

EL IMPUESTO AL CONSUMO: UNA CRITICA

Murray N. Rothbard

La economía neoclásica mantiene desde hace mucho tiempo que, desde el punto de vista fiscal, un impuesto a las ganancias es mejor que un impuesto específico al consumo ya que, además de los ingresos obtenidos (aún asumiendo que sean iguales en ambos casos) el impuesto al consumo distorsiona la asignación de recursos de las preferencias de los consumidores.

Igual que en otros casos, cuando los economistas se apresuran a juzgar diversos cursos de acción como “superiores” u “óptimos” debe señalarse que el supuesto *ceteris paribus* que subyace en ese juicio -en este caso, por ejemplo, que el ingreso total es el mismo- no siempre se mantiene en la vida real. Debemos comprender que la naturaleza misma de específico impuesto puede conducir a que en última instancia un ingreso fiscal resulte mayor o menor que otro. Supongamos, por ejemplo, que todos los impuestos que hoy existen fueran abrogados y que la misma suma total a partir de ahora se recaude a través de impuestos de capitación. Esto haría que cada persona de determinado país pague el mismo impuesto para financiar el gobierno central, las provincias y los municipios. Esto significaría desde luego que habría que dividir los ingresos fiscales totales por el número de habitantes, por ejemplo, mayores de edad. Esto eventualmente podría arrojar una cifra sencillamente imposible de pagar. Por tanto, el economista no puede decir que el impuesto a la renta o, a los efectos, cualquier otro impuesto, es mejor que otro desde el punto de vista del contribuyente puesto que el ingreso fiscal total es muchas veces una función del tipo de impuesto de que se trate. También debe incluirse en este análisis que el economista no puede desconocer que cuando se habla desde el punto de vista del contribuyente se debe de tener en cuenta las estructuras subjetivas de valoración. Incluso si el ingreso total que debe pagar el contribuyente resulta ser lo mismo en el caso del impuesto A y en el caso del impuesto B puede, aun en ese caso, tener una apreciación muy distinta respecto de cada uno de los dos impuestos. Debe tenerse presente que los impuestos a las ganancias se recaudan a través de un examen de virtualmente todos los aspectos privados del contribuyente. Cada contribuyente está obligado por ley a tener comprobantes de sus ingresos y deducciones y llenar una serie de planillas y responder diversas preguntas.

Formas del impuesto al consumo

No es nuevo el debate por parte de los economistas acerca de si es mejor un impuesto al consumo o un impuesto a las ganancias. Antes de entrar al segundo paso de nuestro análisis, es decir una crítica del impuesto al consumo como sustituto del impuesto a las ganancias, debe señalarse que muchas de las propuestas significan agregar nuevos

Este ensayo apareció originalmente en *The Review of Austrian Economics*, vol. 7, N° 2 (1994). Autorización para traducir, adaptar y publicar en *Libertas*.

impuestos al consumo a la ya muy complicada estructura fiscal. En otros términos, al observar que los niveles del impuesto a las ganancias han llegado a límites difíciles de sobrepasar, algunos economistas proponen agregar nuevos impuestos al consumo.

Pero empecemos ahora analizando el impuesto al consumo como si la propuesta consistiera en sustituirla por el impuesto a las ganancias, manteniendo, claro está el ingreso fiscal en el mismo nivel. Esto fue originalmente propuesto por Irving Fisher(1). En esta propuesta habría una tasa a las ganancias a las cuales habría que deducir su consumo neto. A este mecanismo complicado inventado por Fisher debe agregarse el impuesto al valor agregado. En este caso, en lugar de cada individuo, cada empresa estaría sujeta al seguimiento burocrático ya que cada una debería declarar su ingreso y sus gastos pagando cierto impuesto al ingreso neto o agregado. Esto produciría una malasignación de los recursos ya que, por ejemplo, habría un fuerte incentivo para la integración vertical dado que cuanto menos transacciones comerciales tengan lugar, menor serán las veces que repercute el impuesto. También como ha sucedido en distintos lugares donde se aplica el impuesto al valor agregado aparecen incentivos de facturas que no corresponden a transacciones reales al efecto de inflar los gastos y así reducir el valor agregado. A mi juicio, manteniendo los demás factores constantes, un impuesto a las ventas es más simple y distorsiona menos los precios relativos que el impuesto al valor agregado. Un tercer tipo de impuesto al consumo sería un impuesto concentrado en las ventas minoristas que es en última instancia una variante del impuesto a las ventas. Los impuestos de este tipo tienen la ventaja, sobre el impuesto a las ganancias y el impuesto al valor agregado, de que las intromisiones gubernamentales resultan menores.

Analicemos los méritos o deméritos de un impuesto al consumo frente a un impuesto a las ganancias, dejando por ahora de lado el asunto de la interferencia burocrática. El impuesto a las ganancias se basa en el principio de la habilidad o la capacidad de pago. El impuesto al consumo, por otra parte, grava una manifestación indirecta de la capacidad contributiva.

Proporcionalidad y progresividad

Una de las supuestas virtudes del impuesto al consumo es que el impuesto a las ganancias es generalmente progresivo mientras que el impuesto al consumo es proporcional. En primer lugar, tengamos en cuenta que, por ejemplo, el impuesto al consumo que concibió Fisher es progresivo.

Pero tenemos que analizar si la progresividad realmente es el problema. Tomemos dos individuos. Uno que gana \$10.000 al año y el otro \$100.000. Tomemos dos sistemas alternativos de impuestos: uno proporcional y el otro progresivo. En el sistema progresivo, nuestro caso, las tasas van del 1 al 15%. Supongamos ahora que el sistema proporcional sea del 30%. Esto quiere decir que en el sistema progresivo la persona de más bajos ingresos pagaría \$100 al año y el más rico \$15.000. Sin embargo, en el sistema proporcional el de más bajos ingresos pagaría \$3.000 en lugar de \$100 mientras que el

más rico pagaría \$30.000 en lugar de \$15.000. Desde luego que el estado gasta siempre los ingresos que recibe en diversos grupos y siempre hay así subsidios cruzados puesto que el que recibe fondos del gobierno de una u otra manera no necesariamente coincide con lo que pagó y, debe notarse que tampoco hay aquí ventajas netas de un grupo patrimonial frente a otro(2). En última instancia, hay dos grupos antagónicos que se crean como lo ha señalado Calhoun(3). Se trata de los contribuyentes netos y de los que consuman el fruto de los impuestos.

El problema del impuesto al ahorro

El argumento mayor por el cual se sostiene que debe reemplazarse el impuesto a las ganancias por un impuesto al consumo consiste en sostener que los ahorros ya no estarían sujetos al impuesto. Un impuesto al consumo, se dice, gravaría, como su nombre lo indica, al consumo y no al ahorro. Este es un punto de gran importancia puesto que en no pocos casos es también sostenido por economistas que adhieren al mercado libre (especialmente los “supply-siders”), lo cual sorprende vivamente.

Los consumidores en el proceso de mercado deciden cómo distribuir sus ingresos entre consumo y ahorro. Esta proporción de consumo respecto del ahorro, tal como la Escuela Austríaca nos enseña, está a su vez determinado por la preferencia temporal de cada uno, esto es, la forma en que prefiere bienes presentes respecto de bienes futuros. Cada persona está continuamente asignando su ingreso entre consumo presente y consumo futuro y, como queda dicho, cada uno lo hace en base a su preferencia temporal. Por tanto, decir que el consumo debe ser gravado y no el ahorro resulta necesariamente contrario a las preferencias voluntarias y a las elecciones de las personas en el mercado. Por lo tanto, carece de sentido sostener que se ahorra “poco” o se consume “mucho” y que, por tanto, los impuestos al ahorro deben removerse y toda la presión fiscal debe recaer al consumo. Queda claro que proceder en esta dirección altera las manifestaciones de los consumidores. En resumen, no hay criterio para establecer lo que es “muy bajo” o “muy alto” ya sea en el consumo o en el ahorro ya que, por definición, la distribución óptima la hace el consumidor. Los “supply-siders” se consideran herederos de Adam Smith y, en cierto sentido, pueden tener razón ya que este autor ha escrito algunos párrafos muy controvertidos sobre el impuesto a “los bienes de lujo” y las “leyes sobre la usura”, lo cual cambia las posiciones relativas de consumo y ahorro de un modo artificial(4).

En realidad, como es sabido, todo ahorro se dirige a mayor consumo en el futuro. Un consumo presente potencial se deja de lado al efecto de obtener un aumento en el consumo futuro(5). Es cierto que el ahorro conduce a un aumento en la oferta de los bienes de consumo en el futuro. Ese es el motivo precisamente por el cual la gente ahorra pero, aunque esta situación es sabida, ¿por qué el consumidor no ahorra *todo* su ingreso? Claramente es debido a que la preferencia temporal del presente frente al futuro está indicando cuál es la distribución adecuada. Cada persona usa en este sentido su ingreso de acuerdo a su escala de valores. Cualquier *otra* asignación del ingreso, cualquier otro

cambio en las proporciones satisfecerá sus necesidades en un nivel más bajo que el que había decidido. En este sentido, como insinuábamos al principio, tanto el impuesto a la renta como el impuesto al consumo penaliza el nivel de vida presente y futuro del contribuyente.

La imposibilidad del impuesto al consumo

Habiendo aclarado los conceptos anteriores de ahorro y consumo, ahora vamos a examinar la *posibilidad* del impuesto al consumo, esto es, trataremos de mostrar que este tipo de impuestos afecta necesariamente el ahorro. En otros términos, para simplificar, si quisiéramos establecer un impuesto *solamente* al consumo, no podríamos hacerlo.

Tomemos primero el plan de Irving Fisher que apunta en última instancia a gravar solamente el consumo. Para ir por pasos tomemos primero el caso del señor Jones que gana anualmente \$100.000. Supongamos que su preferencia temporal hace que gaste el 90% de su ingreso en consumo y el 10% lo asigne a ahorro-inversión. Dado este supuesto, gastará \$90.000 por año en consumo e invertirá el restante \$10.000. Supongamos ahora que el gobierno establece un impuesto del 20% al ingreso de Jones y que su preferencia temporal se mantiene igual. En este caso, la ratio consumo-ahorro se mantendrá en 90:10, de modo que, después del impuesto al ingreso tendrá disponible \$80.000 y, por tanto, su consumo será de \$72.000 e invertirá \$8.000 por año(6).

Ahora vamos de lleno a Irving Fisher. Supongamos que en lugar de un impuesto a la renta, el gobierno decide establecer un impuesto al consumo del 20% anual. Fisher mantiene que dicho impuesto recaerá solamente en el consumo y no en el ahorro (en este caso de Jones). Pero esta afirmación es del todo incorrecta. En primer término, por lo que hemos escrito recién (véase nota 6): al aumentar su impuesto al consumo tendrá un menor ingreso disponible lo cual cambiará su preferencia temporal, situación que necesariamente termina sacrificando el ahorro. En segundo término, repitamos nuevamente que el proceso ahorro-inversión implica consumo futuro y si este es afectado se afecta el origen mismo del proceso. Ya que el consumo futuro será gravado con la misma tasa que el consumo presente se grava hoy, no podemos concluir que los ahorros tendrán una situación ventajosa y un estímulo, lo cual nos hace concluir que no habrá ningún cambio a favor del ahorro y la inversión *como consecuencia* del aumento del impuesto al consumo. En suma, cualquier tipo de impuesto, ya sea a la renta o al consumo, necesariamente reducirá el ingreso. Si el esquema de la preferencia temporal se mantiene inalterado, habrá necesariamente una reducción en el consumo y en el ahorro.

Ahora comparemos nuestro análisis del impuesto a la renta y el impuesto al consumo para concluir que si Jones sigue gastando el 90% de su ingreso neto en consumo y el 10% en ahorro-inversión, su ingreso neto, en nuestro ejemplo, se reducirá en \$15.000 en lugar de \$20.000 y su consumo total será de \$76.000 y su ahorro-inversión \$9.000. En otras palabras, el 20% del impuesto al consumo para el caso de Jones será equivalente al 15%

por ciento del impuesto a su renta y arreglará la proporción consumo-ahorro concordantemente(7).

Pero volvamos ahora al impuesto general a las ventas. Podríamos decir que este impuesto estará sujeto a los mismos problemas que el impuesto al consumo de Fisher. Dado que el impuesto al consumo presente y futuro será gravado del mismo modo, el contribuyente tratará de reducir su consumo futuro y su consumo presente. Pero en el caso del impuesto a las ventas se ve una complicación adicional: el supuesto falaz de que los impuestos a las ventas pueden ser trasladados al consumidor. En verdad, el impuesto a las ventas no puede ser trasladado en ningún caso.

Consideremos que los precios están determinados por la interacción de la oferta (el stock de bienes disponibles para la venta) y por la demanda de ese bien. Si el gobierno introduce un impuesto a las ventas del 20%, los vendedores tendrán una pérdida del 20%, pero no puede elevar los precios para cubrir esos costos. Los precios siempre tienden a establecerse al nivel que permite el máximo de ingreso neto. Si los vendedores simplemente pudieran trasladar aquel 20% de sus costos a los consumidores ¿por qué debieron esperar a que aparezca el impuesto? Los precios ya estaban en el nivel más alto para cada empresa. Cada aumento en el costo, por tanto, tendrá que ser absorbido por la empresa, no puede ser trasladado al consumidor. Pongámoslo de otra manera: el impuesto no cambió el stock disponible para los consumidores, ese stock ya fue producido. Las estructuras de demanda no cambiaron y no hay razón para que lo hagan. Si la demanda y la oferta no cambiaron tampoco lo hará el precio. O, mirando la situación desde el punto de vista de la demanda y oferta monetaria debemos concluir que no hay razón alguna para que se produzcan cambios en la demanda de dinero, por tanto, los precios se mantendrán iguales.

Se podrá decir que si bien la traslación no puede ocurrir inmediatamente, esto puede ocurrir en el largo plazo cuando se vea que los factores de producción han disminuido su oferta. Es cierto que los precios aumentarán en el largo plazo debido a bajas en la productividad pero no hay tal cosa como traslación.

Sin duda que no podemos decir que la caída en la oferta debido al impuesto afectará todos los precios de la misma manera, dependerá de las elasticidades y de la estructura valorativa y del comportamiento del factor laboral(8). Entonces, lo que aparentemente es de sentido común en cuanto a la traslación del impuesto a las ventas al consumidor, es del todo incorrecto por los motivos antes apuntados. Por el contrario, el impacto será sobre los ingresos netos de las empresas vendedoras. Más aún, estas pérdidas afectarán los factores de producción tierra y trabajo y por tanto la renta y el salario. Una vez más el alegado impuesto al consumo se transforma a través del proceso de mercado a un impuesto al ingreso. Esta incomprensión se debe a que aún no es del todo comprendida la noción económica fundamental de que el valor está determinado solamente por la interacción del stock producido con la valoración subjetiva y la correspondiente demanda

de ese stock. La noción marshalliana contiene la ilusión de que costos más altos pueden elevar precios.

Conclusiones

Nos parece que el análisis económico tiende a concentrarse demasiado en las formas con que se presenta al impuesto en lugar del monto total que significa. Esto distrae la atención y nos aparta de la cuestión central, cual es el monto del producto social que puede sustraerse de los productores. Es particularmente llamativo que alguno de los economistas que se presentan como partidarios del mercado abierto han entrado por la variante de discutir aspectos formales de la política fiscal, dejando de lado el antes aludido aspecto central(9). Incluso cuando se analiza la curva Laffer la atención es puesta en el máximo ingreso que pueda obtener el fisco en lugar de minimizar el impacto fiscal. Juan Bautista Say ha explicado el conflicto entre dos grupos: los contribuyentes y los recaudadores. Say denuncia “la noción prevalente de que los valores pagados por la comunidad para el servicio público retornan ese valor”. Say comenta que esto es “una gruesa falacia y un pretexto para el derroche y la dilapidación [...] el valor pagado a los gobiernos por parte de los contribuyentes es entregado sin ningún retorno equivalente”. Por otra parte, Say denuncia la “falsa y peligrosa conclusión” de algunos economistas que sostienen que el consumo gubernamental aumenta la riqueza. Y que “si estos principios se limitaran solamente a los libros, uno podría absorber el problema [...]”. Pero estas nociones “han sido puestas en práctica por los agentes de la autoridad pública que se aprovechan de este error y este absurdo a punta de bayoneta”(10). Según Say el impuesto es

La transferencia de una porción del producto nacional desde las manos de los individuos al gobierno para el consumo público [...] Es virtualmente una carga impuesta sobre los individuos por el poder [...] para el propósito de consumir lo que considera apropiado a expensas del público.(11)

Pero el impuesto, según Say, no es meramente un juego de suma cero. Al aplicar los impuestos se afecta la producción. Así dice Say:

Los impuestos privan al productor de un producto que hubiera destinado a una mayor gratificación [...] o se hubiera convertido en una ganancia si hubiera podido darle un uso adecuado [...] por tanto, esa substracción disminuye la producción en lugar de aumentar la capacidad productiva.

Las recomendaciones de J. B. Say eran claras y consistentes con las conclusiones del presente ensayo: “El mejor esquema de finanzas públicas es gastar lo menos posible, y el mejor impuesto es siempre el de menor peso”.(12)

Este ensayo apareció originalmente en *The Review of Austrian Economics*, vol. 7, N° 2 (1994). Autorización para traducir, adaptar y publicar en *Libertas*.

- (1) Véase por ejemplo Irving y Herbert N. Fisher, *Constructive Income Taxation* (New York: Harper, 1942).
- (2) Para un análisis más detenido de este tema, véase Murray N. Rothbard, *Power and Market: Government and the Economy* (Kansas City: Sheed Andrews & McMeel, 1977) p. 120 y ss.
- (3) John C. Calhoun, *A Disquisition on Government* (New York: Liberals Arts Press, 1953) p. 16-18.
- (4) Véase en este sentido Roger W. Garrison “West’s ‘Cantillon and Adam Smith’: A Comment”, *Journal of Libertarian Studies* 7 (otoño de 1985).
- (5) Vamos a dejar de lado aquí los problemas que aparecen en las estadísticas de las cuentas nacionales. En este sentido véase M. N. Rothbard, *America’s Great Depression* (New York: Richardson & Snyder, 1983) p. 296-304 y Robert Batemarco, “GNP, PPR, and the Standard of Living”, *Review of Austrian Economics* 1 (1987).
- (6) Es muy importante subrayar acá que en realidad si su ingreso se reduce, su preferencia temporal también cambiará, lo cual conducirá a que su consumo sea proporcionalmente más alto al ahorro.
- (7) Si el ingreso neto está definido como el ingreso bruto menos el monto que paga en impuestos y, para Jones, el consumo es el 90% del ingreso neto, un 20% del impuesto al consumo sobre \$100.000 de ingreso será equivalente al 15% de impuesto sobre ese ingreso. La fórmula básica es

$$N = \frac{G}{1 + tc}$$

en donde G = ingreso bruto, t = tasa impositiva al consumo, y c = consumo del ingreso neto presente. N = G - T por definición, donde T es el monto pagado en concepto de impuesto al consumo.

- (8) Véase Harry Gunnison Brown, “The Incidence of a General Sales Tax”, en *Readings in the Economics of Taxation*, R. Musgrave y C. Shoup, eds. (Homewood, Ill: Irwin, 1959) p. 330-39.
- (9) En una última reforma en Estados Unidos (1986) se ve claramente los aspectos medulares que se dejan de lado en materia impositiva.
- (10) *A Treatise on Political Economy* (Philadelphia: Claxton, Remsen & Heffelfinger, 1880) p. 412-15.
- (11) *Op. cit.*, p. 446.
- (12) *Op. cit.*, p. 449.