producen los productos gravados tratarán de disminuir la carga del impuesto reduciendo la producción (Q'_x) y por lo tanto aumentando el precio (P'_x).

Pero tal reducción de la producción implica una menor adquisición de factores productivos, parte de los cuales se moverán hacia el sector Y (no gravado). De tal forma el producto en Y aumentará (Q'_y) y los precios bajarán (P'_y). Asimismo al competir los factores en busca del pleno empleo las retribuciones de los mismos descenderán. Es decir, que esta reasignación de recursos se produce debido a que el impuesto reduce las ganancias del Sector X con respecto a las ganancias del sector Y. ^{20/}

La situación no difiere mucho si los empresarios toman el impuesto como un elemento del costo. Gráficamente tendríamos para la primera etapa del proceso de ajuste lo siguiente:



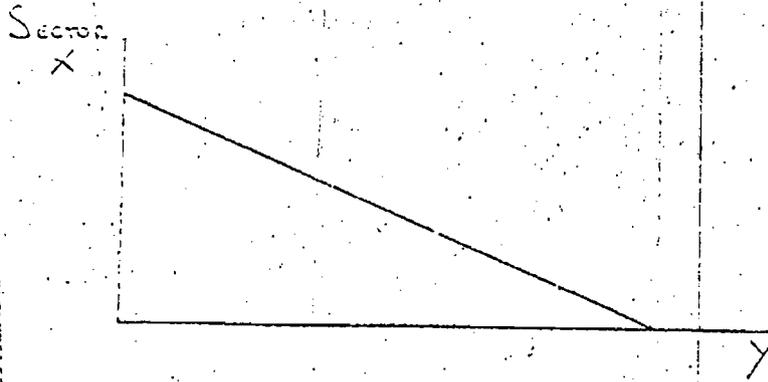
Es decir que el impuesto a las ventas del sector X incrementa los costos marginal y medio de la industria X -cada firma experimenta tal incremento uniformemente. Como, dado el precio del mercado las firmas en un primer momento restringen su producción, el nuevo precio en el mercado será mayor (dada la demanda del sector). Los factores no utilizados en el sector X se moverán al sector Y y como el modelo exige ocupación plena la puja en el mercado de factores reducirá las remuneraciones de éstos.^{21/} Por lo tanto, habrá un incremento en la producción de Y, bajando sus precios. Puede ser que, como el costo de los factores se ha reducido, en una segunda etapa, el sector X aumente algo su producción, pero sin llegar al primitivo nivel.^{22/}

Es decir que, si bien en un sector los precios se incrementan en el otro bajan. El posible argumento de que el reemplazo de impuestos trae aparejado que el público posea más dinero en sus manos envuelve una falacia, ya que no tiene en cuenta los desfases que se producen entre los recibos de ingresos o impuestos, lo que modifica las relaciones de causa-efecto.^{23/}

Es decir que, el impuesto incide sobre algunos consumidores y sobre los factores productivos. La carga sobre los consumidores dependerá del grado de sustitución entre los bienes gravados y no gravados, por un lado y de la elasticidad precio de la demanda de ambos bienes (o grupo de bienes). Pero como otros bienes (no gravados) sufren reducciones de precios los consumidores de tales bienes estarán mejor. No obstante, si nosotros aceptamos que la composición del producto en un régimen de competencia perfecta "es ideal", desde un punto de vista económico, un impuesto parcial de este tipo impondría un "net-burden" sobre los consumidores como grupo.^{24/}

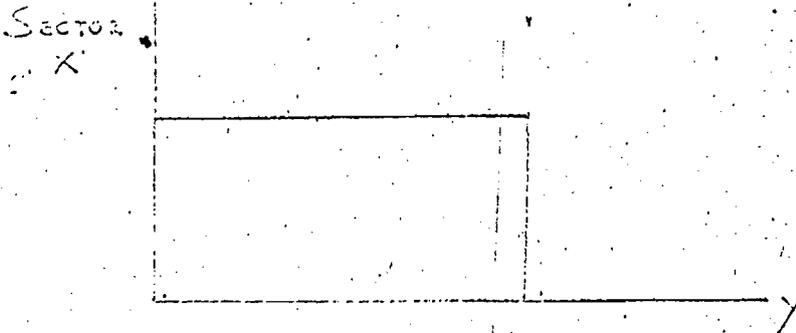
En cuanto a la carga que sufren los factores de la producción pueden presentarse diversos casos.

En un extremo tendríamos el caso de recursos perfectamente móviles, siendo la función de producción igual en ambos sectores; o sea que la curva de posibilidades de producción estaría representada por una línea recta.



En tal caso, el impuesto reducirá las retribuciones de los factores proporcionalmente sin importar el sector en el cual los recursos se empleen.^{25/}

El otro caso extremo estaría dado si los factores productivos no poseen movilidad alguna (entre sectores y/o firmas) y la sustitución entre factores es nula.^{26/}

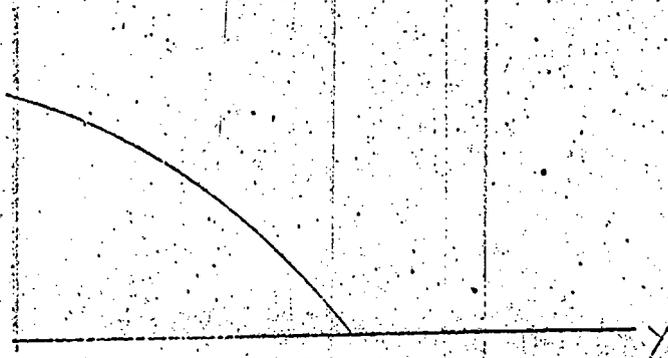


La producción en cada línea de producción estará regulada por la asignación de recursos existente. Cualquier disminución de la producción, en cualquier sector, reducirá simplemente la remuneración total de los factores del sector gravado debido a que los factores no pueden ser reasignados.

El caso más probable, sin embargo, estaría dado por una situación intermedia entre estos dos casos extremos. Es decir, por el caso en que exista cierta elasticidad de sustitución, aún cuando no sea perfecta. Gráficamente tendríamos:

Sector

X



Prima facie, parecería que la carga del impuesto sobre los factores de la producción sería distribuida entre ellos en proporción a sus precios en sus respectivos mercados, los cuales se verán afectados por los cambios en su demanda a través de las modificaciones de las demandas relativas de los bienes y servicios. Sin embargo, la pregunta acerca de la forma en que los factores serán gravados no ha quedado aún contestada.

Como primera aproximación podemos decir, que los factores más requeridos por el sector (o industria) no gravado serán perjudicados en menor escala que aquellos que son requeridos con menor intensidad (ej.: industrias intensivas en capital por oposición a industrias intensivas en mano de obra), debido primordialmente a que los precios relativos se tornan relativamente hablando, contrarios a éstos últimos.

La fuerza de esta tendencia dependerá principalmente, de tres consideraciones: 27/

- a) Cuanto más grande sea la proporción de todos los factores desalojados de X y absorbidos por Y, mayor será el efecto sobre los precios relativos a través de una reducción en la producción de X.
- b) Cuanto más "idiosincrática" sea la producción del sector X con respecto a los factores que él requiera, mayor diferencia habrá entre la combinación de factores desalojados de X y la combinación de factores que pueda absorber Y, y por consiguiente la reducción en el precio de los factores desalojados será mayor. 28/
- c) Cuanto mayor sea la elasticidad de sustitución entre los factores usados en Y en respuesta a los cambios de los precios relativos de los factores desalojados en X, menores serán los cambios en los precios relativos de aquellos factores.

Como una cuarta regla podemos agregar que, cuanto más específico sea el uso de un factor en la producción del sector (o industria) no gravado, mayor será su beneficio.

Con respecto a las alteraciones en la composición del producto total, se puede concluir que como regla general la imposición de este impuesto (o similares) hace disminuir la producción en el sector (o industria) gravado y aumentarla en el sector (o industria) no gravado. En el sector gravado, por otra parte, el pre-

cio se incrementará, mientras que en el exento se reducirá. Estos cambios en los precios relativos producirán cambios en las demandas relativas y por consiguiente, en la composición del producto global.

Los cambios absolutos y relativos dependerán de las elasticidades, precio, (e ingreso) relativas de la demanda por los diferentes productos. Así, por ejemplo, si la demanda del bien gravado es relativamente más elástica que la de los bienes no gravados, la disminución de la producción se verificará enteramente en la industria (o sector) que produce el bien gravado. Si por el contrario, la demanda del bien gravado es más inelástica que la de los bienes exentos y su elasticidad es menor que la unidad, aún el sector no gravado ha de experimentar ciertas reducciones en su producción, ^{29/} al menos en una primera etapa.

Es decir que, en general, podemos concluir expresando que:

- a) Cuanto más baja sea la elasticidad precio de demanda del bien gravado, menor será la alteración en la composición del producto total y viceversa.
- b) Cuanto más baja sea la elasticidad precio de demanda del bien gravado, más severos serán los efectos del impuesto sobre el sector exento y viceversa.
- c) Cuanto mayor sea el deseo de los consumidores de adquirir el bien gravado, mayor será la reducción en sus niveles de vida, y viceversa. ^{30/}

Similares conclusiones pueden aplicarse cuando si bien no existe un sector exento, el sector X, por ejemplo, es gravado más intensamente que el sector Y, o viceversa.

De todas formas, en cada caso habría que tener en cuenta que cada factor ya no es gravado uniformemente a través del impuesto per cápita. Este hecho puede traer aparejado una compensación (total, parcial o en más), por lo que el efecto final estará indeterminado.

El Impuesto Parcial a las Ventas en un Modelo Donde Exista
Formación del Capital.

En lo dicho hasta ahora se ha supuesto implícitamente que los dos sectores considerados eran productores de bienes de consumo (all-consumption model) y la soberanía del consumidor era revelada con respecto a esos bienes. Por supuesto que en tal modelo nada cambia si en vez de considerar dos bienes se consideran n . Pero las conclusiones pueden modificarse, aunque no sustancialmente, si uno de los bienes (o conjunto de bienes) representa bienes de capital (por ejemplo X). Es decir, que la elección no se hace entre dos bienes de consumo, sino entre consumo e inversión. Dicho de otra manera, se dinamiza en cierto modo el modelo al permitirse un lugar para la inversión. En tanto un impuesto -en nuestro caso, un impuesto a las ventas- desaliente (o incentive) la producción de bienes de consumo, estará actuando en forma opuesta con respecto a los bienes de capital e incrementando la acumulación de capital real en la economía.

En general podemos decir, que un impuesto general sobre bienes de consumo puede conducir a una mayor inversión y, por consiguiente, la producción futura podría ser mayor y el bienestar del consumidor sería mejorado, mientras que el efecto contrario se daría si el sector gravado corresponde a la producción de bienes de capital.^{31/}

En el primer caso, si bien los consumidores pueden estar "peor hoy" (worse-off) estarían "mejor mañana" (better-off) y quizá "mejor" si consideramos los dos períodos en conjunto.

Este tipo de incidencia podría ser llamada "incidencia dinámica" por oposición a la generalmente conocida (incidencia estática) en modelos donde la acumulación del capital no es tenida en consideración.

Analizar este tipo de incidencia traería aparejadas mayores dificultades ya que sería necesario reconocer cambios no sólo en

variables sino también en parámetros (ej.: tecnología, gustos).

Por otra parte si nosotros suponemos que el total de bienes de consumo posee una baja elasticidad precio de demanda comparada con la que posee el total de los bienes de capital, podemos inferir que aún cuando el costo de vida se incremente vía impuestos de este tipo, pocos cambios sobrevendrán en aquel sector y el más perjudicado sería el sector de bienes de capital.

Por consiguiente, excepto para algunos bienes de consumo cuya elasticidad precio de demanda sea aceptablemente alta, parecería que un impuesto de este tipo sobre bienes de consumo no disminuiría éste y sí, en cambio, afectaría la inversión.^{32/}

En el caso de que el impuesto fuese general, es decir sobre todos los bienes de consumo y de capital, la situación final no sería diferente a la que arribáramos en el análisis de un impuesto general en un modelo donde todos los bienes eran de consumo.

De tal forma, tanto como los salarios de mercado de los trabajadores disminuirán, los retornos de los capitalistas bajarán, aún cuando sus ingresos disponibles puedan permanecer igual, aumentar o disminuir.

Sin embargo, con respecto a los bienes de capital ocurre algo más ya que en equilibrio los rendimientos futuros descontados a la tasa de retorno -que iguala a la tasa de interés vigente- deben igualarse a cero. En la medida en que el precio de venta -costo más impuesto- del bien permanezca inalterado si tenemos en cuenta que los ingresos netos futuros disminuirán, la tasa interna de retorno tendrá que bajar para que el equilibrio se mantenga.

Por lo tanto, de existir valores de rentas fijas -ej.: bonos del gobierno- habrá un incentivo a demandar más bonos, lo que hará que su precio aumente para que en definitiva las tasas de retorno de todos los bienes sean iguales, produciéndose en este caso una ganancia neta de capital para los poseedores de tales activos.

Podemos concluir este acápite recordando que en nuestro modelo la tasa de crecimiento del ingreso está determinada en base a las preferencias del consumidor, aún en el caso en que el sector gobierno sea introducido. De tal forma si uno de los sectores produce bienes de capital, en el largo plazo este tipo de impuestos puede afectar el ritmo de crecimiento de la economía. De todos modos quizá sea importante aclarar que en la medida en que la tasa de retorno de los nuevos bienes de capital disminuye -haciéndolo en una proporción mayor que la reducción de las ganancias de los antiguos activos- el valor del stock de capital aumenta. Asimismo, el impacto del impuesto sobre los precios del mercado de nuevos bienes de capital incrementará el costo de reemplazar los ya existentes. 33/

Referencias

- 1/ En el caso de n bienes, por lo menos uno de ellos debe ser sustituto de alguno de los $(n - 1)$ restantes. En un mundo de dos bienes ambos deben ser sustitutivos. Cf. Henderson, J. Quandt R.: Microeconomic Theory, Mc Graw Hill, Nueva York, 1958, pág. 30.
- 2/ Musgrave, R.: The Theory of Public Finance, Nueva York, 1960, sigue un método similar, con ello se evitan trabajar con bienes intermedios que pueden complicar el análisis sin aportar mayores ventajas. Sin embargo para estudiar la carga a nivel factorial sería conveniente distinguir entre familias propietarias del factor trabajo y propietarias de otros factores.
- 3/ Siguiendo este enfoque nosotros evitaremos la crítica de Buchanan a Rolph acerca del uso incorrecto por parte de éste, del coeteris paribus. Cf. Buchanan, J.: Fiscal Theory and Political Economy. The University of North Carolina Press, 1960, pág. 142
- 4/ Pigou utiliza ambos conceptos de la misma manera que lo haremos nosotros, Cf. Pigou A.C.: A Study in Public Finance, Londres,; 1947; pág. 198.
- 5/ Sobre el particular se puede observar la evolución de la teoría de la incidencia de este tipo de impuestos desde J.S. Mill (teoría clásica) siguiendo con Marshall y Pigou (teoría neoclásica) la reformulación de la "simetría" entre los impuestos a la exportación y a la importación de Lerner negada por Edgeworth y la iconoclasia de Rolph. Cf. Mill, J.S.: Erinciples of Political Economy, Ashley Co., Londres 1909, pág. 854 y siguientes. Marshall, A.: Money, Credit and Trade, Macmillan Co., Londres, 1923, capítulos IX y X. Pigou, A.C.: A Study... op.cit. pág. 204 y siguientes. Edgeworth, F.Y.: Papers Relating to Political Economy, Macmillan, Londres, 1925, págs. 13-20, vol. II. Rolph, E.R.: The Burden of Import Duties, American Economic Review, dic. 1946 y

un comentario esclarecedor de Morgan, J.N. en la misma revista, setiembre 1947.

Ver lo expresado en las Conclusiones al Capítulo II.

- 6/ Cf. Musgrave, R.: *opcit.*, págs. 348-349. Por supuesto que si la base del impuesto fuera otra, la nómina de impuestos generales podría ampliarse mucho más (ej.: impuestos generales sobre el patrimonio neto, etc.). Nótese que en este contexto, transacciones no es sinónimo de transferencia, aunque la implica. Es decir, que una transacción es una transferencia basada en un *quid pro quo*.
- 7/ Al hablar de competencia perfecta estamos suponiendo entre otras cosas que la participación de los factores de la producción en el producto total agotan el mismo totalmente y que los precios de los factores igualan el valor del producto marginal de cada factor: $r = P \cdot MP = VMP$, donde r , es el precio del factor, MP es el producto marginal y VMP es el valor del producto marginal, en un todo de acuerdo con el teorema de Euler.
- 8/ Ese es, en breves palabras, el argumento seguido por Brown, H.G. primero y más tarde por Rolph, E. Ambos llegan a idénticas conclusiones aunque usando en sus análisis metodologías diferentes. Cf. Brown, H.G.: *The Incidence of a General Output or a General Sales Tax*, Journal of Political Economy, abril 1939 y Rolph, E.: *A Proposed Revision of Excise Tax Theory*, en el mismo Journal abril 1952.
- 9/ Se puede pensar que el comportamiento de la industria (conjunto de firmas que producen un determinado bien o servicio, o grupo de bienes y servicios, siendo, dentro del conjunto, los bienes y servicios perfectamente sustituibles entre sí; desde el punto de vista del consumidor) no es más que el comportamiento colectivo de las firmas. Además, en el corto plazo la estructura de costos de las firmas (dentro de una industria), puede diferir,

pero en el largo plazo la estructura de costos es la misma para todas las firmas de una industria en situación de equilibrio. En tal situación de equilibrio todas las firmas dentro de la industria producen a su mínimo costo medio, no obteniendo beneficios extraordinarios y manteniendo su nivel máximo de producción. Cf. por ejemplo, Watson, S.: Price Theory and Its Uses, 1963, págs. 236-237.

10/ Si bien Pantaleoni, siguiendo la tradición ricardiana, entendió que toda presión tributaria por definición constituirá un aumento en los costos de producción, aceptó como equivalente que la misma se considerará como un aumento de los costos marginales o como una disminución de la utilidad. Cf. Pantaleoni, M.: Teoría della Pressiones Tributaria, en Scrittivari d'economia, Milán 1904, pág. 144. Sin embargo, en la práctica los empresarios consideran casi siempre a los impuestos como costos.

11/ Robertson, D.: Saving and Hoarding, Economic Journal, setiembre 1933 -introduce el concepto de "día" en su análisis periódico. En tal contexto ello significa primordialmente que los gastos de una persona no pueden ser financiados por sus remuneraciones en el mismo momento. Por consiguiente, ese concepto no implica ningún período de tiempo especial, únicamente es un período durante el cual "at the outset of our inquire, the stock of money changes hands once in final exchange for the constituents of the community's real income or output. To do so, it is true, will not only take us for with the facts, but will preclude-us from considering the possibility of an increase in the velocity of circulation of money against output above that from which we happento start; for our definition does not adunt of a pice of money coming to do more than one job in a day". Ver en el mismo Journal la discusión de Hawtrey, Keynes y Robertson sobre el tema.

12/ Quizá el proceso pueda desfasarse más. Al final del período t_0 el gobierno anuncia el cambio; al iniciarse el período t_1 las firmas ajustan su producción y se produce desocupación; en el período t_3 vía ajustes en los precios de los factores se restablece el pleno empleo y las firmas ajustan nuevamente sus escalas.

13/ Observemos un ejemplo numérico suponiendo que existen cuatro factores de la producción (A - B - C - D) con diferentes tasas de remuneración.

| Factores | Ingresos | Impuesto | | Ingresos | Reducción | | Diferencia |
|----------|----------|----------|------|----------|--------------|------------|------------|
| | | per | Neto | | Proporcional | Ingr. Neto | |
| | | Cápita | | | de los | | |
| A | 400 | 25 | 375 | 400 | 40 | 360 | - 15 |
| B | 300 | 25 | 275 | 300 | 30 | 270 | - 5 |
| C | 200 | 25 | 175 | 200 | 20 | 180 | + 5 |
| D | 100 | 25 | 75 | 100 | 10 | 90 | + 15 |
| Total | 1.000 | 100 | 900 | 1.000 | 100 | 900 | 0 |

Es decir que en el:

| | | |
|------------------|---------------------------------|-------|
| <u>período 1</u> | Ingresos Brutos de los Factores | 1.000 |
| | Impuestos per cápita | 100 |
| | Poder de compra global | 900 |
| <u>período 2</u> | Ingresos netos de los Factores | 900 |
| | Poder de compra global | 900 |

En otras palabras, el poder de compra queda igual pero la carga del impuesto recae en alguno de los propietarios de los factores de producción. En el caso límite en que todos los factores percibieran el mismo ingreso, la situación neta después del cambio quedaría inalterada.

14/Brown llega a esa conclusión suponiendo que los nuevos gastos del Gobierno no difieren de los que hubieran podido hacer los consumidores en caso de haber aplicado el impuesto, sin embargo reconoce en una nota al pie de página que ambos gastos en consumo

pueden diferir en cuanto a su estructura y por consiguiente cambiar la composición del producto global. Cf. op.cit.pág.260. Rolph llega a la misma conclusión debido a que ni tiene en cuenta nuevos gastos públicos ni reemplaza impuesto alguno. Cf. Rolph, E.: op.cit.

Nótese que aún en este caso la composición del producto puede cambiar si en la economía conviven unidades con rentas fijas (ej.; pensionados, rentistas, etc.). Como el impuesto afecta solamente a los factores de la producción, las demandas relativas pueden cambiar y con ello se modificará la composición del producto.

Cf. también Buchanan, J.: Fiscal Theory and Political Economy The University of North Carolina Press, 1960, capítulo VI.

15/A esta conclusión arriba también Musgrave, R.: op.cit.,pág.355.

16/Para un completo tratamiento de los subsidios, Cf. Rolph, E.: A Theory of Excise Tax Subsidies, American Economic Review, septiembre 1952 y también Abbot, L.: A Theory of Excise Subsidies: Comment American Economic Review, abril 1953 y el Reply por Rolph, en la misma revista, diciembre 1953.

17/En tal caso Lerner diría que el resultado es debido a que todo tipo de imposición debe recaer en "surpluses" y en este caso no existe tal situación. Cf. Lerner A.P.: The Economics of Control, Nueva York, págs. 228-231..

18/Nosotros podemos usar tanto un impuesto específico como un impuesto ad-valorem. La única diferencia es su representación gráfica.

19/T es computada sustrayendo de cada precio de demanda para X el monto del impuesto por unidad de X. Este es el método sugerido por Edgeworth y usado por Rolph. Cf. Rolph, E.: The Theory of Fiscal Economics, University of California Press, 1956, pág.134 y nota correspondiente.

20/Cf. Rolph, E.: The Theory... op.cit., pág. 136.

- 21/ No obstante puede darse el caso de que como en el ejemplo de impuesto general, algunas personas o familias tengan una ganancia neta con el cambio de impuesto.
- 22/ Para un detallado análisis del proceso de transferencia se puede consultar Rolph, E.: The Theory... op. cit., capítulo VII.
- 23/ Cf. lo expresado en la página 7.
- 24/ Cf. Joseph, M.F.W.: The Excess Burden of Indirect Taxation, Review of Economic Studies, junio 1939. Una conclusión diferente podría obtenerse si el marco de referencia no es competitivo. Cf. Rolph, E. y Break, G.: The Welfare Aspects of Excise Taxes, Journal of Political Economy, febrero 1949 y Walker, D.: The Direct-Indirect Tax problem Fifteen Years of Controversy, Public Finance, vol. II, 1955.
- 25/ Ver Rolph, E.: The Theory... op. cit. pág. 137.
- Por otra parte el efecto ingreso de cualquier impuesto parcial a las ventas será difundido a través de una reducción equiproporcional de las retribuciones de los factores si todos los bienes y servicios fueran producidos a costos constantes. Es decir, que el caso de costos constantes sólo puede ser aplicado bajo alguna de las dos circunstancias siguientes:
- a) si todos los factores productivos fueran homogéneos
 - b) si la producción de todos los bienes y servicios requirieran idénticas proporciones de los diferentes heterogéneos factores.
- Cf. Stockfish, J.: The Capitalization and Investment Aspects of Excise Taxes, under Competition, American Economic Review, junio 1954.
- 26/ En el corto plazo, por ejemplo, el capital es invertido en plantas, maquinarias, herramientas, etc., de tipo específico, con pocas posibilidades de reasignación. El factor trabajo puede componerse de diferentes categorías de mano de obra con distinto

nivel de especialización, etc. En tales casos la posibilidad de reasignación es prácticamente nula. Por supuesto cuando el plazo se amplía la posibilidad de reasignación se hace mayor.

27/ Cf. Robinson, J.: Rising Supply Price, Economica. New Series. 1941. Aunque la señora Robinson trata un problema diferente -particularmente el incremento de la demanda para un cierto bien- puede considerarse que a nuestro problema le caben algunas de esas conclusiones con ligeras modificaciones.

28/ La imposición en tal idiosincrático contorno en el cual la industria requiere combinaciones de factores productivos peculiares, puede tener dos importantes efectos: a) bajar el costo de producción de los productos no gravados (o menos gravados); b) cambiar las retribuciones relativas de los factores, imponiendo un efecto ingreso desfavorable a aquellos recursos empleados intensivamente en la industria (sector) gravada.
Cf. Stockfish, J.: The Capitalization... (op. cit.)

29/ Se debe recordar que las elasticidades de demanda pueden variar en el tiempo. Como nuestro análisis se concentra en el corto plazo este problema no es importante.

30/ Para todas esas conclusiones, hay que tener presente que cambios en los precios relativos traen aparejados dos tipos de efectos: a) el efecto sustitución entre bienes gravados y exentos y b) el efecto ingreso luego que el impuesto ha sido anunciado.

31/ Cf. Stockfish, J.: The Capitalization... op. cit.

32/ Es muy posible que la distribución de ingresos al comienzo del análisis juegue un papel preponderante en la magnitud de tales efectos. En general sería posible decir que todo efecto redistributivo afectaría el incremento de la tasa de crecimiento de una economía cerrada.

33/ Para un análisis más detallado del problema puede consultarse el artículo de Stockfish anteriormente citado.

Apéndice I

Algunas Consideraciones Finales

a) Acerca del Modelo

Tal vez podría decirse que el modelo presentado no refleja la realidad ni en cuanto a sus supuestos ni en cuanto a sus conclusiones. Respecto a la "realidad" de los supuestos de un modelo existe una controversia bien conocida por lo que no vale la pena volver sobre ella.^{1/} Con respecto a los resultados creemos que la diferencia en general, estriba en que en la realidad -y aún en otros análisis teóricos- se confunden efectos fiscales y efectos monetarios. Por ejemplo, si se permiten variaciones en la oferta monetaria y/o en la velocidad de circulación del dinero aún con este modelo las conclusiones serían diferentes. Pero las variables citadas son monetarias y no fiscales.

Es decir, que si los consumidores pueden reaccionar al traslado del impuesto -vía incrementos en los precios- aumentando su poder de compra monetario, se podría obtener el mismo nivel de demanda global. Por consiguiente ante tal situación el producto real sería el mismo y el producto monetario se incrementaría. El aparente traslado del impuesto se debería a la acción de factores ajenos al instrumento fiscal. En otras palabras, podríamos decir, que el impuesto per se no constituye una condición necesaria para el incremento de los precios. Por otra parte, aún en ese caso, la incidencia del impuesto estaría relacionada con los cambios relativos que se operen tanto en los precios de los factores como en el de los bienes y no con el incremento en el nivel de precios general.

Dicho de otra manera, al no existir saldos monetarios especulativos y siendo tanto la oferta monetaria como la velocidad

^{1/} Sobre el problema metodológico para juzgar un modelo económico Cf. Friedman, M.: The Methodology of Positive Economics, en Essays in Positive Economics, Chicago, 1953. Koopmans, T.: The Construction of Economic Knowledge, en Three Essays on the State of Economic Science, Nueva York, 1957.

de circulación del dinero constantes estamos en presencia de la teoría de la cantidad de dinero en su versión más fuerte.^{1/}

Sin embargo, aún suponiendo que la velocidad de circulación o la oferta monetaria actúan en forma pasiva -en este caso las variables monetarias no serían un dato sino una incógnita del modelo-^{2/} asegurando que el flujo de dinero intercambiado por bienes y servicios se adapta automáticamente a las variaciones en el nivel de precios, este comportamiento pasivo tiene sus límites ya que a menudo los factores monetarios juegan un papel más independiente.^{3/} Así la velocidad de circulación actúa pasivamente dentro de límites relativamente estrechos más allá de los cuales cualquier transferencia de dinero de tenencias ociosas a fondos activos traerá reacciones adicionales.

Con respecto a la oferta monetaria si bien puede adaptarse continua y automáticamente a los cambios en el nivel de precios, otros objetivos concurrentes de política monetaria harán que ella actúe de alguna manera en forma más autónoma.

No obstante los supuestos de nuestro modelo -aún si aceptamos que tanto la oferta de dinero como la velocidad de circulación no actúan pasivamente- no debe excluirse la posibilidad de ajustes monetarios, especialmente si se admite la existencia de saldos monetarios por el motivo especulación. En efecto una mayor demanda de fondos líquidos para financiar el mismo gasto real puede provocar aumentos en la tasa de interés, disminuyendo los saldos monetarios ociosos.

En cuanto a la oferta fija de factores, en el caso del fac

1/ Nótese que Rolph está dentro de este esquema aún cuando la oferta monetaria disminuya como consecuencia del impuesto.

2/ Sobre modelos con dinero pasivo se puede consultar el importante trabajo del profesor Julio H.G.Olivera: El Dinero Pasivo, El Trimestre Económico, octubre-diciembre 1968.

3/ Sobre el particular: Olivera, J.H.G.: On the Structural Inflation and Latin American Structuralism, Oxford Economic Papers, octubre 1964, especialmente su parte IV, la cual seguiremos.

tor trabajo este supuesto no parece ser demasiado fuerte ni aún para el mediano o largo plazo ya que factores institucionales no permiten grandes variaciones en la oferta. Los estudios empíricos realizados en varios países, en general, confirman esta hipótesis. ^{1/}

Por lo tanto en el mediano plazo es válido suponer, como supuesto alternativo a la oferta fija, una tasa de sustitución entre ocio y trabajo nula. ^{2/}

En el caso del capital la situación no aparece tan clara. La sustitución de un impuesto neutral por otro impuesto, puede determinar que la tasa neta de retorno obtenida por los propietarios del capital se vea reducida. Tal reducción podría afectar el volumen de ahorros en dos sentidos:

- a) a través de diferentes propensiones a ahorrar por parte de los diferentes grupos que ven reducidos sus ingresos netos.
- b) a través de la elasticidad de la oferta de ahorros con respecto a la tasa de interés.

En el primer caso si bien las propensiones medias a consumir pueden diferir entre distintos grupos, adoptando teorías consumo relacionadas con el ingreso relativo, podría aceptarse que las propensiones marginales a ahorrar no difieren sustancialmente.

En el segundo caso, si la elasticidad de oferta es nula la alteración en la tasa neta de retorno no afectará el volumen del stock de capital en ningún momento, ni aún el camino a través del cual ese stock crecerá en el tiempo. En la mayor parte de las economías en las que la tasa de interés no ha variado fuertemente, la fracción del ingreso nacional ahorrada ha sido razonablemente

^{1/} Cf. Long, C.D.: The Labor Force Under Changing Income and Unemployment, Princeton University Press, Princeton, 1958, quien estudia el caso en Estados Unidos, Gran Bretaña, Canadá, Nueva Zelanda y Alemania. Para un resumen de varios estudios empíricos puede consultarse Break, G.: Income Taxes, Wage Rates, and The Incentive to Supply Labor Services, National Tax Journal, diciembre 1953.

^{2/} Este supuesto sería muy fuerte en el caso del impuesto a la renta ya que introduce modificaciones en los precios relativos entre trabajo y ocio. Ver lo dicho en el capítulo IV.

constante a lo largo del tiempo (ej.: Estados Unidos, Argentina)^{1/}

De todas formas es posible evitar los problemas inherentes al tratamiento del factor capital reemplazándolo por el factor tierra. En este caso no es necesario pensar en un sólo tipo de tierra, sino por el contrario, pueden coexistir muchas con diferentes características productivas. El uso del factor tierra -instrumento de producción similar al capital- difiere del factor capital por ser original por su naturaleza (se supone previo a todo acto del hombre) e indestructible. En cambio, el capital -tanto materias primas como máquinas- es producido previamente por el hombre y es desgastable por su uso y por el paso del tiempo.

En el caso del modelo en el cual se permite acumulación del capital los problemas se complican debido a que:

a) No es posible dejar de lado el factor tiempo ya que no se trabaja con factores de producción originales. El mantener o aumentar el stock de capital introduce la necesidad de programar el consumo en el tiempo.

b) No es posible dejar de lado problemas referidos a expectativas y riesgos. Al ser necesario el uso del tiempo para producir bienes de capital, el empresario debe realizar previsiones acerca del curso de los eventos futuros.

c) Al ser a la vez los bienes de capital, insumos y productos, las condiciones de demanda no determinan absolutamente su precio. El mismo depende de la demanda y también de las condiciones de oferta.

^{1/} Las fluctuaciones muy acentuadas en la tasa de interés por razones de política monetaria tienen aspectos negativos que deben evitarse Cf. Lindbeck, A.: A Study in Monetary Analysis, Almqvist y Wiksell, Stocolmo, 1965, págs. 245-255.

Las experiencias de Taiwan y Corea demuestran, por el contrario, que fuertes cambios en la tasa de interés pueden cambiar el volumen ahorrado. Cf. R.J. Irvine y R.F. Emery: Interest Rates as an Anti-Inflationary Instrument in Taiwan, The National Banking Review, setiembre 1966 y R.F. Emery: The Korean Interest Rate Reform of September 1965, Federal Reserve Bank, 1967.

d) La característica descrita en c) hace que toda relación de ese tipo pueda complicarse enormemente al poder aparecer, por ejemplo, un bien de capital como insumo de una serie de bienes de capital y a la vez como insumo de bienes de consumo directo (v.g. la relación entre el carbón y el acero).^{1/}

b) Acerca de sus conclusiones

En el caso del impuesto general las conclusiones no difieren mayormente de las obtenidas por otros autores "heterodoxos". La mayor diferencia en nuestro modelo consiste en que la composición del producto puede variar como consecuencia del cambio del impuesto. De los resultados obtenidos puede sacarse como conclusión adicional que un impuesto general sobre las ventas es similar en sus efectos a un impuesto sobre la renta bruta -es decir no teniendo en cuenta la depreciación del capital físico. Dados los supuestos de nuestro modelo es equivalente asimismo a un impuesto general sobre la producción -que no tenga en cuenta la depreciación- y a un impuesto general sobre todos los consumos -incluye servicios y bienes de capital.

Económicamente hablando entendemos que el efecto de reasignación es el que merece una mayor atención. En tal sentido, de acuerdo a lo expresado, diferentes situaciones con respecto al mercado de factores se darán en los distintos casos en que las funciones de producción de los dos sectores considerados pueden caracterizar las respectivas relaciones tecnológicas.

^{1/} Para un excelente tratamiento de ambos factores pueden consultarse dos obras de J.E. Meade: The Stationary Economy y The Growing Economy (ambas impresas por G. Allen y Unwin Ltd., en Londres, años 1966 y 1968 respectivamente).

Como hemos visto en tanto los mercados de factores operen tratando de equilibrar las tasas de retorno netas de impuestos y de premios por riesgos (esto es particularmente importante en el caso del capital)^{1/} el impuesto sobre las ventas en sector, cualquiera que no afecte sustancialmente la estructura de premios asociada con diferentes tipos de actividades, al menos en el largo plazo, al elevarse los precios del sector gravado relativamente a los del sector no gravado, parte de los factores ocupados quedarán sin empleo.^{2/}

1) caso en que ambos sectores poseen idénticas funciones de producción

Como hemos visto los factores desocupados en el sector gravado se movilizan al no gravado siendo absorbidos en las mismas proporciones en que quedaron desalojados. La reducción en los precios absolutos de los factores no modificará su precio relativo y cada uno de ellos verá disminuir sus ingresos nominales en la proporción en que contribuyan inicialmente en el ingreso nacional.^{3/}

2) caso en que cada sector posee un tipo diferente de función de producción

Supongamos que el sector gravado (X), posee una función de producción de tipo Leontief, es decir que los factores se combinan en proporciones fijas, siendo por consiguiente $X = \text{Min}(L_x, K_x)$. En cambio la producción del sector exento es gobernada por una función del tipo Cobb - Douglas ($Y = L_y^a, K_y^{1-a}$), de tal manera que

^{1/} De no utilizarse el concepto de tasas netas de riesgo aún en equilibrio las tasas de retorno podrían diferir.

^{2/} En el caso en que los precios no se aumenten por lo menos el retorno del capital en ese sector ha de disminuir, moviéndose del sector gravado al no gravado con el fin de igualar las tasas netas.

^{3/} En el caso particular en que ambas funciones de producción sean de tipo Leontief, existirá para tal economía siempre un único punto de equilibrio. Cf. R. Dorfman, P. Samuelson y R. Solow: Lineal Programming and Economic Analysis, Mc. Graw Hill, Nueva York, 1958 cap. IX

las proporciones en que se combinan los factores en X difieren de las de Y a los precios relativos dados.

Para hacer más concreto el ejemplo supongamos que la función Leontief requiere dos unidades de trabajo por una de capital, es decir $X = \text{Min} (L_x, \frac{K_x}{2})$. En tal caso cada unidad de capital desempleada en el sector X será acompañada por dos unidades del factor trabajo. Para que sean reabsorbidas estas dos unidades será necesario que el precio del factor trabajo descienda relativamente al del capital. Cuanto más trabajo intensivo sea el sector gravado con respecto al exento, más tendrá que bajar el precio del factor trabajo para ser reabsorbido por la economía en su conjunto y viceversa.

Si suponemos ahora que las funciones de producción se revierten, correspondiendo al sector gravado una Cobb - Douglas y al exento una de tipo Leontief pueden presentarse diversas soluciones. Si la combinación de factores desocupados en X es igual a la que puede absorber Y, el resultado es igual al obtenido en 1). Si el sector X es trabajo-intensivo, por ejemplo, dejando desocupadas dos unidades de trabajo por una de capital, la remuneración del primer factor ha de reducirse para inducir un cambio, en la proporción en que son combinados los factores en el sector Y. Si el sector X es capital intensivo, este factor verá reducida su remuneración en una proporción mayor a su participación inicial en el ingreso nacional.

En cambio si el sector Y es trabajo intensivo, como el sector X deja en libertad, por ejemplo, una combinación unitaria de ambos factores, al absorber aquel sector proporciones fijas de dos unidades de trabajo por una de capital, el precio del factor trabajo se incrementará relativamente al del capital. Si por el contrario el sector exento es capital intensivo la remuneración de este factor aumentará. Cuanto más trabajo (capital) intensivo sea el sector exento mayor será el incremento en la remuneración del factor trabajo (capital).

c) Relación entre supuestos y conclusiones

Varias de las conclusiones obtenidas son el resultado de los supuestos adoptados. Sin embargo el proceso de adaptación del sistema económico de una situación sin impuesto a las ventas a otra en la que tal gravamen se implementa, permite analizar casos con diferentes supuestos. Debemos observar, por ejemplo, que en casi todas las situaciones analizadas hemos tratado de dejar bien explícito que ocurre en la primer etapa de dicho proceso. Ello se ha debido a que ella constituye el primer efecto importante del impuesto, siendo determinada la evolución posterior del sistema por la mayor o menor movilidad de los factores y por el menor o mayor grado de perfectibilidad de los mercados.

En la mayor parte de los casos una menor movilidad y una mayor imperfección de los mercados determinará, como situación final, un menor volumen de producción y desocupación de factores. La composición de esta desocupación estará íntimamente ligada a los patrones de reducción de los ingresos de los factores descritos en cada análisis. La desocupación no es más que un caso límite de disminución en los ingresos de los perceptores de renta.

d) Acerca de Otros Modelos

La posición de Due en el tratamiento del impuesto sobre bienes de capital merece algunas críticas. Sus conclusiones se basan particularmente en dos supuestos:

a) los bienes de capital no son más que insumos en el proceso productivo.

b) cuando la producción de ese insumo es gravada, el efecto del impuesto se verá reflejado en el precio de los bienes finales.

De ello induce Due que es indiferente desde el punto de vista de la incidencia del impuesto sobre las ventas, que el mismo se re-

caude totalmente a través de un gravamen sobre el bien final o, en parte, sobre bienes cuyos costos se computan en el costo final.^{1/}

Aceptando que los bienes de capital son utilizados en la producción de bienes de consumo, por ejemplo, no es menos cierto que ellos poseen características diferentes.

Echando mano a la teoría de la productividad marginal, recordaremos que los precios de los bienes dependen de los precios de los factores y no de los precios de los factores de producción "durables" que fueron producidos en el pasado.

Due ^{2/}, analizando los efectos de los impuestos a las ventas y similares insiste en la necesidad de un aumento en la oferta monetaria porque en este caso la demanda agregada para el bien gravado disminuye vis-a-vis la situación de equilibrio inicial. Pero obsérvese que el propio Due cuando analiza otro tipo de impuestos -ej.: el impuesto personal a la renta- no utiliza el mismo argumento, es decir no aumenta la oferta monetaria. Por lo tanto no parece lícito que para un caso se adopte una metodología y para el otro se cambie tendiendo el análisis a los mismos objetivos (efectos económicos de los impuestos). Además con tal ajuste monetario aún el impuesto personal a la renta podría trasladarse a los consumidores vía precios más altos.

Due también utiliza otro argumento contra este tipo de conclusiones al decir que la intención del legislador al imponer esa forma de gravamen es que el impuesto se traslade al consumidor a través de precios más elevados.^{1/} Pareciera que el criterio a seguir en el análisis de los impuestos debiera ser el económico y no la intención legislativa que sí puede ser interesante desde un punto de vista sociológico y político; por lo tanto no creemos que esta objeción sea fundamental. Lo que en realidad está implícito

^{1/} Cf. Due, J.: Sales Taxation, Urbana, 1957, págs. 13-15.

en el análisis de Due es un a priori: el impuesto se traslada hacia los consumidores.

Un último argumento esgrimido por el mismo autor consiste en afirmar que los mercados en la realidad están compuestos por firmas oligopólicas y que por lo tanto poseen suficiente poder monopólico como para trasladar el impuesto. Aún siendo ello cierto debemos recordar que no todos los mercados son oligopólicos y que parte de la economía está compuesta por firmas competitivas. Adicionalmente, si las empresas con poder monopólico pueden trasladar los denominados impuestos indirectos ¿porqué no es posible que trasladen de igual manera los directos? ¿acaso la teoría moderna no admite que aún los impuestos denominados directos pueden ser considerados implícita o explícitamente como costos?

Haberger ^{1/} y Mieszkowski ^{2/} utilizan en sus análisis, una variante del "differential approach" suponiendo que cuando el gobierno introduce un impuesto, gastará los ingresos de él derivados de tal manera que, de prevalecer los precios iniciales, el gasto público compensará la reducción del gasto privado en cada uno de los bienes considerados.

Este supuesto permite a ambos autores hacer que los cambios en la demanda de cada bien sean una función de los cambios en los precios relativos, únicamente. De esta forma se puede trabajar puramente con efectos sustitución. Suponiendo adicionalmente que las propensiones medias y marginales de todos los individuos no varían,

^{1/}Haberger, A.C.: The Incidence of the Corporate Income Tax Journal of Political Economy, junio 1962. El modelo de Haberger no trata particularmente el tema que nos ocupa; sin embargo, con ligeros cambios es perfectamente aplicable.

^{2/}Mieszkowski, P.M.: On the Theory of Tax Incidence, Journal of Political Economy, junio 1967.

la incidencia de cualquier impuesto puede ser medida a través de los cambios en la distribución del ingreso monetario neto de impuestos.

En otros términos si se consideran dos bienes X e Y si la demanda privada del bien X es igual a $h(I, P_x, P_y)$, donde I es el ingreso monetario neto de impuestos y P_x y P_y son los precios de los bienes considerados, es posible diferenciando esta función de demanda, dividir el efecto de un cambio en los precios relativos en un efecto ingreso y un efecto sustitución, utilizando la ecuación de Slutsky.^{1/}

^{1/} Slutsky, E.: On the Theory of the Budget of the Budget of the Consumer, reproducido en A.E.A.: Readings in Price Theory, Irwin Inc., Chicago, 1951.

Dado el supuesto compensador del gasto público con respecto al privado es posible representar un cambio en la demanda de X como una función de los cambios en los precios relativos, de la forma

$$\frac{dX}{X} = (dpx - dpy)$$

donde E es la elasticidad precio (ingreso compensado) de X ^{1/}

1/ Ambos autores no son nada explícitos al respecto ya que la mayoría de los pasos para llegar a las fórmulas finales propuestas son eliminados en ambos artículos. De todas formas es posible reconstruir el camino seguido de la manera siguiente: Supongamos que en una economía poseemos dos bienes X e Y producidos por dos industrias o sectores

La demanda de X se expresa como

$$X = X(Z), \text{ donde } Z = \frac{P_x}{P_y} \quad (1)$$

Diferenciando (1) tendremos

$$dX = X' dZ = X' d \left(\frac{P_x}{P_y} \right)$$

es decir que

$$\frac{dX}{X} = \frac{1}{X} X' d \frac{P_x}{P_y} \quad (2)$$

Multiplicando y dividiendo (2) por $\frac{P_x}{P_y}$ será

1/ (cont.)

$$\frac{dX}{X} = \frac{\left(\frac{P_x}{P_y}\right) X'}{\frac{P_x}{P_y}} d\left(\frac{P_x}{P_y}\right)$$

pero $\frac{P_x}{P_y} X'$ es la elasticidad precio de X. Llamándola E, tendremos:

$$\frac{dX}{X} = E \frac{d\left(\frac{P_x}{P_y}\right)}{\frac{P_x}{P_y}} \quad (3)$$

Calculando la diferencial total de $Z = \frac{P_x}{P_y}$

resulta $dZ = \frac{\partial Z}{\partial P_x} dP_x + \frac{\partial Z}{\partial P_y} dP_y$

$$\frac{\partial Z}{\partial P_x} = \frac{1}{P_y} ; \quad \frac{\partial Z}{\partial P_y} = -\frac{P_x}{P_y^2}$$

es decir $d\left(\frac{P_x}{P_y}\right) = \frac{1}{P_y} dP_x - \frac{P_x}{P_y^2} dP_y \quad (4)$

si en (4) hacemos $P_x = P_y = 1$ será

$$d\left(\frac{P_x}{P_y}\right) = dP_x - dP_y \quad (5)$$

Reemplazando (5) en (3) tendremos

$$\frac{dX}{X} = E (dP_x - dP_y)$$

Rolph, como hemos indicado, utiliza el esquema de incidencia específica considerando implícitamente que el impuesto es un instrumento de política fiscal utilizado por los responsables de la política económica para deflacionar el ingreso monetario del sector privado. En tal sentido el Estado moderno nunca tiene internamente problemas financieros ya que siempre puede recurrir a la emisión monetaria. El uso de una financiación o de otra (ej.: impuestos, emisión, deuda pública) dependerá de otros objetivos que el Estado pretenda alcanzar (v.g. estabilidad de precios, ocupación plena, equilibrio externo, etc.)

Si bien la idea de Rolph es correcta, dentro de la política fiscal de los estados modernos sólo marginalmente se manejan los impuestos con fines deflacionarios. "Old taxes are good taxes" es un principio que gobierna la política fiscal en prácticamente todos los casos.

Más criticable es la posición de Brown -aunque hay que reconocer que su trabajo es pionero (1939)- ya que utilizando el denominado esquema del presupuesto equilibrado, supone que el gobierno gasta el producido del impuesto en una forma similar a la que los particulares hubieran efectuado de no existir el mismo eliminándose el efecto distribución derivado del impacto deflacionario del impuesto. En tal sentido sigue un camino similar al de Habegger y Mieszkowski, aunque sin explotar profundamente el efecto precio, con el cual estos autores logran formalizar sus respectivos modelos en forma elegante. Adicionalmente Brown no sigue adelante con su línea argumental conformándose con el análisis del impuesto general. Es evidente que estos autores han tratado de evitar con la inclusión del supuesto sobre el gasto público, la crítica que generalmente se hace a este enfoque en el sentido de que a través de él no es posible identificar el efecto del impuesto, sino un efecto combinado de impuesto-gasto. De todas maneras la salida parece algo forzada.

H.P.B. Jenkins ^{1/} a través de un análisis excesivamente engorroso, para cuya interpretación es necesario recurrir a ejemplos numéricos, acusa a Rolph de confundir traslación del impuesto con deflación. Aquí nuevamente se plantea un problema definicional ya que, no obstante el enfoque monetario utilizado por Jenkins, su de finición de impuesto es esencialmente real, consistiendo básicamente en una transferencia de poder de compra sobre los recursos disponibles.^{2/} Ello unido a su particular concepto de incidencia le permite realizar una tajante división entre los recursos reales utilizados por el Gobierno y por otros grupos como consecuencia del impuesto.

Nuevamente aquí el panorama se complica sin obtenerse mayores ventajas al incluirse absorciones de bienes y servicios por parte del Estado. Jenkins indica, en tal sentido, que para que un impuesto sea verdaderamente general en cuanto a sus efectos deben incluirse no sólo el gasto privado sino el público. De esta forma demuestra numéricamente que existe una carga adicional por encima del monto monetario del impuesto, que es proporcional a la carga sobre los factores de la producción.

Seguiremos pensando que por razones metodológicas es preferible utilizar el esquema de incidencia propuesto en este trabajo ya que no sólo clarifica el análisis sino que es más general.^{3/}

1/ Jenkins, H.P.B.: Excise Tax Shifting and Incidence: A Money-Flows Approach, : Journal of Political Economy, marzo, 1955.

2/ Sobre varias definiciones implícitas de impuesto e incidencia se puede consultar Buchanan, J.: The Methodology of Incidence Theory: A Critical Review of Some Recent Contributions, reproducido como capítulo VI en Fiscal Theory and Political Economy, The University of North Carolina Press, Chapel Hill 1960. Utilizando la metodología de Rolph lo correcto sería comparar una situación con inflación con otra en la que se ha introducido el impuesto en cuestión.

3/ Es posible tratar el caso en que no hay gasto de gobierno.

La utilización de la incidencia diferencial elimina todos los inconvenientes citados, aún cuando debemos reconocer que complica el problema y hace muy dificultosa la formalización y generalización de un impuesto selectivo ya que hay que trabajar con el resultado combinado de varios efectos. De todas maneras, como hemos visto, el análisis de Habegger y Mieszkowski llevado hasta sus últimas consecuencias implica idénticas indeterminaciones por motivos similares.

Apéndice II

Una Formalización del caso del Impuesto General

El esquema de análisis utilizado por autores como Rolph puede ser formalizado de manera más general a través de un modelo matemático.^{1/} Asimismo es posible utilizarlo para el caso propuesto por nosotros en las páginas anteriores.

En tal modelo pueden tenerse en cuenta los cuatro mercados típicamente considerados: a) de bienes y servicios (finales), b) de trabajo, c) de valores, d) de dinero, suponiéndose, para simplificar el análisis, que en la economía no hay bancos, y que el único dinero en circulación es el de curso legal emitido por el Gobierno.

Para cada uno de estos mercados se entiende que existe una función de oferta, una función de demanda y una condición de equilibrio. También se supone que hay plena ocupación y que no hay relaciones con otras economías (modelo cerrado).

Si bien se consideran cuatro mercados por el denominado principio de Walras, sabemos que si la restricción del presupuesto es operativa para cada consumidor individual, entonces estando $n - 1$ entre ellos en equilibrio, el n ésimo también lo estará. De tal forma podemos prescindir de uno de ellos simplificando el análisis. En nuestro caso no tendremos en cuenta el mercado de valores, recordando que puede considerarse como una contrapartida del mercado de dinero, siempre que aceptemos que así como la demanda nominal de dinero por los motivos transacción y precaución representa el deseo de mantener una capacidad real de mercancías, la demanda nominal de dinero por el motivo especulación indica el deseo de poseer una capacidad líquida sobre una cantidad real de bonos.

^{1/} Básicamente se trata del modelo propuesto por D. Patinkin en The Keynesian Economy and The Quantity Theory, publicado en Post Keynesian Economics, K. K. Kurihara (compilador), Rutgers University Press, 1954 y en su libro Money Interest and Prices, Evanston, Illinois, 1a. y 2a. ediciones.

De tal forma si queremos observar qué ocurre cuando el Gobierno aplica un impuesto -es decir, cuando el estado transfiera fondos del sector privado al sector público- tendremos que analizar los efectos que se producen en nuestro modelo cuando la cantidad de dinero originalmente existente cambia.

Supondremos también, por razones de simplicidad, que el mercado de trabajo está en una situación de equilibrio indiferente, lo cual nos permitirá conducir el análisis en términos de dos mercados solamente.

Consideremos el sistema:

$$(s) \quad I \left(r; \frac{M}{P} \right) - s \left(r; \frac{M}{P} \right) = 0$$
$$L \left(r; \frac{M}{P} \right) - \frac{M}{P} = 0,$$

donde I, S, L son, respectivamente, las funciones de inversión, ahorro y demanda de dinero real. Las variables incógnitas son "la tasa de interés (r) y el nivel de precios (p), mientras que la oferta nominal de dinero (M) es un parámetro del sistema que depende de la política ^{1/} fiscal. Es decir que $M = Z = S - T$ donde S y T son subsidios e impuestos respectivamente.

Puede suponerse que, fijado un valor de parámetro, digamos Z, quedan determinados sendos valores de la tasa de interés y el nivel de precios ($\bar{r}; \bar{p}$) tal que satisfagan al sistema (S).

^{1/} Recuérdese que los impuestos son transferencias monetarias del sector privado al público y los subsidios son impuestos con signo negativo.

derivadas

Suponiendo que las funciones I, S, L admiten/parciales
 continuas respecto de r, p y M y que el determinante funcional
 (o jacobiano) es distinto de cero en $\bar{P} = (\bar{r}; \bar{p}; \bar{M})$, por el teo-
 rema de la Función Implícita, el sistema (S) define a la tasa
 de interés y al nivel de precios como funciones diferenciables
 de la oferta monetaria nominal. Es decir,

$$\begin{cases} r = r(M) \\ p = p(M) \end{cases}$$

cualquier cambio en la política fiscal incidirá en r
 y en p, por lo que diferenciando el sistema (S) obtendremos ta-
 les efectos

$$\left(\frac{\partial I}{\partial r} - \frac{\partial S}{\partial r} \right) \frac{dr}{dM} + \left[-\frac{M}{P^2} \frac{\partial I}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} + \frac{M}{P^2} \cdot \frac{\partial S}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} \right] \frac{dP}{dM} = \frac{I}{P} \left[\frac{\partial I}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} - \frac{\partial S}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} \right]$$

$$\frac{\partial L}{\partial r} \cdot \frac{dr}{dM} + \left[-\frac{\partial M}{P^2} \frac{\partial L}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} + \frac{M}{P^2} \right] \cdot \frac{dP}{dM} = \left[\frac{\partial L}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} - I \right] \cdot \frac{H}{P}$$

//.

Describiendo este resultado en notación matricial resulta

$$\begin{pmatrix} \frac{\partial I}{\partial r} - \frac{S}{r} \\ \frac{\partial I}{\partial r} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} \left(\frac{\partial S}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} - \frac{\partial I}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} \right) \cdot \frac{M}{P^2} \\ \left(1 - \frac{\partial L}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} \right) \cdot \frac{M}{P^2} \end{pmatrix} = \begin{bmatrix} \frac{d r}{d M} \\ \frac{d P}{d M} \end{bmatrix}$$

$$= \frac{1}{P} \begin{bmatrix} \frac{\partial S}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} - \frac{\partial I}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} \\ 1 - \frac{\partial L}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} \end{bmatrix}$$

es decir

$$\begin{bmatrix} \frac{d r}{d M} \\ \frac{d P}{d M} \end{bmatrix} = \frac{1}{P} \begin{bmatrix} \frac{M}{P^2} \left(1 - \frac{\partial I}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} \right) & \left(\frac{\partial I}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} - \frac{\partial S}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} \right) \cdot \frac{M}{P^2} \\ - \frac{\partial I}{\partial r} & \left(\frac{\partial I}{\partial r} - \frac{\partial S}{\partial r} \right) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \frac{\partial S}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} - \frac{\partial I}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} \\ \left(1 - \frac{\partial L}{\partial \left(\frac{M}{P}\right)} \right) \end{bmatrix}$$

resolviendo el sistema lineal con coeficientes constantes tendremos

$$\frac{d r}{d M} = 0 \quad (1) \quad \frac{d P}{d M} = \frac{P}{M}$$

o también

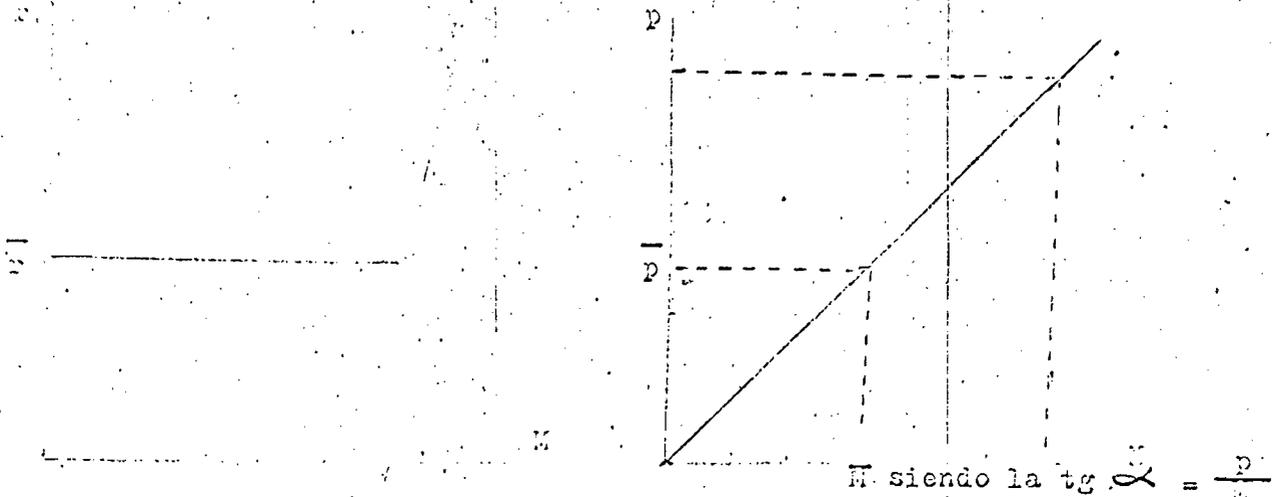
$$\frac{d P}{P} = \frac{d M}{M} \quad (2)$$

Integrando (1) y (2) tendremos

$$r / r (M) = \bar{r}$$

$$P = P (M) = k M, \quad \text{siendo} \quad \frac{\bar{P}}{M} = k$$

Gráficamente tendríamos:



En el análisis de Rolph la teoría cuantitativa se aplica directamente a través de cambios en menos (impuestos) o en más (subsidios) de la cantidad de dinero. En nuestro modelo se produce instantáneamente o con un pequeño desfase un aumento y una disminución de igual magnitud en la cantidad de dinero originada por el cambio de impuestos; por lo que la situación desde el punto de vista monetario no se altera.^{1/}

^{1/} Si en lugar de trabajar únicamente con dinero externo, incluimos dinero interno y hacemos $M = f(Z)$, introduciendo como restricción que $f'(Z) > 0$ el resultado final no resulta tan claro. En efecto si bien es posible conducir el análisis en función de cambios en la cantidad de dinero, ya que todos los términos están multiplicados por $\frac{dM}{dZ}$, el resultado final será $r = r[f(Z)] = \bar{r}$

y $p = p[f(Z)] = \frac{\bar{M}}{p} f(Z)$, obteniéndose de esta última ecuación

$\frac{dp}{dz} = \left(\frac{Y}{p}\right) \cdot f'(Z)$. Como sólo sabemos que $f'(Z) > 0$, únicamente

podemos decir que $\frac{dp}{dz} > 0$. En principio parecería que la teoría

cuantitativa no se cumple.

IMPOSICION DIRECTA E INDIRECTA: ALGUNOS ASPECTOS CONTROVERTIDOS

El fuerte crecimiento notado en los niveles absolutos y relativos alcanzados en la mayor parte de los países por la denominada tributación indirecta durante los últimos años,^{1/} ha renovado las discusiones de los especialistas acerca de varios tópicos emanados de la comparación entre ésta y la directa.

En general, no se observa que los autores pretendan eliminar una u otra forma de tributación, sino expresar, teniendo en cuenta los distintos aspectos positivos y negativos de una y otra, cuál debe ser el peso relativo de cada una de ellas dentro de un sistema tributario bien diseñado.^{2/}

En tal sentido a grandes rasgos pueden ser distinguidos los siguientes tópicos:

- a) asignación de recursos
- b) distribución de riqueza y equidad
- c) crecimiento económico
- d) comercio internacional
- e) administración y recaudación
- f) relaciones fiscales intergubernamentales

Asignación de recursos

Este particular aspecto ha estado muy relacionado con la controversia acerca de si la imposición indirecta origina, por oposición a la directa, una carga excedente (excess burden) sobre la comunidad.

Tal discusión que se remonta hasta Alfred Marshall, ha tenido tres etapas bien definidas. En la primera, la pugna se desarrolló dentro del contexto de la denominada "old welfare economics", admitiéndose comparaciones interpersonales de utilidad.^{3/}

En la segunda, la discusión se plantea dentro del contexto de la "new welfare economics", excluyéndose las comparaciones de utilidad interpersonales, pero formulándose el análisis a través del equilibrio parcial.^{4/}

En la tercera, la controversia no sólo se efectúa dentro del contexto de la nueva teoría del bienestar sino que además, se utilizan herramientas de equilibrio general.^{5/}

De las dos primeras los resultados obtenidos por los diferentes autores concluyen "enjuiciando" a la denominada tributación indirecta y "absolviendo" a la directa.

Debemos recordar que si bien en ambas etapas se hacía uso del análisis de equilibrio parcial, en la primera se suponía la existencia de utilidad cardinal y la constancia de la utilidad marginal del dinero. El mayor o menor grado de bienestar era calculado a través del excedente del consumidor a la Marshall.^{6/} En cambio en la segunda se sustituye la hipótesis de cardinalidad por la de ordinalidad.

La tradicional defensa del impuesto sobre la renta se basaba en su pretendida "neutralidad" en relación a las alternativas que el consumidor enfrentaba. Mientras que un impuesto sobre un bien o servicio -se argumentaba- hace que el mismo sea artificialmente más caro para el consumidor, relativo a otros bienes y servicios, los potenciales adquirentes se enfrentan con precios relativos que

no reflejan los costos marginales de producción relativos, este tipo de distorsión no se da en el caso de aplicarse un impuesto sobre la renta.

Este argumento es falaz por varias razones .

a) si el impuesto indirecto es general sus efectos finales son similares a un impuesto general sobre la renta. No es válido comparar los efectos de un impuesto selectivo con los de un impuesto general.

b) aún considerando un impuesto a la renta general existe un $n+1$ bien que no es gravado: el ocio. Por lo tanto, con respecto a ese bien se produce la misma distorsión de precios que se adjudicara a los impuestos indirectos.

c) algunos autores a partir del análisis de equilibrio parcial para un individuo y un bien -que puede ser correcto en su metodología y en sus conclusiones- generalizan los resultados para toda la comunidad.

d) el resultado final depende de la posición inicial de equilibrio en cada caso, la cual está influenciada por el grado de perfección del mercado.

e) el análisis de equilibrio parcial utilizada no tiene en cuenta cambios en los costos de producción. Los resultados diferirán con los obtenidos a través de un esquema de equilibrio general excepto en el caso en que la curva de transformación sea una línea recta, es decir cuando ambos bienes se produzcan a costos constantes.

En virtud de lo expuesto no es posible decir a priori, ni aún teóricamente, cuál de los dos tipos de impuestos es mejor desde el punto de mira de la teoría del bienestar. El problema se complica aún más si se tiene en cuenta que en ninguna economía existen impuestos verdaderamente generales y que las situaciones de equilibrio muy difícilmente son las paretianas. Por lo tanto debemos reconocer que las distorsiones pueden presentarse con cualquier tipo de impuesto, debiéndose medir, para juzgar, los efectos de cada

uno y luego compararlos.^{7/} Menos conspicuo, pero quizá más importante en cuanto al derroche que puede producirse, es el caso de la elección de alternativas de inversión con el objeto de disminuir el impacto del impuesto a la renta teniendo en cuenta deducciones permitidas, compensaciones en el tiempo y el riesgo. Muchos son los casos en que la tasa de retorno bruta de una inversión es menor, relativamente hablando, a otra y, en cambio, la tasa neta de impuesto a la renta es mayor.^{8/}

Distribución de Riqueza y Equidad

Uno de los campos tradicionalmente menos favorables para la imposición indirecta ha sido el de la equidad. Dos son los aspectos más criticados con respecto a la regresividad, ya en relación con la distribución de la carga relativa al nivel de ingreso, ya con la distribución de ésta dentro de categorías particulares de ingreso teniendo en cuenta las características de cada unidad familiar (v.g. número de hijos).^{9/}

Nuevamente aquí estamos en presencia de un caso fáctico en el que es posible, merced a algunos trabajos empíricos (parte de cuyos resultados dependen de algunas hipótesis básicas en algunos casos cuestionables), dar algunas premisas generales. En tal sentido un impuesto a las ventas, es regresivo si grava los bienes de consumo corrientes, adquiridos generalmente por las familias menos pudientes en una proporción mayor con respecto a sus ingresos que aquellas más pudientes. En cambio cuando esos bienes están exentos el impuesto es más o menos proporcional en todos los niveles de ingresos.^{10/}

En otros trabajos empíricos los resultados no han sido concluyentes, ya que con respecto a algunos grupos de ingreso este

impuesto pareciera ser progresivo, mientras que para otros regresivo (v.g. los sectores de ingresos medios en muchos casos reciben el mayor impacto).

En general estos estudios se han basado en funciones consumo de tipo keynesiano, con la aparición de otras hipótesis sobre consumo la atención de los autores se ha movido para tratar esos casos. Una de las más importantes teorías de los últimos años ha sido la denominada del ingreso permanente.^{11/} Aceptando la validez de la hipótesis, Davies ^{12/} llega a la conclusión que un impuesto general sobre los consumos sería proporcional con respecto al ingreso permanente.

Estos estudios están mostrando que los resultados no sólo dependen de la función consumo que se adopte sino del período de tiempo considerado, ya que en el corto plazo el ingreso puede presentar cambios más o menos erráticos, mientras que si un plazo más largo incluye ingresos futuros, no será fácil poder calcular el efecto de los impuestos.

Una consideración quizá más importante y generalmente olvidada es el hecho de que el impuesto sobre la renta actualmente en vigencia aún cuando sea general discrimina contra aquellas personas que por poseer ingresos tan bajos no pueden obtener las ventajas que les proporciona la ley con respecto a las deducciones aceptadas. Únicamente un impuesto negativo sobre la renta obviaría esta discriminación.^{13/}

Un último punto que habría que tener en cuenta es que algunos impuestos sobre consumos específicos son fuertemente progresivos (v.g. sobre consumos suntuarios), mientras que otros, aún cuando puedan ser regresivos, obedecen a particulares objetivos de política (v.g. impuestos sobre bebidas alcohólicas).

Adicionalmente debe recordarse que la equidad no es el único principio que hay que tener presente cuando se diseña un sistema impositivo. Más aún, de una serie de principios la equidad puede ocupar un lugar secundario. Todo depende de los objetivos que se persigan. De todas maneras pareciera ser saludable que en todos los casos se procurara preservar la equidad horizontal.

Crecimiento Económico

Al respecto creemos que hay que distinguir dos aspectos

a) de qué manera los sistemas impositivos hacen que el producto actual difiera del producto potencial.

b) de qué forma afectan los distintos tipos de impuestos el producto potencial futuro.

El primer aspecto se relaciona con los posibles efectos negativos que los impuestos puedan tener con el gasto privado, que no puedan ser compensados por el gasto público. Los puntos de mayor interés se refieren a los incentivos sobre la oferta de trabajo, el consumo interno y externo, la inversión (en sus distintas facetas) y el atesoramiento.

El segundo aspecto se relaciona con los efectos que los diferentes impuestos pueden tener con respecto a las traslaciones en el tiempo de la función de producción de la economía. Salvo en el caso de las finanzas compensatorias, este segundo aspecto es más importante que el primero e inclusive lo comprende en muchas circunstancias.

1 - efectos sobre la oferta de trabajo

El efecto final de los impuestos sobre la oferta de trabajo es teóricamente impredecible ya que es el resultado conjunto de un efecto sustitución y de un efecto ingreso. En tal sentido tanto los impuestos proporcionales, como los progresivos o regresivos poseen un efecto ingreso similar siempre que transfieran montos similares del sector privado al público. En cambio ellos poseen diferentes efectos sustitución.

Consideraciones teóricas y la evidencia empírica sugieren tres puntos que deben ser utilizados en el análisis: 14/

a) el efecto de los impuestos es incierto y muy probablemente bastante menor de lo corrientemente postulado.

b) sin considerar la magnitud del efecto un impuesto a la renta progresivo tiene una mayor influencia que un impuesto sobre los consumos, por razones psicológicas.

c) la distribución de la fuerza de trabajo entre diferentes empleos está más influenciada por los impuestos que la oferta de trabajo. Aquí, los ingresos en bienes y servicios juegan un importante papel.

Si bien un impuesto a la renta del trabajo distorsiona la elección entre trabajo y descanso modificando sus precios relativos -actúa como un subsidio al descanso- el grado de carga excedente estará dado también aquí por la elasticidad de sustitución entre los dos bienes mencionados. Si la elasticidad de sustitución es alta en términos absolutos, la carga excedente será mayor y viceversa.

Siendo la elasticidad de sustitución prácticamente imposible de ser observada empíricamente, algunos autores han tratado de estimarla a través de la elasticidad precio de la oferta de trabajo, llegando a la conclusión de que el efecto distorsionante no es significativo para los grupos de bajos ingresos. Es decir que los trabajadores que perciben mayores ingresos (v.g. ejecutivos, profesionales, etc.) responden más al efecto sustitución en relación con los perceptores de menores salarios. Adicionalmente, el impuesto sobre la renta distorsiona fuertemente la elección entre distintas ocupaciones debido fundamentalmente a que:

- a) - los pagos adicionales por ocupaciones menos atractivas (ej. empresas distante del domicilio) no son deducibles.
- b) - los pagos adicionales en especie (v.g. automóvil, servicios sociales, etc.) no son imposables.

2 - efectos sobre el ahorro

Bajo cualquier impuesto que grave el gasto una persona tiene incentivos de posponer el consumo presente. Suponiendo que, en general, una persona posee ingresos con el fin de gastarlos en bienes de consumo de persistir tal impuesto en el tiempo será gravado en el futuro. No obstante ello si la persona ahorra hoy e invierte podrá gozar de un mayor consumo futuro del que hubiera podido tener, en iguales condiciones, de gravársele su ingreso con un impuesto sobre la renta. Tal ganancia en consumo futuro sólo se da en el caso en que esa persona preste o invierta su

ahorro y no en el caso en que atesore. El posponer consumo le permite ganar un interés o un retorno sobre el impuesto pospuesto.^{15/}

De todas formas habría que ahondar para conocer quién ahorra y cuáles son sus motivaciones. Si aceptamos una teoría del ahorro de tipo keynesiano, el ahorro aparecerá como residuo entre el ingreso y el consumo, no siendo mayormente afectado por otras variables. Algunos estudios empíricos realizados en Estados Unidos parecen confirmar esta hipótesis.^{16/} Otros, por el contrario^{17/} parecen favorecer la idea de que el ahorro está relacionado inversamente con la tasa riqueza-ingreso, debido a que cuando dicha tasa crece, una acumulación adicional satisface progresivamente necesidades menos urgentes.

Como argumento en contra de esta hipótesis se presenta la teoría que indica que la utilidad marginal del ingreso no es uniformemente decreciente o creciente, sino que varía de acuerdo a los distintos niveles de ingreso.^{18/}

De prevalecer el primer criterio un impuesto progresivo sobre la renta tendrá un efecto deletéreo sobre el ahorro privado. Lo contrario sería cierto para un impuesto sobre los consumos de las unidades familiares.

Como regla general podemos concluir que los efectos negativos sobre el ahorro serán menores.^{19/}

a) en el caso de impuestos regresivos con relación a los progresivos.

b) en el caso de impuestos que se reflejen en mayores aumentos de precios que en disminuciones del ingreso disponible (efecto de ilusión monetaria).^{20/}

c) por su, en general, mayor efecto sustitución, para impuestos a los consumos que para impuestos sobre la renta.

d) para impuestos que no graven los retornos del capital.

Para finalizar con este tópico debemos recordar que en las economías más desarrolladas las sociedades anónimas juegan un papel muy importante en el ahorro y en la autofinanciación de la inversión. En tal sentido un impuesto sobre la renta de las

sociedades anónimas que discrimine en favor de las utilidades no distribuidas favorecerá el ahorro. Debemos recordar sin embargo que si el impuesto sobre las sociedades se traslada en el corto plazo, como algunos estudios sugieren,^{21/} los efectos de un impuesto de este tipo que no favorezca las utilidades retenidas serán similares al de un impuesto parcial sobre las ventas.

3 - efectos sobre la inversión

El punto crucial con respecto al producto potencial corresponde a la inversión. Los efectos de los distintos impuestos en la formación del capital dependerá de la naturaleza de la función inversión del sector privado, suponiendo que el aporte principal para dicha formación debe provenir de ese sector.

Si la función de inversión es de tipo acelerador dependerá en qué magnitud uno y otro impuesto disminuirá la expansión actual de las ventas en cada sector o firma. Muy probablemente los impuestos sobre las ventas selectivas influenciarán más negativamente que el gravamen sobre las rentas de las empresas, la expansión de las ventas.

Si la inversión es función de la tasa de retorno el resultado, al menos en el corto plazo, se invertiría favoreciendo a los impuestos indirectos, aún cuando sea necesario advertir que:

a) depende a qué nivel se recaude el impuesto sobre las ventas, ya que si se hace en la etapa de producción (mayorista) éste deberá adelantar fondos que incrementarán su capital en giro e incrementa el riesgo por no conocerse ni el precio ni la fecha de venta del bien gravado.

b) depende qué tipo de compensación por pérdidas admite el impuesto sobre la renta.

Si la inversión depende de la capacidad de las unidades económicas para generar ahorros la superioridad de los impuestos indirectos dependerá del tratamiento de las utilidades no distribuidas, de las deducciones permitidas por inversiones y de los esquemas de amortización que el impuesto sobre la renta admita.

Si la inversión depende de las expectativas sobre demanda futura un impuesto sobre las ventas podría reducir el mercado futuro más que uno sobre la renta personal.

4 - efectos sobre la eficiencia de las firmas

Un impuesto sobre la renta penaliza más a las firmas eficientes que a las ineficientes al gravar el producto de esa eficiencia: las utilidades. En la medida en que no pueda ser trasladado este impuesto afecta la elección de técnicas, inclinándolo al empresario por las más intensivas en mano de obra relativamente al capital.

Un impuesto sobre las ventas también puede inducir la elección de técnicas de producción no óptimas, en la medida en que algunos insumos utilizados en un proceso sean gravados más o menos intensamente que otros. Asimismo cuando el impuesto grava varias etapas, induce la concentración de las firmas.

En el caso de tratarse de un impuesto al valor agregado este tipo de distorsiones desaparecen. De todas formas como los efectos deben relacionarse con firmas o con combinaciones marginales habría que evaluar en cada caso hasta qué punto un impuesto del tipo de los comentados pueden influir grandemente, en la eficiencia o ineficiencia de una empresa.

Concluyendo podemos indicar que salvo casos particulares no es posible expresar a priori que un impuesto favorezca más la inversión que otro en forma significativa. No debemos olvidar que la tasa de formación del capital depende de varios factores, teniendo la política fiscal y monetaria in totum una influencia mayor que las formas de imposición que se adopten.

Teniendo presente cierta experiencia empírica algunos autores, comparando los sistemas impositivos de los Estados Unidos y el Reino Unido por un lado y Francia, Alemania e Italia por el otro, concluyen diciendo que el mayor crecimiento relativo de estos últimos se debe a que una mayor parte de sus ingresos 23/ tributarios se origina en la imposición indirecta. En cambio

tanto en los Estados Unidos como en el Reino Unido la tributación directa es relativamente más importante afectando, por consiguiente, la tasa de crecimiento.

Este argumento es falaz por varias razones

- a) depende qué definición de directo-indirecto se use
- b) no sólo deben computarse como ingresos tributarios los correspondientes al gobierno central
- c) Japón con un porcentaje alto de ingresos tributarios provenientes de la imposición directa tiene una tasa de crecimiento promedio más alta.
- d) no está demostrado que la tasa de crecimiento de una economía dependa únicamente de la estructura de su sistema impositivo

Como hemos señalado la mayor parte de los puntos analizados corresponden tanto al problema del producto potencial futuro como a la diferencia que pueda existir en cualquier momento entre el producto actual y el potencial.

No obstante, en este último caso, al ser la falta de un nivel adecuado de gasto la causa de tal diferencia, la mayor influencia de la política fiscal estará dada por el lado del gasto público y por el mayor o menor déficit o superávit presupuestario. Sin embargo la controversia sobre el papel de los impuestos directos e indirectos tiene vigencia en la medida en que ellos influyen el volumen del gasto privado.

Además de los aspectos relacionados con el nivel actual del consumo, el ahorro y la inversión privada ya tratados, aparece todo lo relativo al sector externo, particularmente el nivel de importaciones y exportaciones.

Comercio Internacional

De qué forma uno u otro tipo de imposición aumentará las exportaciones relativamente a las importaciones en una economía abierta?. Tal es la pregunta inicial que se plantea en la discusión sobre este tópico.

A través de un impuesto general sobre las ventas -y mejor aún con el impuesto al valor agregado- es posible, por un lado, desgravar (o reintegrar el monto del tributo) los bienes exportados y, por el otro, gravar los bienes importados para ponerlos en un pie de igualdad con los nacionales. Si bien esta es una ventaja innegable de la imposición indirecta la experiencia europea^{24/} en cuanto a la adopción del impuesto al valor agregado ha mostrado que si bien este impuesto es neutral con respecto a la asignación de recursos, su introducción en la economía ha originado importantes aumentos de precios. Ello, de mantenerse un tipo de cambio fijo, reduciría la capacidad exportadora relativamente a la importadora.

Administración y Recaudación

Una de las ventajas generalmente esgrimidas en favor de la imposición indirecta es su bajo costo y la posibilidad de una menor evasión.

Ello es cierto en líneas generales, aún cuando debemos indicar que puede existir un vasto espectro de costos, desde uno mínimo para un impuesto a las ventas del sector manufacturero (caso argentino) hasta uno máximo en el caso de un impuesto general al valor agregado.

De todas formas lo más importante es minimizar el costo de todo el sistema, por lo cual, de existir un impuesto general a las ventas, permitiría aumentar las deducciones no imponibles en el impuesto a la renta, disminuyendo su costo.

En países con estructuras políticas federales las unidades económicas están sujetas al poder impositivo del gobierno nacional (federal), provincial (estatal) y municipal (local). Cualquiera sea la base imponible los ingresos fiscales provienen de los ingresos del sector privado. Con la creciente tendencia hacia la urbanización las demandas de servicios públicos provistos tradicionalmente por las municipalidades (v.g. salud, transporte, agua corriente, etc.) han crecido fuertemente originando presiones sobre las finanzas locales, cuyos gobiernos no pueden hacer uso de la financiación inflacionaria. Adicionalmente los efectos combinados de los tres gobiernos pueden modificar el comportamiento económico a nivel regional.

Todo este complejo panorama indica la necesidad, en este tipo de estructura política, de coordinar la acción de los tres gobiernos no sólo en cuanto a la imposición sino también en cuanto al gasto público. En tal sentido debemos agregar que la necesidad de coordinación no es patrimonio exclusivo de las estructuras federales ya que las unitarias también la tienen aunque, por lo general, en menor grado. Ello surge del hecho de que este problema está dado, en realidad, por el mayor o menor grado de descentralización (centralización) fiscal que se practique en cada caso.

Por lo tanto, siendo la coordinación fiscal, tanto horizontal como vertical, una necesidad imperiosa de satisfacer, de acuerdo al mayor o menor grado de centralización, la existencia de uno u otro tipo de gravamen no la condiciona ni la elimina.

Otros Aspectos Adicionales

Dentro de este acápite los puntos debatidos más interesantes son:

a) cuando se quiere promover una inversión a través de exenciones impositivas ¿qué tipo de exenciones son más eficaces?.

Aún cuando las exenciones más comunes corresponden al impuesto sobre la renta en la medida en que éste no contemple compensaciones automáticas por pérdidas (v.g. reintegros) aún teóricamente las exenciones de los impuestos indirectos aparecen como más promisorias por estar ligadas directamente a los precios de venta y al potencial mercado comprador. En cambio las ventajas otorgadas a través del impuesto a la renta sólo son efectivas si hay utilidades, situación ésta que generalmente no se da en los primeros años de puesto en marcha un proyecto.

b) flexibilidad automática del impuesto: dentro de la política fiscal moderna esta característica es apreciable por sus efectos anticíclicos. Dada la progresividad del impuesto sobre la renta en este terreno posee superioridad, aún cuando el impuesto sobre las ventas se recaude sobre una base del tipo "pay-as-you go".

c) conciencia impositiva: a través de los denominados impuestos directos los contribuyentes son plenamente conscientes del pago del impuesto. En cambio vía imposición indirecta no siempre se lo tiene en cuenta. El punto básico en tal sentido consiste en determinar si es importante o no que tal conciencia exista en la población y en qué grado.

d) contribución de toda la población al financiamiento del gasto público: la imposición indirecta permite una mayor difusión de la contribución en todos los niveles de ingresos. El deseo de que así sea es también un juicio de valor, no siendo posible determinar su bondad económicamente hablando, excepto en el caso en que sólo se quisiera maximizar la recaudación fiscal.

Conclusiones

A través de los distintos aspectos analizados en el capítulo parece no surgir ninguna razón teórica que induzca a pensar que el impuesto sobre la renta sea superior a un impuesto a las ventas (o similares) o viceversa. Salvo en los casos de gravámenes generales, en los que teóricamente las conclusiones son más concluyentes, en aquellos en los que los impuestos son parciales es prácticamente imposible predecir a priori acerca de la bondad de un tipo u otro, siendo necesario recurrir al análisis empírico.

Referencias

- 1/ Con la reciente adopción de la imposición sobre las ventas por parte de Suecia, Dinamarca y Eire, y más recientemente, en España y Portugal no existen ausencias importantes dentro de las denominadas economías no colectivistas. Dentro de éstas, la URSS hace un fuerte uso del denominado turnover-tax. Sobre la importancia creciente de la tributación indirecta cf. Hicks, U: Les Impots Indirects dans l'Economie Moderne, Revue de Science et de Legislation Financières, oct.-dic. 1952.
- 2/ Un buen ejemplo de ello ha sido la reunión de varios expertos convocados por el National Bureau of Economic Research y la Brookings Institution de los Estados Unidos para discutir sobre el tema. Los trabajos de esta conferencia pueden consultarse en The Role of Direct and Indirect Taxes in the Federal Revenue System, Princeton University Press, Princeton, 1964; los paneles convocados periódicamente por el Congreso de los Estados Unidos para tratar problemas tributarios, son también un ejemplo en este sentido.
- 3/ La bibliografía más importante de esta primera etapa está constituida por Marshall, A.: Principles of Economics, Macmillan Co., Londres 1951, cap. V y VI.
- 4/ Aquí la bibliografía es más abundante distinguiéndose los trabajos de Ursula Hicks: The Finance of British Government, 1920 - 1936, (Londres, 1938) (aquí se trata de modificar la hipótesis de cardinalidad por la de ordinalidad en la función de utilidad). Hicks, J.R.: Value and Capital, (Oxford University Press, Oxford, 1938) nota al Capítulo II (aplica el concepto de excedente del consumidor introduciendo curvas de indiferencia). Joseph, M. F.: The Excess Burden of Indirect Taxation, Review of Economic Studies, junio 1939, (generaliza las conclusiones de Marshall a través de un análisis más moderno).

Si bien la mayor parte de los trabajos de esta etapa se derivan del artículo de la Srta. M.F.W. Joseph y/o del libro de J.R.Hicks ya citados, un autor italiano, Gino Borgatta, en 1921, obtenía la "prueba" de la superioridad del impuesto sobre la renta. Cf. G. Borgatta: Intorno alla pressione di qualunque imposta a parità di prelievo. Giornale degli Economisti, 1921.

Entre los continuadores de Joseph-Hicks se pueden mencionar a Wald, H.: The Classical Indictment of Indirect Taxation, Quarterly Journal of Economics, agosto, 1945, especialmente en las págs. 579-582; Stigler, G.J.: Theory of Price (Macmillan Co., Nueva York 1946) págs. 81-82; Allen, E.D. y Brownlee, O.W.: Economics of Public Finance (Prentice Hall, Nueva York, 1947) págs. 343-345; Hænder, A.: The Case of Indirect Taxation, Economic Journal, diciembre 1948, especialmente lo dicho en las págs. 538-553.

Como bien señala M. Friedman (en una nota del artículo citado en la nota 5 de este trabajo) el análisis que realizara H. Hotelling en su célebre artículo The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates, Econometrika, julio 1938, difiere metodológicamente del efectuado por Joseph-Hicks y sus continuadores.

5/ El trabajo pionero fue realizado por Rolph, E. y Break, G.: The Welfare Aspects of Excise Taxes, Journal of Political Economy, julio 1949; posteriormente Little, I.M.D.: Direct vs Indirect Taxes, Economic Journal; septiembre 1951 y Corlett, W.J. y Hague, D.C.: Complementarity and the Excess Burden of Taxation, Review of Economic Studies n° 54, 1953-54 y Musgrave, R.A.: The Theory of Public Finance (Mc Graw Hill, Nueva York, 1959) págs. 140-157 completaron los distintos puntos en disputa. El artículo de M. Friedman: The Welfare Effects of an Income and an Excise Tax, Journal of Political Economy, febrero 1952, no obstante enfatizar el problema metodológico no es más que una mera repetición de los trabajos de Rolph-Break y Little.

Un resumen de la polémica hasta 1955 se puede ver en Walker, D.:

7 The Direct-Indirect Tax Problem; Fifteen Years of Controversy, Public Finance, noviembre 1955, aunque el más completo y más difícil sea el de Musgrave ya citado.

6/ En el caso particular de Pigou la problemática estaba más relacionada con sus efectos de anunciación (announcement effects). A su vez estos efectos -producidos por la imposición- se relacionaban con la idea del sacrificio total mínimo que debía regir la actividad del Estado, vis-à-vis sus súbditos. Debemos recordar asimismo que Pigou postulaba la utilidad marginal decreciente del ingreso por oposición a Marshall.

7/ Un intento de tal sentido ha sido realizado por A. Habberger en Taxation, Ressource Allocatio, and Welfare, publicado en The Role of Direct and Indirect Taxes, op.cit., págs. 25-70. En este trabajo Habberger denominaba al "excess burden" o costo del bienestar de un sistema impositivo.

8/ La influencia de las compensaciones por pérdidas y el riesgo asumido por el inversor han sido excelentemente tratados por Domar, E.D. y Musgrave, R.A.: Proportional Income Taxation and Risk-taking, Quarterly Journal of Economics, mayo 1944 y posteriormente, aunque de forma distinta por Tobin, J.E., Liquidity Preference as Behaviour towards Risk, Review of Economic Studies, febrero, 1958.

9/ Ver al respecto el trabajo de Hansen, R.R.: An Empirical Analysis of the Retail Sales Tax with Policy Recommendations, National Tax Journal, marzo, 1962.

En un estudio hecho para Estados Unidos concluye diciendo que el típico impuesto a las ventas a nivel minorista en ese país tiene de a ser más gravoso

- a) para familias más numerosas con respecto a las menos numerosas
- b) para familias urbanas con respecto a las rurales.

- 10/ Cf. los trabajos de Davis, D.G.: An Empirical Test of Sales Taxes Regressivity, Journal of Political Economy, febrero 1959 y Commodity Taxation and Equity, Journal of Finance, diciembre 1961.
- 11/ Friedman, M.: A Theory of the Consumption Function, Princeton; University Press, Princeton, 1957. De ella se deduce que la propensión media a consumir con respecto al ingreso permanente es igual en los distintos niveles de ingreso. Este estudio levantó críticas importantes.
- 12/ Davies, D.G.: Progressiveness of a Sales Tax in Relation to Various Income Bases, American Economic Review, diciembre 1960.
- 13/ Cf. del autor El Impuesto Negativo sobre las Rentas, Instituto de Investigaciones Económicas, F.C.E., 1968.
- 14/ Un buen resumen puede encontrarse en Goode, R.: The Individual Income Tax, The Brookings Institution, Washington, 1964, págs. 53-56 y 70-72.
- 15/ Obsérvese que en el caso de prevalecer un estado inflacionario lo contrario puede ser cierto.
- 16/ Morgan, J.: The Motivation of Savers, en Savings in the Modern Economy, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1953.
- 17/ Hamburger, W.: The Relation of Consumption to Wealth and the Wage Rate, Econometrica, enero 1955.
- 18/ Cf. Friedman, N. y Savage, L.J. The Utility Analysis of Choices Involving Risk, The Journal of Political Economy, septiembre 1948.
- 19/ Musgrave, R.A. y Richman, Q.B.: Allocation Aspects, Domestic and International, reproducido en The Role of Direct and Indirect..., op.cit. págs. 81-131 llegan a similares conclusiones.

20/ En el primer caso la función consumo sería

$C = C(Y) - T$ En cambio en el segundo tendríamos

$C = C(Y_d)$ siendo $Y_d = Y - T$

21/ Para una discusión profunda sobre el particular se puede consultar Krzyzaniak, N. y Musgrave, R.A.: The Shifting of the Corporation Income Tax, Baltimore, 1963.

22/ Como se trata de un análisis estático la composición del gasto no es importante. Tanto los efectos multiplicadores como su influencia en la formación del capital no tienen vigencia dentro de un contexto estático.

23/ Tal argumento ha sido explicitado entre otros por el profesor E. Wallich en The New York Times Magazine (9 de septiembre de 1962, pág. 27), en el artículo "For Fastest Growth - What Kind of Tax" y por el profesor W. Fellner en un trabajo para la Commission on Money and Credit publicado en Fiscal and Debt Management Policies, Englewood Cliffe, 1963.

24/ La adopción de este impuesto forma parte del proceso de armonización de los sistemas tributarios dentro del seno del Mercado Común Europeo.

25/ Este punto ha despertado un verdadero interés entre los teóricos muy recientemente -con anterioridad sólo tangencialmente se lo trataba cuando se hablaba de préstamos a los gobiernos provinciales, coparticipación, etc.- ya que continuándose con el enfoque tradicional -basado en la estructura gubernamental inglesa- la teoría de las finanzas públicas se desarrollaba en un contexto de gobierno unitario. Cf. Musgrave, R.A. (compilador) Essays in Fiscal Federalism, The Brookings Institution, Washington, 1965. Este movimiento teórico ha sido estimulado por los problemas prácticos derivados de la comunidad europea.

CONCLUSIONES

Si bien en cada capítulo hemos tratado de resumir los aspectos más salientes, de todo lo expuesto es posible sacar dos clases de conclusiones. Las primeras son de tipo formal y se refieren principalmente a problemas terminológicos y metodológicos. Las segundas, probablemente las más interesantes, se refieren a aspectos más ligados con la política fiscal.

a) Formales

1) Los criterios administrativos y de contabilidad nacional para impuestos son cuestionables desde el punto de vista del análisis fiscal, ya que ellos se han basado en criterios cuestionados actualmente por la teoría de las finanzas públicas.

2) De todas maneras esas clasificaciones pueden ser útiles para otro tipo de estudios; sin embargo las definiciones generalmente utilizadas no son uniformemente aceptadas en todos los países. Una salida aceptable podría consistir en utilizar las definiciones propuestas por Richard Stone para la uniformación del sistema de

cuentas nacionales de la OEEC, que ha sido adaptada por otros países (Stone, R.: A Standardized System of National Accounts, OEEC, 1958).

3) Analíticamente resulta de mayor interés clasificar los impuestos con criterios económicos, ya en función de sus principales efectos, ya en el tipo de fenómeno o variable que grava, etc. Ello es válido tanto para la adquisición de bienes como de servicios.

4) Explicitar la metodología adoptada en el análisis fiscal es de suma importancia para aceptar o rechazar los resultados ulteriores. No todos los autores lo hacen motivando discusiones muchas veces estériles.

5) Metodológicamente, salvo raras excepciones, utilizar esquemas de equilibrio parcial es incorrecto. El tratamiento de variables monetarias y fiscales oscurece el análisis imposibilitando conocer a quien debe imputarse el resultado.

6) Si bien, por tradición, el concepto de incidencia y carga de los impuestos sigue utilizándose en el análisis fiscal, resulta más provechoso hablar en general de efectos de los impuestos.

7) Analíticamente resulta de suma utilidad considerar a los impuestos como transferencias monetarias del sector privado al público. Asimismo es posible definir los subsidios como impuestos con signo negativo.

8) De acuerdo a 7) la carga real no está dada por el impuesto en sí mismo, sino por el gasto público en la medida en que el Estado compite con los particulares en los mercados de bienes y servicios.

b) de Política Fiscal

1) Del modelo propuesto -y de casi todos los modelos explicitados en los últimos años- surge que un impuesto general sobre las ventas origina efectos similares a un impuesto general sobre la renta:

2) Cualquier impuesto puede provocar una carga excedente siempre que conjuntamente

a) introduzca una diferencia entre el precio pagado al productor (vendedor) y el precio pagado por el consumidor (comprador) originando diferencias en las tasas de sustitución.

b) los cambios que se produzcan en los precios con motivo de la introducción del impuesto en cuestión originen cambios en las demandas de productos y/o factores.

3) Los resultados de impuestos no generales dependen no sólo del impuesto en particular, sino también del resto de los gravámenes que integran el sistema.

4) Los impuestos selectivos que más se aproximan en sus efectos a los generales son aquellos que gravan bienes o elecciones:

a) con baja elasticidad de demanda

b) sustitutivos (dejando libres los complementarios)

5) Ni aún teóricamente es posible decir que un impuesto general sobre la renta es superior a un impuesto general a las ventas ya que el primero no grava el ocio.

6) A través de un modelo como el propuesto puede observarse que un impuesto parcial sobre las ventas afecta (positiva o negativamente)

a) los retornos de los factores empleados

b) el bienestar de los consumidores

7) Asimismo es posible observar que el deseo del legislador de gravar a determinados grupos (ej.: impuestos sobre la nafta) en función de un criterio aproximativo al del beneficio, puede afectar a otros sectores no tenidos en cuenta (v.g. aquellos cuyas demandas son muy elásticas)

8) Con respecto a unidad económica oferente de servicios y a la vez consumidora de bienes no es posible detectar si una vez sustituido el gravamen parcial estará mejor o peor que antes. Esta indeterminación se obtiene tanto en nuestro modelo como en otros.

9) Una mayor indeterminación se produciría si se consideraran cambios en el gasto público ya que en tal caso habría que considerar una incidencia financiera (efecto ingreso-precio del impuesto) y una incidencia real provocada por la acción del gobierno sobre los mercados de bienes y servicios.

10) Los efectos sobre el mercado de factores dependerán de las funciones de producción en cada sector.

11) Algunos aspectos controvertidos no pueden resolverse a priori sino en cada caso particular.

12) Algunos aspectos de la controversia imposición directa vs. indirecta deben resolverse a través de juicios de valor.

13) No está aclarado ni teórica ni empíricamente, si la política presupuestaria incide en la estructura de la economía, o si es ésta la que influye en aquélla.