V ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI MONTEVIDÉU – URUGUAI

DIREITO TRIBUTÁRIO E FINANCEIRO II

ANTÔNIO CARLOS DINIZ MURTA

MARCIANO BUFFON

ANDRÉS JAVIER BLANCO BELTRAMI

Copyright © 2016 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos.
Nenhuma parte deste livro poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI
Presidente - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa – UNICAP
Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Ingo Wolfgang Sarlet – PUC - RS
Vice-presidente Sudeste - Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim – UCAM
Vice-presidente Nordeste - Profa. Dra. Maria dos Remédios Fontes Silva – UFRN
Vice-presidente Norte/Centro - Profa. Dra. Julia Maurmann Ximenes – IDP
Secretário Executivo - Prof. Dr. Orides Mezzaroba – UFSC
Secretário Adjunto - Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto – Mackenzie

Representante Discente – Doutoranda Vivian de Almeida Gregori Torres – USP

Conselho Fiscal:
Prof. Msc. Caio Augusto Souza Lara – ESDH
Prof. Dr. José Querino Tavares Neto – UFG/PUC PR
Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini Sanches – UNINOVE
Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva – UFS (suplente)
Prof. Dr. Fernando Antonio de Carvalho Dantas – UFG (suplente)

Secretarias:
Relações Institucionais – Ministro José Barroso Filho – IDP
Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho – UPF
Educação Jurídica – Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues – IMED/ABEDi
Eventos – Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta – FUMEC
Prof. Dr. Jose Luiz Quadros de Magalhaes – UFMG
Profa. Dra. Monica Herman Salem Caggiano – USP
Prof. Dr. Valter Moura do Carmo – UNIMAR
Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr – UNICURITIBA
Comunicação – Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro – UNOESC

D598
Direito tributário e financeiro II [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI/UdelaR/Unisinos/URI/ UFSM /Univali/UPF/FURG;

Coordenadores: Andrés Javier Blanco Beltrami, Antônio Carlos Diniz Murta, Marciano Buffon – Florianópolis: CONPEDI, 2016

Inclui bibliografia
ISBN: 978-85-5505-244-6
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: Instituciones y desarrollo en la hora actual de América Latina.

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Interncionais. 2. Direito tributário. 3. Direito financeiro. I. Encontro Internacional do CONPEDI (5. : 2016 : Montevidéu, URU).

CDU: 34



Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito
Florianópolis – Santa Catarina – Brasil
www.conpedi.org.br



Universidad de la República
Montevideo – Uruguay
www.fder.edu.uy

V ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI MONTEVIDÉU – URUGUAI

DIREITO TRIBUTÁRIO E FINANCEIRO II

Apresentação

Muito nos apraz ter a oportunidade de integrar, participar e contribuir num evento da envergadura do V Encontro Internacional do CONPEDI na linda, história e emblemática cidade de Montevidéu. Esta capital do nosso país co-irmão Uruguay que, através de sua Universidade do Uruguay, nos anfitriou de forma tão carinhosa, pode proporcionar exposições e debates dos mais variados e requintados quilate. Em especial, ao discutir, em nosso GT, o direito tributário e financeiro, podemos aferir o engajamento e motivação ímpar dos estudantes e pesquisadores do direito seja no Brasil seja dentre os Uruguaios. Unge apontar a crise fiscal que o Brasil atravessa a duras penas, perpassada, paralelamente, por uma crise política qualificada como uma das mais intensas da história nacional não se sabendo, exatamente em que proporção, qual seria a antecedente ou consequente uma da outra. Entretanto, percebe-se uma uma luz no final do túnel. Isso se dá por uma razão clara. Nas crises, sejam do Estado, como no caso brasileiro, sejam de qualquer estirpe, aparecerem as idéias e, a partir daí, soluções. Tais soluções por mais que não sejam as perfeitas - já que tal qualidade, dependerá, muitas vezes, do arbítrio dos grupos impactados por seus efeitos - albergam ao pais esperança. Quando lemos os trabalhos apresentados, com a qualidade científica notável, e presenciamos a paixão e contundência na sua exposição, nos espíritos são enriquecidos com a certeza que a renovação no saber e índole no bem fazer na área do direito, notadamente no direito tributário é palpável e instigante.

Discussões afetas à guerra fiscal e seus efeitos deletérios sobre o pacto federativo; tributação sobre o consumo e a injustiça sobre os mais pobres; a hipotética criação de um imposto sobre grandes fortunas no pais como consectário do primado da capacidade contributiva; o regime especial como um verdadeiro direito tributário casuísdico paralelo ao aplicável genericamente, causado, possivelmente, pela indicada guerra fiscal, dentre outras temas, nos faz crer que se depender dos cientistas do direito nesta área envolvente de gestão de receita e despesa, temos suficientes razões para sermos e continuarmos otimistas.

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - FUMEC

Prof. Dr. Marciano Buffon - UNISINOS

Prof. Dr. Andrés Javier Blanco Beltrami - UDELAR

EL TRIBUTO Y LA REDISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

THE TRIBUTE AND REDISTRIBUTION OF INCOME

Andrés Javier Blanco Beltrami

Resumo

Las propuestas de redistribuir el ingreso a través de los tributos suelen partir acríticamente de la premisa de que el efecto económico de un tributo es un espejo relativamente fiel de su estructura jurídica, de modo que quienes son designados por la ley como contribuyentes soportan sus efectos. Además, también suelen suponer que el tributo es una fuente de financiamiento necesaria para que el Estado realice el gasto público, lo cual enfatiza el papel "solidario" del tributo. En este trabajo se examinarán críticamente esas creencias. En primer lugar, a partir de la teoría poskeynesiana del circuito, se sostendrá que el tributo es esencialmente una herramienta de regulación monetaria y no un mecanismo de apropiación del valor creado en la economía privada. Por esa característica, el tributo no es un elemento de "socialización del ingreso", ni un requisito previo para la realización del gasto público. En un segundo paso, el verdadero efecto de un tributo depende de la traslación, entendida como la modificación de los precios con el fin de descargar en otros el costo impositivo directo. Para determinar cuándo se produce la traslación, se asumirá la tesis de Michal Kalecki de que la forma de fijar los precios por las empresas depende de su "grado de monopolio": su capacidad de establecer el margen que deseen sobre sus costos. Dado que la mayor parte del producto se concentra en empresas con grados relevantes de monopolio, debe concluirse que el grueso de los tributos a las empresas (que, a su vez, concentran la mayor parte de la recaudación tributaria) se trasladan. Por lo tanto, los tributos a las empresas no sólo no tienen un efecto redistributivo en favor de los trabajadores y otros grupos de menores ingresos, sino que tienden a incrementar la carga tributaria de las empresas medias y pequeñas y los trabajadores. Los tributos personales, que recaen sobre las personas por fuera de las estructuras empresarias, en gran medida no se trasladan. Pero como estos últimos tributos son, desde el punto de vista recaudatorio, muy menores, la conclusión general es que las posibilidades de que los tributos tengan efectos redistributivos del ingreso son despreciables.

Palavras-chave: Tributo, Redistribución, Traslación

Abstract/Resumen/Résumé

The proposals about the income redistribution through the taxes, usually assume that the economic effects of the tax is a sort of "mirror" of its legal structure, and so the legal taxpayer is who suffers such effects. Besides, authors usually assume that the tax is a resource of the government and a requirement to carry out the public expenditure, which emphasizes the "solidary" nature of the tax. Those beliefs shall be analyzed critically in this

article. Firstly, from the premises of the “monetary theory of circuit”, I shall sustained that the tax is a mechanism of regulation of the volume of money, and not a way to appropriate of a part of the value generated in the private sector of economy. For that reason the taxes are not a way to “socialize” the income nor a requirement to carry out the public expenditure. In a second step, the true effect of the taxes depends on the “tax shifting”, understood as the variation of prices in order to move to others the tax cost of the taxpayer. To determine when the tax shifting occurs, I shall assume the hypothesis of Michal Kalecki about the formation of prices depending on the “degree of monopoly” of the enterprise. Given that the major part of the product is concentrated in enterprises with relevant degrees of monopoly, we should conclude that most business taxes (which, in their turn, concentrate most tax revenue) are shifted. Consequently, the business taxes not only have not a redistribution effect, but a regressive effect since they increase the tax burden on the middle and small enterprises, as well as on workers. Personal taxes, which are levied on the individuals out of the business sector, mostly are not shifted. However, since such taxes represent a minor portion of the tax revenue, the general conclusion is that the potential of taxes for income redistribution is insignificant.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Taxes, Redistribution, Tax shifting

1. Planteo

La teoría ética, la economía normativa y la dogmática jurídica proponen con frecuencia que el objetivo de redistribución del ingreso en favor de las clases menos privilegiadas se realice a través de ciertas estructuras jurídicas tributarias: impuestos progresivos a las rentas personales, exoneraciones en impuestos a las rentas y a las ventas, incrementos de impuestos a las rentas o al patrimonio empresarial, etc (Amatucci 2008: 124-132; Fischer, Dornbusch y Schmalensee s.f., 489-490; Rawls 1997: 260)[1].

Esas propuestas tienen al menos dos supuestos: a) uno normativo, cual es la justificación de la redistribución; y b) uno descriptivo o teórico, cual es la suposición de que la adopción de ciertas estructuras en la regulación jurídica de los tributos tienen efectos económicos en la distribución del ingreso relativamente inmediatos, y –sobre todo- discernibles a partir de esa misma estructura jurídica. Sin embargo, esa creencia es cuestionable a la luz de al menos dos tesis teóricas acerca de los efectos económicos del tributo, a saber: a) en la teoría poskeynesiana del circuito monetario, el tributo tiene una función esencial de destrucción de dinero y, por ende, de regulación de la masa monetaria, por lo que desaparece su aparente papel de "socialización del ingreso", a la vez que quedan menguadas sus pretensiones redistributivas; y b) en todo caso, y aun dejando de lado la teoría poskeynesiana del circuito, todos los paradigmas teóricos admiten la traslación de la carga económica del tributo desde sus contribuyentes en sentido jurídico hacia otros sujetos, por lo que es imposible la suposición absoluta de una simetría entre la estructura jurídica del tributo y sus efectos económicos.

En este trabajo en particular se tratará de justificar las dos tesis expuestas en último término, de lo cual se derivará la hipótesis de que, como regla, los tributos tienen un nulo o escaso efecto redistributivo del ingreso.

1. La función esencial del tributo es la regulación de la masa monetaria y no suministrar recursos al Estado

En este trabajo se asumirá en lo esencial la concepción de la teoría poskeynesiana del circuito económico, en la cual el dinero es creado literalmente de la nada por los bancos y por el Estado, el gasto público se determina en forma autónoma y el tributo tiene

[1] Las referencias bibliográficas podrían ser interminables. Opto por señalar, a vía de ejemplo, una referencia dogmática, una del pensamiento económica y una de teoría ética.

como función destruir sistemáticamente cantidades de dinero antes creadas por los Bancos o por el propio Estado (Parguez 2005).

El proceso de creación del dinero se inicia fundamentalmente en el sector bancario, cuando las empresas solicitan crédito para inversiones y compras de bienes, y en menor medida con los créditos que solicitan los trabajadores o los mismos capitalistas, para consumo individual. Los bancos le otorgan el crédito, que es una autorización para gastar; cada gasto se materializa con cheques, transferencias, etc, que se descuentan de un asiento contable global que hace el banco, y que es el monto total del crédito. Valga la redundancia, pues, el crédito es simplemente un asiento contable del Banco. Los gastos del sujeto que ha solicitado el crédito se traducen, en quienes le venden, en aumentos de sus propios créditos bancarios cuando "cobran": también este "cobro" no es más que un asiento contable, sin otro respaldo privado ni público. Estos actos se suceden interminablemente una y otra vez, y ellos son literalmente la creación de dinero. Al día de hoy este fenómeno es palpable inclusive para los trabajadores, que reciben su salario mediante créditos bancarios y pagan sus consumos de esa forma.

El Estado, al gastar, hace lo mismo: cada rubro presupuestal aprobado es una autorización para gastar bajo determinadas condiciones, que se materializa mediante órdenes de pago libradas contra una cuenta bancaria y que entran al circuito privado como cobros de la forma usual, es decir como créditos en cuentas bancarias de los compradores.

Tanto los bancos como el Estado, obrando de esa forma, lanzan sistemáticamente a la economía dinero, cuyo volumen por lo tanto aumenta día tras día. Si no ocurriera nada más, en la medida en que la producción no aumentara también en forma incesante, se produciría un alza interminable de los precios, esto es, inflación. Para que esto no ocurra y se mantenga relativamente estable el nivel de precios, existen básicamente dos instrumentos: a) los depósitos voluntarios en los bancos y los depósitos forzosos en el Banco Central (encajes); y b) los tributos. La recaudación de tributos significa que el Estado obtiene dinero de los particulares sin ninguna contrapartida (dejando de lado las tasas, cuya importancia recaudatoria es insignificante), por lo cual el dinero recaudado literalmente se anula o destruye, despareciendo definitivamente del circuito.

Si esquematizamos a las finanzas públicas como un circuito monetario, los tributos no están pues en su inicio, sino en su fin; no son el requisito para que el Estado gaste, sino

la consecuencia de ese gasto. Son, ante todo, funcionales al sector privado de la economía capitalista, ya que impiden el descontrol de la masa monetaria y aseguran que pueda mantenerse en condiciones aceptables la circulación de mercancías (Parguez 2005: 47-48; Bougrine y Seccareccia 2006: 155-157).

2. Consecuencias para la aptitud redistributiva del tributo

Se pueden mencionar varios defectos de la teoría del circuito, como por ejemplo: no considerar el ahorro, entendido como el atesoramiento de dinero sin finalidad de consumo ni inversión, ni la especulación, como conductas determinantes de la cantidad de dinero creado por el sistema bancario y el Estado; la postulación de que la deuda pública que, casi sin excepción, coincide con el volumen de los déficit públicos, tiene la función de inmovilizar una masa de dinero igual al excedente de gasto público (Parguez 2000: 19-21), puesto que si se sostiene eso el efecto positivo del déficit público sobre la demanda se ve anulado; etc. Sin embargo, si se circunscribe la teoría del circuito a la descripción y explicación del dinero como una masa sujeta a etapas incesantes de flujo y reflujo, creo que su acierto es total. Y, por ese motivo, también me parece difícilmente discutible la postulación de que el tributo tiene, como única "función natural", la anulación de dinero y el control de la masa monetaria y, por consiguiente, de la inflación.

El tributo queda así despojado de su característica de ser una forma de "socialización del ingreso" por vía de su apropiación por el Estado; al contrario, al asegurar las condiciones dentro de las cuales es posible la inversión de las empresas y el consumo en general, es una de las herramientas mediante las cuales el Estado perfecciona la reproducción del sistema capitalista de producción, circulación y reparto del ingreso. En segundo lugar, el tributo no es tampoco la condición previa para que el Estado realice el gasto público; al contrario, el gasto público se determina en forma autónoma, a través de la potestad del Estado de emitir dinero, y el tributo, al anular dinero, neutraliza o contrarresta el efecto que tiene el lanzamiento a la economía de dinero a través de las compras, pagos de salarios y jubilaciones, etc, por parte del Estado. En tercer lugar, las finanzas públicas superavitarias no son una muestra de salud de la economía, sino exactamente lo opuesto: si el Estado recauda más que lo que gasta, está anulando más dinero del que crea, por lo cual, dado que la inversión y el consumo dependen de la cantidad de dinero disponible, en tal caso se está propiciando una crisis económica.

En lo que tiene que ver con la redistribución del ingreso, la teoría del circuito establece un contexto enteramente distinto para analizar los efectos que sobre ella puede tener el tributo. Por lo pronto, el tributo no es el "mediador" necesario de la redistribución del ingreso a través del gasto público. El Estado, si asigna el gasto de una forma desigualmente favorable a los sectores que tienen menos ingresos en virtud de la distribución que hace la economía capitalista privada, puede aumentar la participación de estos grupos en el ingreso nacional total y de esa forma cambiar la distribución de este último. Sin embargo, eso es totalmente independiente de la recaudación de tributos en términos de volumen: el nivel absoluto de gasto, y sobre todo la forma de asignarlo, no dependen de cuánto ni de quién se recaude.

Podemos pensar que, aun asumiendo que el tributo es esencialmente una herramienta de anulación de dinero, puede tener un efecto redistributivo. Ya que el dinero que se recauda está en manos de diferentes grupos sociales, con ingresos desiguales, si se pudiera concentrar el efecto recaudatorio en los sectores con mayores ingresos, y no recaudar nada (o recaudar poco) de los grupos con menores ingresos, la anulación de dinero disponible afectaría preferentemente a los grupos con mayores ingresos y por lo tanto cambiaría la distribución del ingreso nacional. Sin embargo, la aptitud redistributiva del tributo está más que condicionada por su función natural de control de la masa monetaria: dado que esta función exige concentrar la recaudación donde exista más dinero, y además donde ella sea más fácil, no es razonablemente pensable que las grandes estructuras tributarias se determinen por efectos secundarios o marginales, como la redistribución, por lo cual el eventual efecto redistributivo tendrá en todo caso alcances bastante limitados y pobres.

La conclusión anterior no es menor: significa que, si se acepta la redistribución del ingreso como un objetivo político relevante, no es totalmente despreciable estructurar los tributos en plan redistributivo, pero no es recomendable centrarse en los tributos para la redistribución, ya que no es dable esperar grandes logros en la materia a través de esa herramienta.

Vimos que el efecto redistributivo del ingreso que puede tener el tributo, con todas sus limitaciones, depende de que se pueda "dirigir" la recaudación a los sectores con mayores ingresos. Obviamente eso lleva a la pregunta: ¿dónde impacta económicamente cada tributo? Esa pregunta es la que intentaré responder en el apartado siguiente.

3. Traslación e incidencia de los tributos como presupuestos de su posible efecto redistributivo

4.1 Marco teórico

Pensar que los tributos impactan económicamente en forma exactamente igual a su estructura jurídica es una ingenuidad totalmente insostenible. Sea cual fuere el marco teórico que se adopte, nadie duda de que el impacto económico real del tributo depende de la traslación, esto es, de la capacidad de los contribuyentes (en sentido jurídico) de modificar sus precios de venta o de compra, de forma tal de neutralizar el efecto inmediato sobre sus ingresos netos que provoca la recaudación del tributo. (Stiglitz 516-517; Blanco 2012: 23; Laramie y Mair 2000: 178-179),

Esa asunción es, de por sí, otra limitación seria a las pretensiones de redistribución a través de los tributos: si no se tiene en cuenta la traslación, la implantación o un aumento del tributo que nominalmente afecte a grupos sociales que se supone de altos ingresos, puede terminar impactando en los más pobres, causando así el efecto exactamente contrario al buscado. Por lo tanto, es preciso al menos aproximarse a algunas hipótesis acerca de la traslación de los tributos.

La formulación de hipótesis acerca de la traslación de los tributos necesariamente debe hacerse dentro de un marco teórico, no en forma aislada. En efecto, toda explicación de un fenómeno, cualquiera sea el sector de la realidad al que pertenezca (desde un objeto celeste hasta una conducta social), nunca se realiza considerando puramente ese fenómeno, sino que invariablemente se enmarca el mismo en un conjunto coherente de hipótesis centrales, hipótesis adicionales y categorías y términos específicos; esto es lo que la epistemología contemporánea llama paradigmas o programas de investigación (Kuhn 2007: 95 y ss.; Blaug 27-30). En este trabajo trabajaré en el marco teórico del poskeynesianismo, y más específicamente con varias hipótesis centrales de Kalecki acerca de la estructura y dinámica de la economía capitalista.

En primer lugar, adoptaré el doble cuadro de Kalecki para expresar el producto de un país: como ingreso y como demanda (Kalecki 1984: 98; Laramie y Mair 2000: 85-86). En la columna del ingreso, la división del producto se realiza en función de la división de la sociedad en clases en sentido marxista de “conjunto de personas determinado por su posición respecto de los medios de producción”; desde ese punto de vista

supondremos dos clases básicas de capitalistas y trabajadores, además de otros grupos que se apropian de otras porciones secundarias del ingreso (jubilados y pensionistas, el Estado, etc.). En la columna de la demanda se expone el producto en función de si el mismo se destina a adquirir bienes o servicios (demanda en sentido propio), o se atesora y se saca del circuito de circulación (demanda de signo negativo). Sigue el cuadro:

Producto	
Ingreso	Demanda
Ganancias de los capitalista	+ Inversión
	+ Consumo de los capitalistas
	- Ahorro de los capitalistas
	+/- Balanza de comercio exterior
Salarios	+ Consumo de los trabajadores
Jubilaciones, pensiones, subsidios, etc.	+Consumo de jubilados, pensionistas, etc
Tributos	+ Gasto público[2]

La medición del efecto redistributivo del tributo se hará respecto de la columna de la izquierda, representativa del ingreso. Asumiendo la división básica en una clase capitalista y una clase trabajadora, lo que se tratará de determinar es, entonces, si el tributo puede disminuir el porcentaje de las ganancias empresarias y aumentar el porcentaje de los salarios, en ambos casos respecto del ingreso total. Véase que el planteo del problema de la redistribución, así como su medición, no se hacen sobre una base de cantidad de ingresos, sino de clases sociales y naturaleza de los ingresos; esto último sería viable, por ejemplo, en un marco teórico neoclásico, pero la adopción de un marco teórico alternativo, como el de Kalecki, no sólo altera el tipo de explicación sino

[2] En realidad Kalecki simplifica la participación del Estado en las dos columnas, colocando exclusivamente en la columna de la demanda, con signo positivo el déficit (ya que el Estado gasta más de lo que ingresa), y con signo negativo el superávit (ya que el Estado detrae más de lo que gasta). No obstante, dado que en este trabajo me propongo exponer específicamente el posible efecto redistributivo de los tributos, mantengo la separación en las dos columnas.

–como lo dije anteriormente- las categorías de análisis, como –por ejemplo- el modo de conformar los grupos de personas.

Algunos economistas marxistas actuales tienden, de todas formas, a hacer una distinción dentro de la clase trabajadora entendida como "conjunto de personas que vende su fuerza de trabajo": por un lado el personal de dirección de las empresas, y por otro lado los trabajadores productivos o ajenos al mando (Magdoff y Foster 2013: 10 y ss.; Kliman 2013: 13-17). Este subconjunto tendería a adoptar una conducta semejante a la de los capitalistas, no sólo en el plano estrictamente económico (por ejemplo, en cuanto a sus posibilidades y tendencias de consumo y ahorro), sino –consistentemente- en las relaciones sociales dependientes de la posición económica, como la reacción ante fenómenos sociales a gran escala, la adopción de ideologías, etc. Cuando lleguemos a la posibilidad de redistribuir el ingreso a través de los tributos se hará alguna reflexión en torno a este grupo.

4.2 Traslación de los diferentes tipos de tributos

Pasemos ahora a la traslación en concreto. Primero, definamos la traslación como una secuencia de una o más modificaciones de precios, realizadas por sujetos afectados con el tributo con el fin de restablecer su ingreso neto al nivel que tendrían sin la aplicación del tributo. En virtud de ello, la existencia o no de la traslación depende de la capacidad de los sujetos de modificar unilateralmente los precios. A este respecto adoptaré otra hipótesis de Kalecki: el modo de fijar el precio de las empresas depende de su grado de monopolio, variando desde un grado de monopolio total (representado con un 1) en el que la empresa puede reaccionar a cualquier incremento de costos con un aumento de precios, hasta un grado de monopolio nulo (representado con un 0), en el que la empresa tiene que aceptar pasivamente los precios que le ofrecen sus compradores, y por tanto tiene que absorber cualquier costo adicional, Se asumirá, además que: a) el grado de monopolio depende del tamaño de la empresa; y b) el grueso del producto corresponde a empresas de gran tamaño, con grados de monopolio más cercanos a 1 que a 0 (Kalecki 1984: 57 y ss.).

Lo anterior concierne a los precios de las empresas. Los demás sujetos también reciben precios por la venta de mercancías; en especial el salario de los trabajadores es el precio de la venta de su fuerza de trabajo. En principio supondremos que los sujetos distintos de los capitalistas tienen un grado de monopolio igual a 0, salvo en el caso de los

trabajadores organizados en sindicatos con fuerza significativa para lograr incrementos salariales significativos y duraderos.

Reuniendo ahora todas las premisas, las conclusiones acerca de la traslación serían sencillas: a) las empresas con alto grado de monopolio trasladarán los tributos que recaigan en ellas; b) las empresas con precios determinados por la demanda no trasladarán los tributos que se les apliquen; y c) los trabajadores y otros sujetos que reciben ingresos no trasladarán los tributos que recaigan sobre ellos, salvo en el caso de los trabajadores con organizaciones sindicales poderosas.

Lo anterior nos indica que, a efectos de determinar en forma de tendencia general si los tributos se trasladan o no, debemos distinguir los tributos a las empresas, y los tributos que podríamos llamar "personales", que recaen sobre los individuos fuera de la estructura empresarial. Desde el punto de vista de la composición de la recaudación, en Uruguay los impuestos a las empresas (en sus diversas modalidades: rentas, ventas, patrimonio, etc.) suman el 75% de los ingresos tributarios, mientras que alrededor del 25% de la recaudación corresponde a tributos personales[3]. Si agregamos que el grueso del producto está concentrado en empresas con alto grado de monopolio, la conclusión es clara: la mayor parte de la carga tributaria se traslada, y no recae económicamente sobre sus obligados jurídicos, cuales son los titulares de las empresas (sean personas físicas o entidades).

La traslación de los impuestos a las empresas, en especial del impuesto a la renta empresarial, ha sido confirmada empíricamente al menos en los Estados Unidos (Laramie y Mair 2000: 93-97). Si bien no existen mediciones acerca de la traslación de los tributos a las empresas en América Latina, es razonable suponer un comportamiento aproximadamente igual. En efecto, y si bien las economías latinoamericanas forman parte de la periferia económica, el capitalismo ha alcanzado en ellas un grado de madurez relativamente importante. Un rasgo específico de nuestras economías es la persistencia de un número importante de empresas de mediano y pequeño tamaño, lo cual disminuye el grado general de monopolio que hay que suponer para el total de las empresas, y por ende su capacidad general de traslación. Sin embargo, no parece que deba alterarse la conclusión general de que la mayor parte del producto está concentrado

[3] Fuente: Instituto Nacional de Estadística (www.ine.gub.uy), Finanzas Públicas, sección "Ingresos del gobierno central".

en empresas que, al menos en el mercado interno, tienen grados relevantes de monopolio. Por ejemplo, en el caso de Uruguay, de acuerdo con los datos de la oficina recaudadora de impuestos nacionales (Dirección General Impositiva – DGI), el 54% de la recaudación proviene de empresas con ingresos anuales superiores a US$ 7:, lo cual, para una economía de las dimensiones de la uruguaya, representa empresas de mediano y gran porte[4]

El otro gran grupo de tributos son los que podemos denominar tributos personales. Se trata de un conjunto heterogéneo que engloba impuestos a los salarios, a los dividendos, a los arrendamientos y a los dividendos distribuidos, principalmente. Tienen sin embargo una propiedad común, sumamente relevante a efectos de definir su traslación: su estructura jurídica los hace recaer en las personas en cuanto tales, por fuera de la estructura de las empresas. Eso determina que, en principio, estén por fuera del sistema de formación de precios de las empresas.

Dicha propiedad tiene un efecto relevante para determinar la posibilidad de su traslación, puesto que si esta última es un producto del grado de monopolio, y éste a su vez es una característica de cierto grupo de empresas, los tributos ajenos a las empresas no se ven afectados por ningún grado de monopolio. Por lo tanto, en principio podemos suponer que los tributos personales no se trasladan.

4.3 Efectos de los tributos en la distribución del ingreso luego de la traslación

Finalmente, estamos en condiciones de definir los efectos de los tributos en la distribución del ingreso, en función del tipo de tributo y su traslación. Comenzando con los tributos a las empresas, si éstas tienen grados relevantes de monopolio y trasladan los aumentos de los tributos, no se verán afectadas sus ganancias, lo cual obviamente no descarta que éstas disminuyan como consecuencia de otros factores simultáneos al aumento del tributo (por ejemplo, el estar en una fase descendente del ciclo económico). Otro tanto podría decirse de los intereses que son percibidos por el sector financiero, para el que podemos suponer un importante grado de monopolio.

En las empresas con precios determinados por la demanda, en cambio, la no traslación supone la disminución de sus ganancias si se está en una fase descendente del ciclo

[4] Fuente: www.dgi.gub.uy, Sección “Datos y series estadísticas”, subsección “Estadísticas tributarias”, cuadro “Estadísticas de recaudación IRAE”.

económico. Si el aumento de los tributos sin traslación se verifica en una fase ascendente del ciclo económico, probablemente no disminuya el volumen de las ganancias brutas de las empresas con precios determinados por la demanda, asumiendo que uno o más factores de la demanda siguen creciendo. Pero incluso en una fase ascendente del ciclo económico el aumento de las ganancias de estas empresas será menor que el de aquellas que trasladan su carga tributaria.

En consecuencia, debemos concluir que los aumentos de tributos a las empresas, cualquiera sea su tipo, provocan un desplazamiento de ganancias empresarias que desfavorece a las empresas medianas y pequeñas, y las reasigna a las empresas de gran tamaño. Ello implica, además, fortalecer el grado de monopolio de las empresas de gran tamaño. Lo anterior concierne a la forma de distribución de las ganancias empresarias entre los diferentes tipos de empresas; resta considerar el efecto de los aumentos de impuestos empresarios respecto del resto de los componentes del ingreso, a través de la traslación. Esto lo analizaré seguidamente, agregando para cada caso el efecto de los tributos que graven cada tipo de ingreso en sentido jurídico (es decir, formalmente gravando los arrendamientos, salarios, etc.).

En cuanto a los ingresos por arrendamientos, seguramente sus titulares se vean afectados por la traslación de los impuestos empresarios. Por otro lado, es discutible la capacidad de los arrendadores de trasladar el impuesto directo sobre sus ingresos a través del ajuste sus precios en los mismos términos que lo hace el sector empresario, pero en todo caso la porción del ingreso nacional que ellos representan es menor.

En cuanto a los salarios, comencemos diciendo que el aumento de los tributos a las empresas, operando aisladamente, significa una disminución de la masa monetaria total. Si las empresas que trasladan sus precios mantienen el volumen bruto de sus ganancias, la consecuencia necesaria es que los trabajadores pierden poder de compra, porque disminuye la cantidad nominal de dinero que se paga como salarios; es decir, el aumento de los tributos a las empresas disminuye la participación porcentual de los salarios en el ingreso nacional. Esta diminución significa o bien rebajas nominales en los salarios, o bien despidos y aumento de la desocupación. Esto sucede si la masa de dinero está totalmente estancada y no es posible, por cualquier motivo, crear dinero adicional. Si en cambio la masa de dinero crece por el aumento de otros componentes de la demanda que no sean los salarios (por ejemplo, el gasto público o las exportaciones),

sin que cambie la cantidad total de dinero destinada al pago de salarios, la traslación del tributo redistribuirá el ingreso adicional en favor de las ganancias empresarias a través de la captación por éstas del nuevo dinero surgido de la demanda agregada.

Por otro lado, los aumentos directos de los tributos sobre los salarios, en principio, disminuyen la participación de éstos en la distribución general del ingreso, ya que a diferencia de las empresas los trabajadores no tienen en ningún caso la capacidad de elevar unilateralmente el precio de su fuerza de trabajo (esto es, el salario) para compensar el aumento impositivo.

Los efectos adversos sobre la participación de los salarios en el ingreso nacional que derivan de los aumentos de los tributos a las empresas y de los tributos sobre los mismos salarios, sólo pueden compensarse mediante elevaciones de los salarios por la acción sindical, o la intervención directa del gobierno. Si las empresas tienen grados relevantes de monopolio, trasladarán a aumentos de sus precios las alzas salariales, tal como hacen con los aumentos tributarios. No obstante, si aceptamos con Kalecki (Kalecki, 1984: 177 y ss.) que, en determinado nivel, las empresas no pueden aumentar sus precios de forma de compensar totalmente las alzas de salarios, estas últimas comienzan a erosionar el grado de monopolio. Por lo tanto, el contrapeso a la traslación de los aumentos empresarios depende de la fuerza de los sindicatos de trabajadores, y/o a lo decidido que esté el gobierno a intervenir a favor de los aumentos salariales.

Sin embargo, el pronóstico acerca de estas "reestructuras" fuertes de la distribución del ingreso en un sentido favorable a los salarios, es pesimista. Como ellas se basan en un poder creciente de las organizaciones de los trabajadores, o en la intervención estatal, que son factores siempre mirados como amenazas por los capitalistas como clase, más tarde o más temprano se activarán acciones sociales de las clases dominantes que, traducidas en decisiones estatales, restituyan el poder de fijación del salario en decisiones unilaterales de los capitalistas (Kalecki 1984, 159 y ss. en relación con las políticas de "ocupación plena). Esta hipótesis, de infeliz confirmación por el viraje estructural del capitalismo a fines del siglo XX (Duménil y Lévy, 2007: 41 y ss., 128 y ss.), significa –entre muchas otras cosas- la pérdida de capacidad de los trabajadores de reaccionar frente a las alzas de precios de los empresarios, debido al debilitamiento de los sindicatos. Si, en cambio, los trabajadores tuvieran la fuerza suficiente para resistir

con éxito un embate de esas dimensiones, se estaría en un escenario en el que podría ponerse en jaque la pervivencia del mismo modo de producción capitalista.

Dentro del conjunto general de los trabajadores, distinguimos en 4.1 el subconjunto del "personal de dirección". Es de suponer que la hipótesis general de no traslación de los tributos a los salarios se extiende a estos trabajadores, a lo que debemos sumar que su ajenidad a las organizaciones sindicales normalmente los pone fuera de los aumentos de salarios logrados por las mismas. Si los aumentos de los impuestos a los salarios fueran selectivos, concentrándose en los salarios más elevados y dejando sin gravar, o gravando en menor medida, los salarios medios y bajos, se produciría una redistribución del ingreso que aumentaría la participación de los trabajadores de producción y disminuiría la del personal de dirección, en el total de los salarios, sin afectar la participación en el ingreso ni de las ganancias empresarias ni de los ingresos por intereses, arrendamientos y similares. ¿Qué significado tiene este efecto?

La respuesta no está en la teoría económica propiamente hablando, sino en la fundamentación ética y política de la redistribución del ingreso. En efecto, desde el punto de vista económico el efecto consecuencial de la disminución de los ingresos de los trabajadores es la paralela disminución de su consumo, lo que afecta negativamente la demanda agregada y la dinámica de la economía. Si se enfoca el tema desde el punto de vista ético, todo depende del tipo de justificación de la redistribución (o "igualación") del ingreso que se intente; un análisis de estas propuestas sería imposible, además de rebasar el objeto de este trabajo. Por lo pronto, si la redistribución o la "igualación" de ingresos se propone como un objetivo ético y político de gran alcance, la redistribución que proporcionalmente disminuye los ingresos de los "trabajadores privilegiados" y aumenta los de los "trabajadores de producción", sin modificar otro tipo de ingresos, tiene un alcance bastante limitado en términos de poder social. Puede que en los países capitalistas centrales ese efecto sea más relevante a la luz del volumen de ingresos de ese sector privilegiado de trabajadores, pero en América Latina seguramente no signifique una gran alteración en la distribución del ingreso.

Finalmente, veamos qué sucede con otros tributos de tipo personal. Los tributos a los dividendos distribuidos por las empresas tendrían un comportamiento igual a los tributos directos a las empresas, salvo cuando los socios o accionistas actuaran como un tercero respecto de aquellas, pues en tal caso el tributo no sería considerado como un

costo y no se trasladaría. En este caso disminuiría en forma definitiva la participación en el ingreso de las ganancias empresarias. Sin embargo, los tributos de este tipo suelen ser de baja importancia recaudatoria, y además el efecto excluye a los capitalistas titulares de "empresas familiares" o de pocos socios, muy comunes en América Latina.

En cuanto a los impuestos a los activos personales, que no están afectados la actividad empresarial aunque sean de propiedad de los capitalistas (inmuebles, activos financieros, etc.), parece que son difícilmente trasladables, ya que al estar totalmente alejados de la estructura de las empresas no puede suponerse que se incluyan entre los costos de las mismas a los efectos de la fijación de sus precios. No obstante, su aptitud de redistribución del ingreso es, en principio, nula: en el doble cuadro de Kalecki que hemos adoptado como base de análisis, estos impuestos podrían calificarse como gravámenes al ahorro, que es un componente –negativo- de la demanda, no del ingreso. A lo sumo, podría afectar los ingresos de los rentistas y arrendadores, pero como sabemos estos últimos ingresos representan una porción pequeña del ingreso nacional. De todos modos, por ese mismo motivo estos impuestos tienen una importante aptitud de estimular los componentes positivos de la demanda por la vía de desestimular un componente negativo, aun cuando carezca de efectos redistributivos.

En suma, y si por "redistribución" entendemos una reasignación del ingreso nacional en favor de los trabajadores, jubilados y pensionistas, debemos concluir que: a) los tributos a las empresas no tienen ningún efecto redistributivo, sino que, al contrario, provocan un aumento de la participación de las ganancias empresarias en el ingreso nacional, y aun más, aumentan la porción de ganancias empresarias que corresponde a las grandes empresas; b) algunos tributos personales, como los que gravan los intereses y los dividendos distribuidos, tienen un efecto redistributivo modesto.

Dado que, por otro lado, la importancia recaudatoria de los tributos personales es comparativamente muy menor (en Uruguay, apenas la cuarta parte del total), la conclusión general es que la posibilidad de que los tributos tengan un efecto redistributivo en favor de los trabajadores, jubilados y pensionistas, es despreciable.

4. Conclusiones

Como conclusiones de lo expuesto, debemos decir que:

a. El tributo no es una forma de allegar recursos al estado, sino una forma de anulación de dinero circulante. Por lo tanto, el tributo no es una forma de socialización del ingreso nacional ni la condición necesaria para que el Estado lleve a cabo el gasto público.
b. Como consecuencia de lo anterior, el tributo no tiene un efecto redistributivo del ingreso mediato o indirecto.
c. Los efectos del tributo en sí en la distribución del ingreso no dependen de su estructura jurídica, sino de su traslación.
d. Para cumplir con su función de anulación del dinero, en las economías capitalistas medianamente maduras la mayor parte de los tributos recaen sobre las empresas, lo que significa que en su mayoría se trasladan, dado que –a su vez- la mayoría de la actividad empresarial se desarrolla con grados relevantes de monopolio.
e. Como consecuencia de lo anterior, la mayor parte de los tributos a las empresas tiene un efecto de redistribución regresiva, ya que disminuye las ganancias de las empresas medianas y pequeñas y de los trabajadores.
f. Los tributos a los salarios tienen en principio un efecto redistributivo regresivo ya que disminuyen la participación de los salarios en el ingreso nacional. Este efecto puede atenuarse por la acción de los sindicatos, pero se trata de un efecto sólo parcial y temporalmente limitado.
g. Los tributos a los dividendos distribuidos y los intereses de personas físicas en buena parte no se trasladarán, salvo que estén imibricados en la estructura de una empresa. De todos modos, la baja importancia recaudatoria de estos impuestos significa que el efecto redistributivo que puede tener su ausencia de traslación es también muy bajo.
h. Los tributos a los activos personales no tienen ningún efecto redistributivo del ingreso, aunque son positivos para la demanda agregada.

La síntesis de las conclusiones anteriores es que los tributos tienen, tendencialmente, un efecto redistributivo regresivo del ingreso, y que las posibilidades reales de tener un efecto redistributivo en favor de los salarios son extremadamente bajas y de escaso alcance.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amatucci, Andrea (2008): "El rol de la capacidad contributiva en el ámbito del concepto de tributo", en AA.VV.: El tributo y su aplicación: perspectivas para el siglo XXI (César García Novoa-Catalina Hoyos Jiménez: coordinadores), tomo I, Marcial Pons, Buenos Aires.

Blanco, Andrés (2012): "Los efectos de los tributos", en Revista Tributaria, No. 226, Montevideo.

Blaug, Mark (2006): The methodology of economics, Cambridge University Press, Cambridge.

Bougrine, Hassan y Seccareccia, Mario (2006): "El papel de los impuestos en la economía nacional", en AA.VV.: Teorías monetarias posekeynesianas, Akal, Madrid.

Duménil, Gérard y Lévy, Dominique (2007): Crisis y salida de la crisis, FCE, México.

Fischer, Stanley; Dornbusch, Rudiger y Schmalensee, Richard (s.f.): Economía, McGraw-Hill, Madrid.

Kalecki, Michal (1984): Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista, FCE, México.

Kliman, Andrew (2013): Can redistribution income rescue capitalism?, Marxist-Humanist Initiative, Nueva York.

Kuhn, Thomas (2007): "Conmensurabilidad, comparabilidad y comunicabilidad", en ¿Qué son las revoluciones científicas y otros ensayos, Paidós, Buenos Aires.

Laramie, Anthony y Mair, Douglas (2000): A dynamic theory of taxation, Edward Elgar, Cheltenham.

Magdoff, Fred y Foster, John Bellamy (2013): "Class war and Labor's declining share", en Monthly Review, vol. 64, No. 10, Nueva York.

Parguez, Alain (2000): A monetary theory of public finance, edición electrónica en http://www.neties.com/presentation%20ap.html.

Parguez, Alain (2005): “Moneda y capitalismo: la teoría del circuito monetario”, en AA.VV.: Confrontaciones monetarias: marxistas y poskeynesianos en América Latina, CLACSO, Buenos Aires.

Rawls, John (1997): Teoría de la justicia, FCE, México.

Stiglitz, Joseph (2003): La economía del sector público, Antoni Bosch, Barcelona.