

Universidad Católica de Cuyo
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Sede San Luis
Contador Público.



Trabajo Final de Carrera:

Intervencionismo fiscal: Daños directos e indirectos de la implementación del impuesto progresivo a las ganancias en una economía libre.

Autor: Diaz Yuvel Facundo Andrés.

Director: C.P. Herrera Walter.

San Luis, junio del 2021.

PÁGINA DE EVALUACIÓN

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUYO – SEDE SAN LUIS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

CARRERA: Contador Público.

TÍTULO DEL TRABAJO FINAL:

INTERVENCIONISMO FISCAL: Daños directos e indirectos de la implementación del impuesto progresivo a las ganancias en una economía libre.

AUTOR: DIAZ YUVEL, Facundo Andrés.

DIRECTOR: C.P. HERRERA, Walter.

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN:

NOTA:

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

Agradezco más que nada a Dios y la Santísima Virgen por regalarme el don de la vida y por ayudarme con su amparo a persistir en la consecución de mis propósitos. A mis padres Juan y Nancy, y mi hermano Aaron, quienes me acompañaron en esta difícil pero linda carrera y me apoyaron tanto económica como emocionalmente en todo momento. A mi novia Flavia por alentarme a no bajar los brazos en cada una de las situaciones extremas que me tocaron vivir en el proceso y por su grata compañía compartiendo éxitos y fracasos, pero siempre a mi lado brindándome su cariño y amor incondicional. A mis hermanos de la vida Franco, Carlos, Iván, Marcos, Lucas, Augusto; amigos de la universidad Ezequiel, Paul, Lucas con los cuales compartí gran parte de mi carrera. A los profesores de la facultad que me formaron y en particular a mi director de tesis Walter Herrera quien me brindó todo su tiempo y conocimiento durante el cursado de la carrera y el proyecto mismo.

ÍNDICE.

Contenido

RESUMEN.	5
INTERVENCIONISMO FISCAL: DAÑOS DIRECTOS E INDIRECTOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL IMPUESTO PROGRESIVO A LAS GANANCIAS EN UNA ECONOMÍA LIBRE.	6
INTRODUCCIÓN.	6
FUNDAMENTACIÓN.	7
PROBLEMA.	7
HIPÓTESIS.	7
OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICO.	7
Objetivo general:	7
Objetivos específicos:	8
METODOLOGÍA A UTILIZAR.	8
APORTES DE LA INVESTIGACIÓN Y/O SU CONTRIBUCIÓN AL CONOCIMIENTO.	9
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA TESIS.	9
MARCO TEÓRICO: REFERENCIAL Y CONCEPTUAL.	10
CAPITULO I	12
NOCIONES ETICAS Y MORALES	12
Acto humano y acto moral.	12
Objeto, fin y circunstancia.	13
NOCIONES DE DERECHO, JUSTICIA Y LEY.	14
Ley en sentido material y mandato o legislación.	15
Legislación como instrumento del impuesto.	18
La “justicia social” e igualdad.	20
La injusticia de la “justicia social”.	20
Igualdad de oportunidades y resultados.	22
CAPITULO II	28
CONSECUENCIAS ECONOMICAS DE LA INTERVENCION DEL ESTADO EN EL MERCADO	28
Tipos de intervención.	29
Efectos directos de la intervención sobre la utilidad.	29

Intervención binaria.	31
Impuesto a los ingresos.	34
Impuesto a las ingresos neutral y progresivo.	35
Gasto gubernamental.	37
Inflación.	40
CAPITULO III	44
RESEÑA HISTÓRICA DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	44
Impuesto a los Réditos en Argentina.	46
EFFECTOS DEL IMPUESTO PROGRESIVO A LAS GANANCIAS EN EL MERCADO	49
El mercado.	49
<i>Precio.</i>	50
<i>Consumidor, empresario y dueño de factores de producción.</i>	51
Función empresarial: ganancia y pérdida.	52
Bienes de capital, capital y capitalismo.	57
Efectos del crédito en la estructura productiva como consecuencia del aumento previo del ahorro voluntario.	59
<i>Tasa o tipo de interés.</i>	59
<i>Primero: disparidad de beneficios en las distintas etapas productivas.</i>	61
<i>Segundo: el efecto de la disminución del tipo de interés sobre los precios de mercado de los bienes de capital.</i>	63
<i>Tercero: el "Efecto Ricardo".</i>	64
Trabajo y salario.	67
PROPÓSITO DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL IMPUESTO PROGRESIVO A LAS GANANCIAS Y SUS EFECTOS REALES EN LA ECONOMÍA.	72
Efectos reales en la economía.	74
Obstaculización de la movilidad social ascendente y descendente.	75
Alteración de posiciones patrimoniales relativas.	76
Tendencia regresiva de salarios en términos reales.	77
CONCLUSION.	78
BIBLIOGRAFÍA.	80

RESUMEN.

A partir del estudio de la acción humana, cuya base es la moral, se intenta fundamentar las causas y los efectos del intervencionismo fiscal en el libre mercado. Referido a las causas, cuáles son los incentivos de los gobiernos para avanzar en la aplicación de sistemas tributarios cada vez más asfixiantes; y los efectos que estas políticas generan en la economía de libre mercado.

Las políticas altamente intervencionistas lesionan derechos inalienables del individuo, las cuales se apartan del concepto de Derecho, Ley y Justicia; de allí los efectos opuestos a los esperados.

Se desarrollan los tres tipos de intervencionismo fiscal (autística, binaria y triangular) en general. Y en particular la Intervención Binaria haciendo hincapié en el Impuesto Progresivo a las Ganancias, no desde la perspectiva técnica del impuesto mismo, sino desde una perspectiva moral, política y económica, y a partir de esta última los efectos nocivos que trae aparejado sobre la movilidad social, las situaciones patrimoniales relativas y los salarios en términos reales. En definitiva, las consecuencias sobre desarrollo económico y la calidad de vida de las personas.

SUMMARY.

Starting from the study of human action, whose basis is morality, an attempt is made to establish the causes and effects of fiscal intervention in the free market. Referring to the causes, what are the incentives of governments to advance in the application of tax systems that are increasingly suffocating; and the effects that these policies generate in the free market economy.

Highly interventionist policies injure inalienable rights of the individual, which deviate from the concept of Law and Justice; hence the opposite effects to those expected.

The three types of fiscal interventionism (autistic, binary and triangular) are developed in general. And in particular the Binary Intervention, emphasizing the Progressive Income Tax, not from the technical perspective of the tax itself, but from a moral, political and economic perspective, and from the latter the harmful effects that it brings about on social mobility, the relative financial situations and wages in real terms. In short, the consequences on economic development and the quality of life of people.

INTERVENCIONISMO FISCAL: DAÑOS DIRECTOS E INDIRECTOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL IMPUESTO PROGRESIVO A LAS GANANCIAS EN UNA ECONOMÍA LIBRE.

INTRODUCCIÓN.

Es de suma importancia plantearse cómo actúa el ser humano en sociedad y cómo dispone y asigna los recursos obtenidos con el fruto de su trabajo por medio de la interacción con otras personas que, a su vez, persiguen distintos intereses particulares, y que a partir de transacciones voluntarias generan un sistema de cooperación social que da como resultado registros históricos de transmisión de información denominados precios; los cuales motivan a que los agentes económicos se coordinen y tomen decisiones; todo esto en un contexto libre de coacción estatal.

Para abordar el estudio en cuestión, es necesario cimentar las bases de la acción humana desde una perspectiva moral, del derecho, la ley y la justicia; y si en base a estos postulados se justifica la intervención fiscal del Estado; si en la consecución de sus funciones genera transgresiones, vulnera o lesiona dichos principios y si los fines justifican los medios.

Se explicará también lo que sucede cuando el Estado interviene fiscalmente en la economía, dándose como consecuencia desviaciones en la toma de decisiones de los agentes económicos, que derivan en asignación de recursos en sentidos opuestos a los que se pretendía; a lo que, como consecuencia, se traduce en fluctuaciones artificiales (motivadas por políticas implementadas por el aparato estatal) en el ahorro, la inversión, el capital y los salarios reales.

En lo que respecta al impuesto progresivo a las ganancias, en principio, los mismos distorsionan las señales que indican dinámicamente a las empresas dónde deben invertir y dónde desinvertir, socavando así la soberanía del consumidor propia de la economía de mercado.

FUNDAMENTACIÓN.

Se optó por desarrollar el presente tema dada la importancia que prima en el conocimiento acerca de las consecuencias que trae aparejada la intervención fiscal en el desarrollo económico, ya que existen efectos que se ven y otros que no, a partir de dicho accionar por parte del Estado.

Prevalece también en la opinión pública la idea de aplicar impuestos progresivos a las ganancias para redistribuir riqueza y así lograr igualdad material en la sociedad, es decir sacarles a unos para darle a otros, sin medir las consecuencias que traen aparejadas dichas políticas.

PROBLEMA.

¿El intervencionismo fiscal es conforme a la moral?

¿Cuáles son los efectos que genera el impuesto progresivo a las ganancias a nivel socio-económico?

¿Cuáles son los motivos de su implementación por parte del Estado o bajo qué conceptos lo aplica?

HIPÓTESIS.

A partir de la implementación del impuesto progresivo a las ganancias se genera:

1. Obstaculización de la movilidad social ascendente y descendente.
2. Alteración de posiciones patrimoniales relativas.
3. Tendencia regresiva de salarios en términos reales.

OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICO.

Objetivo general:

Exponer los efectos que provoca el intervencionismo fiscal en la economía, sus fundamentos éticos y morales, seguido de un análisis basado en teoría económica y técnica impositiva. A posteriori centrar el estudio en el impuesto progresivo a las ganancias, los daños de su implementación a nivel macroeconómico, tomando como referencia las bases planteadas al inicio del trabajo.

Objetivos específicos:

Desarrollar el análisis y explicación partiendo desde las bases morales de dichas políticas.

Indagar acerca de la teoría económica aplicada al intervencionismo fiscal.

Investigar la legislación argentina en relación a la presión fiscal sobre el producto.

Determinar causa y efectos de las políticas fiscales progresivas y en consecuencia las medidas necesarias a tomar para contrarrestar los perjuicios generados por el Estado en dicho rol.

METODOLOGÍA A UTILIZAR.

En base a la intención del autor, la metodología a utilizar será Explicativa, ya que por medio de esta se busca encontrar las razones o causas que ocasionan ciertos fenómenos. Su objetivo último es explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste. Están orientados a la comprobación de hipótesis causales de tercer grado; esto es, identificación y análisis de las causales (variables independientes) y sus resultados, los que se expresan en hechos verificables (variables dependientes). Se revelan las causas y efectos de lo estudiado a partir de una explicación del fenómeno de forma deductiva a partir de teorías o leyes. La investigación explicativa genera definiciones operativas referidas al fenómeno estudiado y proporciona un modelo más cercano a la realidad del objeto de estudio. Se utiliza esta metodología ya que el propósito del presente trabajo consiste en establecer los cimientos de la acción humana sobre los que se estructurarán las teorías económicas que darán formato al objeto de estudio (intervencionismo fiscal) y la consecuente obtención de respuestas que justifiquen de manera objetiva las causas y efectos de la implementación del impuesto progresivo a las ganancias en particular.

La estrategia metodológica principal a utilizar será Cualitativa, entendiéndose esta como aquella que consiste en la construcción o generación de una teoría a partir de una serie de proposiciones extraídas de un cuerpo teórico que servirá de punto de partida al investigador, para lo cual no es necesario extraer una muestra representativa, sino una muestra teórica conformada por uno o más casos. Pese a que las metodologías cualitativas están reservadas a la construcción o generación de teorías, a partir de una serie de observaciones de la realidad objeto de estudio. Se trabajará con bibliografía referente que exponga principios teóricos económicos y fiscales, y su contrastación con la realidad empírica relativa. Desde la perspectiva Cuantitativa, se expondrán datos históricos (mediciones, estadísticas, etc.) en relación al tema planteado.

APORTES DE LA INVESTIGACIÓN Y/O SU CONTRIBUCIÓN AL CONOCIMIENTO.

El presente proyecto busca contribuir a la profundización de aquellas cuestiones referentes al rol del Estado en la economía desde la perspectiva fiscal; útil tanto para estudiantes de ciencias económicas como para quienes se desempeñan en cargos públicos, ya sean legisladores, funcionarios o administradores de recursos públicos. También para aquellos emprendedores que, a la hora de llevar a cabo un proyecto de inversión, sepan a lo que se enfrentan.

Pero principalmente para aquellos profesionales en ciencias económicas (contadores públicos, licenciados en administración de empresas, etc.) cuyo conocimiento del tema es primordial, y que a partir del mismo puedan comprender el trasfondo de la intervención fiscal en general y del impuesto progresivo a las ganancias en particular, no solo desde lo técnico que amerita a la profesión en sí, sino desde el análisis económico que sustenta dicho tecnicismo.

BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA TESIS.

Consistirá en establecer los cimientos fundamentales sobre los que se apoyarán los demás conceptos bajo análisis (moralidad de la intervención). Partiendo desde lo teórico (principios económicos e impositivos) hacia lo empírico, las causas y los efectos (desviaciones). El objeto es completar cada uno de los postulados con teoría y datos, arribando a conclusiones parciales de cada tema objeto de estudio. La primera etapa consistirá en establecer las acepciones etimológicas y morales de la intervención fiscal del Estado. En la segunda etapa los tipos de intervencionismo y los efectos inherentes a los mismos. En la tercera etapa, a efectos de contextualizar, se abordarán temas relacionados a la economía que hacen al incentivo del hombre a producir y obtener ganancias, el ahorro, la inversión, el capital y los precios. En la cuarta etapa la descripción del sistema impositivo argentino, los impuestos progresivos y a posteriori sus efectos en los incentivos sobre el ahorro, la inversión, el capital y los salarios. Por ultimo las conclusiones y recomendaciones.

MARCO TEÓRICO: REFERENCIAL Y CONCEPTUAL.

La propuesta del presente trabajo es abarcar el estudio de la materia desde la base fundamental de todo acto humano que es La Moral; y a partir de ésta, articular los demás argumentos respecto al rol del Estado interventor y su avance sobre los derechos del individuo. San Juan Pablo II en su encíclica *Centesimus Annus* expresó: “El hombre tiende hacia el bien, pero es también capaz del mal; puede trascender su interés inmediato y, sin embargo, permanece vinculado a él. El orden social será tanto más sólido cuanto más tenga en cuenta este hecho y no oponga el interés individual al de la sociedad en su conjunto, sino que busque más bien los modos de su fructuosa coordinación. De hecho, donde el interés individual es suprimido violentamente, queda sustituido por un oneroso y opresivo sistema de control burocrático que esteriliza toda iniciativa y creatividad. Cuando los hombres se creen en posesión del secreto de una organización social perfecta que hace imposible el mal, piensan también que pueden usar todos los medios, incluso la violencia o la mentira, para realizarla”¹.

Los principales referentes de la teoría económica que incursionaron en el estudio de la intervención del Estado en el libre mercado, y en lo que respecta principalmente al presente trabajo (Intervencionismo Fiscal), fueron los intelectuales de la Escuela Austriaca de Economía Ludwig Von Mises (29 de septiembre de 1881 – 10 de octubre de 1973), Friedrich August Von Hayek (8 de mayo de 1899 – 23 de marzo de 1992) y Murray N. Rothbard (2 de marzo de 1926 – 7 de enero de 1995) entre otros destacados. Pero fueron éstos, quienes fragmentaron minuciosamente y estudiaron en profundidad los tipos de intervencionismo estatal en la sociedad abierta por medio del estudio de la acción humana que abarcó aspectos morales, aplicado a teoría económica y la correspondiente evidencia empírica. Según los autores “Mantener en funcionamiento el aparato estatal de fuerza y compulsión exige el consumo de trabajo y de bienes. La gestión estatal es, sin embargo, en la mayoría de los casos, tan pobre e ineficaz que más bien provoca pérdidas que ganancias. Los poderes públicos no tienen, por eso, otro remedio que acudir a las medidas tributarias. Para nutrir el presupuesto, han de exigir de los ciudadanos una porción de su respectivo patrimonio o renta”².

“Los Estados son, en la práctica, los que realizan la gran masa de intervenciones, ya que en la sociedad el Estado es la única organización que está legalmente autorizada para hacer uso de la violencia y la única entidad que legalmente obtiene sus ingresos de una imposición compulsiva”³.

¹ SAN JUAN PABLO II. (1991). *Centesimus Annus*. Roma, Punto 25.

² VON MISES, LUDWIG. (1949). *La acción humana: tratado de economía*. Unión Editorial S.A., España, pág. 1167.

³ ROTHBARD, MURRAY N. (1962). *El hombre, la economía y el estado: tratado sobre principios de economía volumen II*. Unión Editorial S.A., España, pág. 393.

En base a estos postulados, los autores dividen el intervencionismo estatal en tres partes: La *intervención autística*, *intervención binaria* e *intervención triangular*. A efectos de contextualizar, se hará foco en la *intervención binaria* la cual consiste en aquella acción por la cual “[...] el que interviene fuerza al sujeto a hacer un intercambio u obsequio al primero, queda ejemplificada con los impuestos, la conscripción y el servicio obligatorio de integrar jurados. La esclavitud es otro ejemplo de intercambio coercitivo entre el dueño y el esclavo”⁴.

Alberto Benegas Lynch (h) en su obra “*Fundamentos de análisis económico*”, hace alusión a los efectos del impuesto progresivo a las ganancias en una economía abierta aplicando un exhaustivo análisis de la teoría económica por medio de la cual arriba a dicho fundamento: “A diferencia del impuesto proporcional que significa alícuotas iguales, el impuesto progresivo implica que la alícuota está en progresión con el monto del objeto imponible. Habitualmente a medida que los impuestos aumentan, tiende a ser mayor la proporción que se destina al consumo con respecto al ahorro, lo cual hace que el impuesto progresivo afecte progresivamente la acumulación de capital. Impuesto progresivo es, en realidad, un castigo progresivo a la eficacia, puesto que cuanto mejor sirve un individuo a sus semejantes, más que proporcional será el castigo fiscal que sufrirá”⁵.

En 1848, Karl Marx y Friedrich Engels propusieron la instrumentación de un impuesto progresivo para "despojar de modo gradual a la burguesía de la totalidad del capital, transfiriendo al Estado todos los instrumentos de producción". Aunque el comunismo fracasó, persiste la idea del impuesto progresivo como manera de alcanzar la "justicia social".

Para Friedrich A. Von Hayek “los impuestos progresivos tuvieron un origen fraudulento que invocaba falsos pretextos. Los problemas del sistema fiscal progresivo se encuentran estrechamente relacionados con la esfera tributaria y los mecanismos de estructura fiscal, pero afectan considerablemente un amplio rango de campos relacionados con la igualdad y la libertad. Mientras una carga proporcional parece ajustarse mejor a los criterios de igualdad política, el sistema fiscal progresivo deteriora los incentivos básicos de competencia en los mercados, y la posibilidad de obtener riqueza queda subordinada al voto democrático de mayorías. De esta forma, la economía fiscal queda sometida a las decisiones del poder legislativo”⁶. Uno de los objetivos de Hayek es identificar las transferencias ilegítimas del poder político.

⁴ Ibidem, pág. 394.

⁵ BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H). (1972). *Fundamentos de análisis económico*. Ediciones Sociedad Abierta & Grupo Unión, Argentina, pág. 371.

⁶ VON HAYEK, FRIEDRICH A. (1960). *Los Fundamentos de la libertad*. Unión Editorial, España. Cap. XX, pág. 685-706

CAPITULO I

NOCIONES ETICAS Y MORALES

Para comenzar el estudio del presente trabajo es necesario sentar las bases de la acción humana, estableciendo principios morales y éticos.

El objeto de la ética lo constituyen los actos humanos (conscientes y libres) y el objeto formal es la moralidad de los actos humanos, es decir, su bondad o malicia, su adecuación o no al fin último del hombre.

La ética esclarece el fin último del hombre, poniéndolo en la Bondad increada, Dios. Desde el punto de vista objetivo, Dios es el último fin del hombre, a cuya ley eterna debe adecuarse la humana voluntad libre.

Acto humano y acto moral.

Acto humano es aquél que el hombre realiza consciente y libremente y que por ello es responsable del mismo. Primero interviene el entendimiento; es decir, con la razón el hombre conoce el objeto y delibera si puede o debe tender hacia él o no. Una vez que lo conoce, la voluntad se inclina hacia él o lo rechaza. El hombre es dueño de sus actos solamente cuando intervienen el conocimiento y la voluntad libre, lo que lo hace responsable de ellos y al mismo tiempo, se puede hacer una valoración moral de los mismos.

Acto moral es el mismo acto humano deliberado, que además atiende a su relación con la norma de moralidad. El acto moral, subjetiva y formalmente considerado, consiste en la relación trascendental de conveniencia (acto bueno), o inconveniencia (acto malo), o irrelevancia (acto indiferente, si existe) que presenta el proceder del hombre respecto de su último fin. Esta norma que constituye la moralidad de los actos humanos se manifiesta próximamente por medio de la recta razón iluminada por la fe, y, remotamente, por la ley eterna de Dios. Etiquetamos una acción como acto moral, cuando el hombre la realiza libremente y con advertencia de la norma moral. La advertencia debe ser doble, conocer el acto en sí y su moralidad. Se dice que un acto moral es libre cuando es un acto consciente y querido.

Los elementos constitutivos de un acto moral son la advertencia en la inteligencia y el consentimiento en la voluntad. Solamente los aspectos conocidos de la acción son morales. La moralidad de los actos humanos viene determinada por tres parámetros: **el objeto, el fin y las circunstancias**. El juicio moral de un acto debe tener en cuenta no sólo la conducta externa sino la intención oculta, así como el proceso misterioso que une a ambas.

Objeto, fin y circunstancia.

El objeto es la materia de un acto humano. Si el objeto es malo, el acto será (objetivamente) malo; si el objeto es bueno, el acto será bueno dependiendo de las circunstancias y el fin. La acción de “hablar” puede tener varios objetos morales: se puede mentir, insultar, bendecir, alabar, difamar, calumniar, rezar, etc., puede ser un acto bueno o malo, dependiendo de lo que se diga.

Cualquier acto humano está siempre provisto de una moralidad intrínseca que le viene dada por la materia u objeto del acto. Hasta tal punto el objeto posee una moralidad intrínseca que a veces en virtud de ella el acto es de suyo malo cualesquiera que sean las intenciones.

Por consiguiente, un acto moral es susceptible de dos juicios. El primero es sobre el objeto en sí mismo y el segundo, más completo, es sobre el objeto en sí mismo y sobre la totalidad del acto, incluyendo las intenciones.

El fin o la intención es el propósito que la voluntad tiene al realizar un acto. Es un elemento esencial en la calificación moral de un acto. Ahora bien, el fin no justifica los medios. No es válido hacer un mal para obtener un bien. Cuando un acto es indiferente, es el fin el que lo convierte en bueno o en malo. Ej. Pasear, pero con idea de planear un robo. Un fin bueno nunca podrá convertir en bueno un acto malo. Ej. Robar al rico para darlo a los pobres; abortar por bien del matrimonio.

Las circunstancias son aquellas condiciones accidentales que pueden modificar la moralidad substancial que sin ellas tenía ya el acto humano. Responden a la pregunta: ¿dónde?, ¿quién?, ¿cuándo?, ¿cómo?, ¿con qué medios?

En base a estos parámetros basta con que uno de ello falle o sea malo para considerar el acto como *inmoral*.

Se desprende de estos postulados que “[...] el fin de la vida es la *felicidad*, lo cual es otra forma de decir que el hombre actúa para cambiar un estado menos satisfactorio por otro más satisfactorio. Sin duda que el estado más satisfactorio posible es la perfección, es decir, *Dios*. No resulta posible concebir que el hombre actúe para empeorar de estado desde el punto de vista de su escala jerárquica de valores. Entonces, a lo largo de la historia, el hombre se ha percatado que el recurrir o aceptar ciertas reglas morales de conducta, lo beneficia a él y al conjunto de la comunidad”⁷.

⁷ BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H). (1972). *Fundamentos...* op. cit., pág. 90-91.

NOCIONES DE DERECHO, JUSTICIA Y LEY.

El proceso de mercado y la economía en general no pueden operar sin un marco institucional que preserve los derechos de la persona, los cuales se sustentan, a su vez, en los criterios morales a que se ha hecho referencia precedentemente. Una de las implicancias lógicas de la acción humana es la libertad, la cual en el contexto social significa ausencia de coacción de carácter agresivo por parte de otros hombres, por tanto, se restringe el campo posible de acción en la medida en que se restringe la libertad. Pero para que se pueda proceder en el ejercicio de la misma, ésta debe basarse en valores absolutos, es decir, valores universales para que cada uno pueda encaminarse hacia sus particulares objetivos respetando las autonomías individuales de sus semejantes.

Los conceptos de justicia y derecho son inseparables del concepto de propiedad. La justicia significa el reconocimiento de lo que es de cada uno (“dar a cada uno lo suyo” – según Ulpiano) y no existe lo “suyo” si no hay propiedad. Suele dividirse a la justicia en dos aspectos, uno general, por el que ordena la conducta de las partes con el todo, es decir, la relación de los gobernados con el gobierno, por ejemplo, en el pago de impuestos. Otro particular que a su vez se subdivide en justicia conmutativa y justicia distributiva. El primer aspecto contempla la legislación que ordena la relación de las partes entre sí, como en los contratos entre particulares, mientras que en el segundo aspecto regula la relación del todo con las partes, como es el castigo al delincuente o los honores rendidos al prócer.

Muchas veces se recurre a la expresión de “justicia social” la cual es redundante ya que la justicia no puede ser mineral, vegetal ni animal, sino que sólo tiene sentido en el contexto de las relaciones sociales y a la vez es contradictoria en tanto contenga el aditamento “social” ya que se traduce en sacar a unos lo que les pertenece para dar a otros lo que no les pertenece, lo cual se opone a la idea de “dar a cada uno lo suyo”.

El derecho está también estrechamente vinculado a la propiedad, ya sea el mismo considerado objetiva o subjetivamente. Derecho objetivo se dice al ordenamiento social impuesto para realizar justicia, se trata de trasladar a la ley la idea de justicia; mientras que derecho subjetivo es la facultad que tiene el individuo, la cual es reconocida por la ley cuando ésta cumple su cometido de realizar justicia. La justicia debe reconocer y garantizar, a través de la ley, que cada uno tenga la facultad (el derecho) de usar y disponer de sus valores.

Todo derecho tiene como contrapartida una obligación. Si el gobierno impone obligaciones que, a su vez, se traducen en lesiones al derecho, en verdad se trata del otorgamiento de pseudoderechos. Un ejemplo claro es cuando se dice que la gente debe tener el derecho a una adecuada atención de la salud, a la necesaria educación, a una vivienda digna,

a un salario atractivo, etc., significa que otros tendrán la obligación de proporcionar aquellos beneficios, con lo cual se está lesionando el derecho de estos últimos. Distinto es sostener que una persona tiene derecho a disponer de su vivienda, salario, etc., lo cual significa la obligación universal para terceros de respetárselos.

Para cimentar el análisis del derecho es necesario saber qué es el *derecho natural*, “el cual parte de *naturalis*, en definitiva, significa que no es producto del designio humano, es decir, el derecho que no es el resultado de la legislación positiva, sino que existe antes que el legislador”⁸. De esta manera cualquier conducta que ha sido adoptada por la costumbre y el uso o cualquier ley escrita que contradiga la ley natural, debe ser considerada nula. Según Santo Tomás de Aquino: “La validez de la ley depende de la justicia. Pero en los asuntos humanos se dice que una cosa es justa cuando es acorde con las reglas de la razón: y, como ya hemos visto, la primera regla de la razón es la ley natural. Por tanto, todas las leyes promulgadas por los hombres están de acuerdo con la razón en la medida en que deriven de la ley natural. Si la ley humana difiere en algún aspecto con la ley natural no será más legal sino más bien corrupción de la ley”⁹. “El derecho natural reconoce la dignidad del ser humano, que es anterior y superior a la existencia del gobierno y, por ende, independiente de la voluntad del legislador. A esto hace referencia la célebre sentencia de la Corte Suprema de Estados Unidos: (“nuestros derechos a la vida, la libertad y propiedad, y otros derechos fundamentales no pueden ser sometidos al voto, ellos no dependen del resultado de ninguna elección”)¹⁰.

Si no hay criterio moral para establecer la ley positiva resulta lo mismo un contenido que otro, resulta lo mismo ordenar el bien que la mayor de las iniquidades. No se discute que la ley positiva es ley, lo que puede y debe discutirse es su justicia y por tanto si debe o no obedecerse. Debe considerarse su aspecto medular, su razón de ser, es decir, si la ley positiva se adecúa a la naturaleza del ser humano, al criterio moral que permite que cada hombre sea libre; al respecto, si la ley positiva traduce el respeto, la tolerancia y las normas de convivencia civilizada, todo lo cual no es inventado por el hombre, sino que puede descubrirlo por medio de la razón.

Ley en sentido material y mandato o legislación.

Es de suma importancia el significado e implicancias de los conceptos antes mencionados, ya que, mediante su análisis, podemos comprender cual es el sustento de los impuestos, los cuales se instrumentan mediante la legislación. Cuando se habla de legislación

⁸ Ibidem, pág. 414-415.

⁹ *Suma Teológica* (Biblioteca de Autores Cristianos, 1965, 1ª, 2ae, 95, 2).

¹⁰ BENEGAS LYNCH, ALBERTO (h). (1972). *Fundamentos...* o. cit., pág. 422.

o mandato, se hace referencia a la ley positiva la cual debería derivar de la Ley Natural, la cual, esta última, es descubierta por la razón, no fabricada por el hombre y anterior al legislador, que en síntesis es el valor justicia; “lo justo no deriva de la norma, sino que es la norma la que procede de lo que se considera justo”¹¹.

LEY en sentido material (en cuanto a su concepto esencial, su contenido) es una norma abstracta de contenido general que se aplica a toda persona por igual sin tener en cuenta circunstancia particular alguna, por ejemplo, prohibición de matar, robar o mentir, obligación de cumplir contratos o promesas, etc. La LEY consiste en mantener a los hombres en el ámbito de la justicia y cuya coacción no le impone más que una pura negación; se mantiene a la defensiva, defiende el derecho igual de todos. El fin de la LEY es impedir que reine la injusticia, estableciendo un marco de actuación para los seres humanos.

Mandato (aunque formalmente aparezca como una ley) es una legislación específica de contenido concreto que ordena hacer cosas determinadas en circunstancias particulares, por ejemplo, “leyes” administrativas, *legislación fiscal*, reglamentos, reglamentos de intervención, etc.

La LEY deja libertad para que cada ser humano actúe como desee, dentro del marco que ésta determine, y aproveche su conocimiento particular. La LEY crea un entorno de libertad para el desarrollo del plan de vida que cada quien elija, dentro del marco de la misma. Como la LEY es abstracta, no da ningún contenido concreto sobre lo que se tiene que hacer, solo impone límites. Mientras que el mandato, contrariamente, no deja libertad para actuar ni para aprovechar el conocimiento particular ya que el mismo obliga a actuar de manera concreta, constriñendo, coaccionando, forzando a desarrollar el comportamiento que está incluido en él mismo¹².

En el sistema de LEYES, cada individuo puede perseguir sus propios fines (los que tengan valor para él, respetando los marcos Legales, por ejemplo, disfrutar del fruto de su trabajo destinando el mismo a sus particulares intereses. En cambio, en el sistema de mandatos, cada ser humano no persigue sus propios fines sino los de aquel que manda. Comúnmente se disfraza de “ley” un mandato ya sea a partir de un argumento democrático como de persecución del bien común como, por ejemplo, evitar el calentamiento global, cuidar la naturaleza, quitar a los que más tienen para ayudar a los que menos tienen; para que no impacte de manera chocante o repulsiva en la sociedad y de esta manera se coaccione o limite la libertad obligando a perseguir unos fines que no son de los individuos en particular sino de aquel que manda. De

¹¹ JULIUS PAULUS, jurista romano del siglo III d. C., en *Digesto* 50-17-1.

¹² JESUS HUERTA DE SOTO. (2008). *Lecturas de economía política, volumen II*. Unión editorial. Pág. 144-145.

esta manera las LEYES hacen posible la paz social porque permite que los seres humanos cooperen con beneficio mutuo sin necesidad de compartir los mismos fines (mercado). En cambio, en el sistema de mandatos, es imprescindible que un fin concreto o una escala de fines concreta prepondere con carácter uniforme en toda la sociedad y se imponga a todos sus miembros; ya que como el mandato obliga a hacer cosas concretas y por tanto materializa el fin que persigue aquel que manda, ese fin se impone a todos. Entonces lo que era cooperación pacífica en el marco de la LEY, en el marco del mandato se convierte en una continua lucha por el poder político para imponer los fines particulares de un grupo al resto de la sociedad; y la paz se sustituye por la violencia y el conflicto, la destrucción y la guerra¹³.

Las LEYES (según fundamento naturalista) tienen un origen evolutivo y consuetudinario, surgen espontánea e institucionalmente como plasmación de la naturaleza humana. Y de esa forma evolutiva se ha generado un bagaje de conocimiento práctico inmenso que supera por mucho la capacidad de asimilación de cualquier mente humana por sabia que sea¹⁴. Los mandatos, en cambio, son creados deliberadamente, son lo que se llama legislación, surgen del gobierno (independiente mente si el mismo ha sido elegido o no democráticamente) y se fundamentan en el positivismo jurídico (es ley todo lo que emana del parlamento); es decir, todo lo que dicta el parlamento está legitimado sin importar que la ley consista en su sentido material, en el tamaño de los envases y su composición, etiqueta, etc. o decidir someter a un grupo por su ideología, o detraer compulsivamente recursos de la sociedad para financiar las operaciones gubernamentales, etc.

Por último, la LEY genera el orden espontáneo del mercado (proceso de cooperación social mediante intercambios voluntarios dentro de la LEY), el sistema capitalista y la paz. Mientras que el sistema basado en mandatos, impone un orden jerárquico (procede del griego *hieros*, sagrado; *archein*, mandar) es decir de forma piramidal.

Dicho esto, implementar un impuesto, con aprobación de un proyecto por parte del poder legislativo denominándolo “ley” es un error como concepto y contrario a la LEY en sentido material, ya que el mismo consiste en la utilización de la fuerza por parte del Estado, es decir, por amenaza directa de confiscación o prisión si no se realiza un pago, para hacerse de un porcentaje de la propiedad de las personas bajo su gobierno con el objeto de destinar dichos recursos a la consecución del bien común. Se estaría, entonces, en presencia de una situación tal que el fin (bien común) justifique los medios (coerción), yendo en contra de los principios

¹³ Ibidem. Pág. 149-151.

¹⁴ JESUS HUERTA DE SOTO. (2009). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión Editorial. IV edición. España, Pág. 25.

morales y de justicia que analizamos previamente. Cabría entonces preguntarse si el Estado (políticos y funcionarios) tienen superioridad moral frente al resto de la población como para estar habilitados de cometer acciones que son inmorales, ilegales y criminales si fuesen llevadas a cabo por una persona o un grupo de personas de la sociedad.

Legislación como instrumento del impuesto.

Con respecto a la consideración de la Ley como algo dado y más o menos inmutable, el gobernante tenía que obtener la aprobación para adoptar especiales medidas para las que reclamaba la colaboración de sus súbditos. La más importante de tales medidas era la relativa a los impuestos y fue la necesidad de obtener el consentimiento de tales medidas recaudatorias los que dieron origen a las instituciones parlamentarias¹⁵.

Todo estado para operar necesita de recursos, que previamente detrae del sector privado, pero para introducirse en este análisis, es necesario hacer distinción entre la autorización del gasto y el modo en que esa carga debe repartirse entre los distintos individuos y grupos. El presupuesto de un gobierno, considerado en su conjunto, constituye el plan de acción de una organización que le confiere a ciertos organismos autoridad para desempeñar determinadas tareas, y no un conjunto de proposiciones que contienen normas de recta conducta. La mayor parte de un presupuesto que contemple los gastos a realizar, no contiene ley alguna, sino que está integrado por instrucciones referentes a los fines y formas en que deben emplearse los medios de que el gobierno dispone. En este sentido, el presupuesto del gobierno de ninguna manera puede incluirse en el concepto de “ley en sentido material”. Una asamblea representativa que aprueba un plan de acción de un gobierno no actúa ciertamente como un cuerpo legislativo, en el sentido que suele darse al término, por ejemplo, en la separación de poderes, sino como el superior órgano del gobierno que da instrucciones que el ejecutivo debe llevar a cabo. La idea de que tales instrucciones dirigidas al gobierno por el hecho de denominarse “leyes”, dominan y modifican las normas aplicadas generalmente que pueden constituir un peligro si no se distinguen claramente ambas clases de leyes. En tal sentido desde el punto de vista del total de los ingresos del presupuesto procedentes de los impuestos a recaudar en un año, parte de decisiones que se toman respecto a particulares circunstancias, teniendo en cuenta que la imposición de la carga implica algunos problemas de justicia relativos, así como la decisión de repartir el coste entre los diversos individuos y grupos.

¹⁵ COURTENAY ILBERT, *Legislative Methods and Forms* (Oxford, 1901), p. 208: «El poder legislativo inglés surgió no con finalidades legislativas, sino recaudatorias. Su función principal no fue la de hacer leyes, sino la de asegurar recursos.»

Ahora bien, cuando el Estado hace uso de la legislación como instrumento de recaudación, es decir que no puede existir impuestos sin una legislación que los sustente, se genera una contradicción respecto al concepto de Ley en sentido material. En relación a esto podemos concebir la Ley como la organización colectiva del derecho individual de legítima defensa; es decir, todo ser humano por naturaleza tiende a defender *la vida, la libertad y la propiedad* ya que estos son los tres elementos que constituyen y conservan la vida, que se complementan entre sí y no pueden comprenderse aisladamente.

El hombre no puede vivir y disfrutar sino por una apropiación continua; es decir, por una continua aplicación de sus facultades sobre las cosas, o por el trabajo. De ahí la propiedad. Pero, de hecho, puede vivir y disfrutar, apropiándose del producto de las facultades de sus semejantes. De ahí la confiscación.

El mayor problema de la “ley” deriva cuando se la utiliza como instrumento de confiscación entendida esta como “acto de incautar o privar de posesiones o bienes para su incorporación al erario público, sin compensación”¹⁶.

Cuando la ley y la moral se contradicen, el ciudadano se encuentra ante la alternativa de perder la noción de moral o perder el respeto a la ley. “Pertenece de tal modo a la naturaleza de la ley hacer reinar la justicia, que ley y justicia son la misma cosa en la conciencia popular. Todos tenemos una fuerte disposición a considerar todo lo que es legal como legítimo, hasta el punto de que son muchos los que, falsamente, hacen derivar toda justicia de la ley. Basta que la ley ordene y consagre la expoliación para que ésta parezca justa y sagrada a muchas conciencias”¹⁷. La ley no debe apartarse de su verdadera función ni violar la propiedad en lugar de protegerla.

Cuando la ley quita a unos lo que les pertenece para dar a otros lo que no les pertenece, la ley perpetra en beneficio de un ciudadano en detrimento de los demás, un acto que ese ciudadano no podría realizar por sí mismo sin cometer un delito. Cuando cierta riqueza pasa de aquel que la ha adquirido, sin su consentimiento y sin compensación, a manos de quien no la ha creado, ya sea por la fuerza o por el engaño, se atenta contra la propiedad.

Cuando la Ley y la coacción mantienen al hombre en el ámbito de la justicia no le imponen más que una pura negación. Sólo le imponen la necesidad de abstenerse de hacer daño. No atenta contra su vida, su libertad y su propiedad al tiempo que salvaguardan los derechos de los demás. Se mantienen a la defensiva, mantienen el derecho igual de todos (derecho natural).

¹⁶ <https://dej.rae.es/lema/confiscaci%C3%B3n>

¹⁷ FRÉDÉRIC BASTIAT (2009). *Obras escogidas (edición y estudio preliminar de Francisco Cabrillo)*. La Ley. Unión editorial. Pág. 187.

En estos términos el fin de la Ley es impedir que reine la injusticia. Pero cuando la ley, por medio de su agente necesario, la fuerza o la coacción, impone un modo de trabajar, un método para enseñar, una fe o un culto, actúa sobre los hombres ya no de forma negativa sino positiva (derecho positivo). A partir de allí se hace la voluntad del legislador y no las propias de cada individuo¹⁸.

Nada se ingresa en el Tesoro Público, a favor de un ciudadano o grupo a no ser lo que los demás ciudadanos o grupos se han vistos forzados a ingresar.

En síntesis, podría decirse que la LEY es la fuerza común organizada para impedir la injusticia, la LEY es Justicia. Y en tal caso, Cabe preguntarse dónde terminan las atribuciones del legislador, ya que el mismo no puede tener un poder absoluto sobre las personas y sus propiedades, porque las mismas son anteriores a la Ley, el trabajo de ésta es rodearlas de garantías. La misión de la Ley no es otorgar derechos positivos, como, por ejemplo, derecho a la vivienda digna, al trabajo, a la salud, educación, ayuda social, etc.; sino impedir que el derecho de uno lesione o usurpe el derecho de otro. Tampoco debe justificarse la opresión de la persona o expoliación de sus propiedades con fines filantrópicos, ya que, como se dijo precedentemente, el fin de la misma es protegerlas¹⁹.

La “justicia social” e igualdad.

La injusticia de la “justicia social”.

Los argumentos más utilizados por los Estados para justificar el intervencionismo fiscal es que el mismo debe tapar los “fallos del mercado”, es decir, que debe intervenir subsidiariamente en aquellos sectores donde el mercado no llega, mediante asignación de recursos, función redistributiva y estabilizadora²⁰.

A partir de estas funciones que justifican la intervención del Estado, se ha instaurado en la sociedad la idea de “justicia social”. Pero ¿a qué refiere este concepto? Podría decirse, en base a lo detallado en los apartados precedentes, que Justicia, en un entorno de Ley en sentido material, encuadra a aquellos comportamientos humanos justos, es decir, cuando los mismo se llevan a cabo dentro del marco de la Ley en sentido material; y se considerarán injustos los actos humanos que violen dicha Ley abstracta general y que se aplica a todos por igual sin importar circunstancia particular alguna, de allí que la Justicia es ciega (representada como una

¹⁸ Ibidem, pág. 199.

¹⁹ Ibidem, pág. 224-229.

²⁰ CPN RAUL NOVILLO. (2019). *Administración financiera del Estado, Unidad I: El estado y sus funciones básicas*. Carrera de contador público, Universidad Católica de Cuyo. Pág. 6.

diosa con los ojos vendados), para establecer que quien debe impartir justicia no debe dejarse influenciar por las circunstancias particulares de las partes. “No procederás injustamente en los juicios; ni favorecerás al pobre, ni tendrás miramientos con el poderoso, sino que juzgaras con justicia a tu prójimo”²¹.

En el ámbito del mandato o legislación es cuando se corrompe el sentido de Justicia, ya que es reemplazado por el de “justicia social”, la cual es una impresión más o menos emotiva que produce en el juzgador el resultado de un proceso social, en un momento concreto y en relación con los fines del que manda. Como, por ejemplo, cuando en una sociedad se observa la brecha entre ricos y pobres, trabajadores y capitalistas, poseedores y desposeídos (sin importar si esta situación se generó dentro del marco de la ley, es decir, si el rico lo es por su mérito y de forma honesta y lícita de proceder), se utiliza el argumento de “justicia social” para que el Estado intervenga (de manera redistributiva y regulatoria) quitándole a los más ricos para dar a los más pobres. Este es el efecto arbitrario de la “justicia social” por la que, según el capricho o privilegio del que manda (político), se justifiquen las mayores injusticias que quepan concebir. Esto genera como efecto inseguridad jurídica, ya que quien juzga no lo hace en base a la Ley en sentido material, sino que, en base a apreciaciones subjetivas, toda la seguridad jurídica y todo el concepto de Justicia desaparecen²².

El concepto de “justicia social”, es usado como sinónimo de justicia distributiva dando lugar a la instauración de un sistema impositivo *progresivo*, el cual fue propuesto por Marx y Engels en 1848 como una forma de despojar a la burguesía de su capital, para luego ser transferido al Estado. Es utilizado como base de reclamos, apoyándose en el descontento que el éxito de algunos hombres produce en los menos afortunados, es decir, la envidia. Esto trae aparejado una fuerte amenaza a la libertad, ya que detrás de la “justicia social” se esconde la misma envidia. Cabe aclarar también la lucha por la libertad ha sido la de conseguir la igualdad de todos los seres humanos frente a la LEY, donde frente a las naturales diferencias entre los seres humanos ello deriva en la desigualdad de resultados.

Cada intento, por parte del Estado, de controlar las remuneraciones que las personas obtienen en el mercado mediante un sistema de *impuestos progresivos*, no solo redistribuye de modo violento (vía mandato o legislación) lo que el mercado ha distribuido, sino que implica un trato desigual frente a la LEY según el éxito que se haya conseguido en satisfacer las necesidades del prójimo. Así, cuanto mayor sea el éxito, más que proporcional será el castigo fiscal. De esta manera se origina una clase de sociedad en que todos sus rasgos básicos son

²¹ LA BILBIA. *Levítico 19:15*.

²² JESUS HUERTA DE SOTO. (2008). *Lecturas de...* op. cit. Pág. 191-199.

opuestos a la sociedad libre, en el cual, la autoridad decide lo que los individuos deberían hacer y cómo hacerlo. En definitiva, no solo la “justicia social” es injusta, sino que conduce a modelos totalitarios.

La “justicia social” sólo tiene sentido en un mundo estático, invariable, donde bienes y servicios se encuentren dados y el único problema sea cómo distribuirlos. “Sin embargo, en el mundo real, en el que los procesos de producción y distribución se verifican simultáneamente como consecuencia del ímpetu empresarial, no tiene ningún sentido analítico el concepto de «justicia social», que puede considerarse esencialmente inmoral en tres sentidos distintos: a) desde el punto de vista evolutivo, en la medida en que las prescripciones derivadas de la idea de la “justicia social” van en contra de los principios tradicionales del derecho de propiedad que se han formado de manera consuetudinaria y han hecho posible la civilización moderna; b) desde el punto de vista teórico, pues es imposible organizar la sociedad en base al principio de la “justicia social”, ya que la coacción sistemática que exige imponer un objetivo de redistribución de la renta imposibilita el libre ejercicio de la función empresarial y, por tanto, la creatividad y coordinación que hacen posible el desarrollo de la civilización; y c) desde el punto de vista ético, en la medida en que se viola el principio moral de que todo ser humano tiene derecho natural a los resultados de su propia creatividad empresarial”²³.

Igualdad de oportunidades y resultados.

Todos los partidarios de la igualdad material, afirman que es inmoral y peligroso tener una sociedad donde haya algunos que viven mucho mejor que otros y que, por tanto, el Estado debe redistribuir riqueza.

La postura igualitaria parece razonable y ética, pero cabe preguntarse si realmente lo es. En primer lugar, si acaso es cierto que una sociedad más igualitaria es siempre preferible o más moral que una con mayor desigualdad. ¿es superior una sociedad con mayor igualdad y menor calidad de vida que una con más desigualdad y mayor calidad de vida de la población? Pocos prefieren una sociedad donde todos están peor a una donde todos estén mejor sólo porque la primera sea más igualitaria. Y si eso es así entonces la igualdad no puede ser un bien moral superior.

Si la gente en las clases medias y populares apoya las propuestas redistributivas igualitarias no es porque crean en la igualdad como un valor en sí, sino porque creen que su situación particular mejorará al obtener nuevas regalías que el político le dará. Ningún político

²³ KIRZNER, ISRAEL M. (1989) *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*. Editorial digital Titivillus. Pág. 27 – 28.

prometerá la igualdad a las masas diciéndoles que las va a nivelar hacia quienes están más abajo. Lo que promete es que las va a nivelar hacia arriba sacándole dinero a los más ricos. Si bien a nivel político el discurso igualitario es rentable, pues promete más beneficios a las personas y explota la envidia recurriendo al odio de clases, lo cierto es que individualmente la gente no quiere ser igual al resto. Ésta es una verdad fundamental que destruye por completo la doctrina igualitarista: las personas prefieren la desigualdad porque quieren diferenciarse del resto. Todo el mundo desea que su hijo sea el líder, su hija la más linda, la más inteligente y así sucesivamente. La búsqueda de la superación está en la esencia del ser humano.

El punto es que en la naturaleza humana no está el buscar la igualdad con otros, sino nuestra prosperidad y la de nuestros cercanos. La desigualdad material es, por lo tanto, esencialmente un resultado inevitable de la naturaleza humana más profunda. Pero, además, todos los seres humanos son iguales en el sentido general de cómo el cerebro está estructurado siendo capaces del mismo tipo de emociones y motivaciones, la distinción radica a un nivel personal: existen diversas preferencias, valoraciones, hábitos, costumbres, inteligencias, aspecto físico, aptitudes y ADN, entre muchos otros factores. Si se permite actuar con libertad, esa diversidad se expresará de muchas formas que van desde la manera de vestir y actuar hasta los *ingresos*. Es por lo mismo absurdo pretender igualdad de resultados cuando la naturaleza ha hecho a los hombres tan desiguales por lo que el entorno, experiencias y cultura refuerzan esa diversidad. Esto es algo que debiera celebrarse y no condenarse. La gracia de la diversidad humana es precisamente que produce personas distintas, es decir, desiguales. Para tratar de igualar a los seres humanos se debería necesariamente recurrir a la violencia sistemática para suprimir la manifestación de las diferencias que caracterizan a cada individuo.

El igualitarismo material es profundamente inmoral porque para intentar alcanzarse debe basarse en el uso de la violencia sobre las personas, prohibiéndoles ser lo que son o beneficiarse del ejercicio de su libertad. Si se quisiera igualar a todos los jugadores de fútbol para que no haya un Messi, tendría que prohibirle al genio argentino jugar como juega o bien quitarle lo que gana para repartirlo de manera igualitaria entre todos los jugadores de fútbol, con lo cual le impide beneficiarse del ejercicio de su libertad, lo que es lo mismo que arrebatarle su libertad. Pero, además, como es obvio, si se aplicara esa política redistributiva los Messi de este mundo en las diversas áreas dejarían de existir, pues no tendrían incentivo alguno para desplegar sus talentos.

Si, por ejemplo, se asumiera por un minuto que la idea según la cual la desigualdad es inmoral, por definición correcta; entonces, como sociedad debería hacerse todo lo posible por castigar a los creadores de desigualdad y, no sólo eso, condenarlos públicamente como

inmorales por crear una sociedad más injusta. Para tener claro quiénes son esos individuos, primero es necesario entender cómo surge la desigualdad en un orden de mercado. Un caso podría ser, por ejemplo, un pueblo muy pobre pero muy igual, sin antibióticos, sin celulares ni computadoras, sin agua potable, sin electricidad, ni comodidades. Esta sociedad, desde un punto de vista igualitario, es perfectamente moral, pues no hay grandes diferencias de ingresos, oportunidades o calidad de vida. Pero en un determinado momento un hombre del pueblo, angustiado por la falta de alimentos para su familia, tiene la genial idea de inventar un invernadero. Al poco rato esa familia tendrá más alimento que las demás y, por cierto, más oportunidades de sobrevivir. Desde el punto de vista de la ética igualitaria, esta sociedad es ahora más inmoral que antes, pues se ha creado una desigualdad que no existía. Desigualdad que no sólo beneficiará al que inventó el invernadero, sino también a sus hijos, quienes no tienen ningún mérito por el ingenio de su padre y, por tanto, según ciertos igualitaristas, no merecen ese alimento más que otros niños que no tuvieron la suerte de tener un padre tan creativo. Ahora bien, después de un tiempo muchos comenzarán a copiar la nueva tecnología, generando un incremento en la calidad de vida de sus familias. Esto ocurrirá hasta que se generalice el uso de invernaderos y todo el mundo esté mejor. Pero el problema para el igualitarista está lejos de terminar. A poco andar, a otro habitante se le ocurre inventar una medicina para una peste que mataba a mucha gente. Como al principio la capacidad de producción de la medicina es limitada, sólo unos pocos podrán acceder a ella, creando una enorme desigualdad en materia de oportunidades para sobrevivir. Esto sería, desde un punto de vista igualitario, intolerable, pues antes había una sociedad donde todos tenían las mismas oportunidades en materia de salud y ahora hay una donde unos pocos se diferencian radicalmente de otros. Si por algún milagro los inventores de la medicina sobreviven a la persecución de los justicieros igualitarios, ocurrirá con ella lo que con el invernadero: tras el paso del tiempo, la nueva medicina se masificará y todos tendrán acceso a ella. En pocas palabras, habrá progreso universal e igualdad en términos de calidad de vida. Ésa es la historia del sistema de mercado. “Evidentemente, no se puede negar que, en el orden de mercado existente, no sólo los resultados, sino también las oportunidades iniciales de los distintos individuos son a menudo muy diversas, ya que están condicionadas por circunstancias ambientales, físicas y sociales que no dependen de ellos, pero que en muchos aspectos podrían ser modificadas por una acción del gobierno”²⁴.

Existe la idea de que el Estado puede proveer sin esfuerzo lo que es fundamental para la vida de todo ser humano, lo cual es una utopía; el crear el paraíso en la tierra, un lugar en el

²⁴ VON HAYEK, FRIEDRICH A. (1976). *Los fundamentos de la libertad*. Unión Editorial. Pág. 286.

que no exista responsabilidad ni obligaciones sobre las áreas más relevantes de la existencia, como si fuera posible de conseguir. Esto se debe a que en el planeta tierra, los recursos son escasos y las necesidades ilimitadas, no hay de todo para todos todo el tiempo, de lo contrario no tendría sentido hablar de economía, economización, incluso la palabra derroche no tendría sentido, al igual que la expresión “asignación de recursos”, ni tampoco los precios. La asignación de derechos de propiedad en una sociedad abierta implica que esos recursos están en las mejores manos, en el sentido de que el empresario para aumentar su patrimonio no tiene más remedio que servir a la comunidad, vendiendo medias, chocolates, verduras, autos, etc. En la medida que da en la tecla gana o si se equivoca pierde.

Pretender que el Estado, mediante vía imponible, genere igualdad de oportunidades y de resultados, trae aparejado algunas cuestiones de fondo. Ninguna persona puede ser obligada por la fuerza a satisfacer necesidades ajenas, pues nadie tiene derecho de propiedad sobre otro. Además, en la práctica lo que ocurre con estos esquemas de redistribución es que unos, los que pagan, son responsables por todos los demás que no pagan, lo cual es tremendamente injusto. Es simplemente falso que haya responsabilidad de todos por todos, lo que hay es una transferencia directa de responsabilidad de un grupo de la población a otros, la cual se materializa a través de una masiva expropiación de ingresos y capital. Cuando se utiliza la legislación (ley impositiva), para interferir en la búsqueda de los valores de las personas, estas intentaran eludirlas o quebrantarlas. “Muchos... creen en un código moral que justifica el obligar a las personas a dar gran parte de lo que producen para financiar ayudas a personas que no conocen con intenciones que quizás no aprueben. Cuando la ley se oponga a lo que muchas personas consideran moral y adecuado, éstas quebrantarán la ley, ya sea que esta se promulgue en nombre de un ideal noble, por ejemplo, “la igualdad”, como si lo es en pro del puro interés de un grupo a expensas de otro. Solo el temor al castigo, y no un sentimiento de justicia y moralidad, llevará a las personas a obedecer la ley”²⁵

De lo anterior se deriva que igualdad material y libertad son ideas enteramente incompatibles como proyecto político. Jamás habrá igualdad de oportunidades ni de resultados si se acepta la libertad, pues los seres humanos son por naturaleza desiguales y actuando en libertad llevarán a resultados que también lo son. Los esfuerzos que se pueden hacer son aquellos que apuntan a mejorar oportunidades, pero no a igualarlas si se pretende respetar la libertad y dignidad de las personas.

“Establézcase, por tanto, en primer lugar, que debe ser respetada la condición humana, que no se puede igualar en la sociedad civil lo alto con lo bajo. Los socialistas lo pretenden, es

²⁵ MILTON Y ROSE FRIEDMAN. (1979). *Libertad de elegir*. Ediciones Orbis S.A. Argentina. Pág. 205.

verdad, pero todo es vana tentativa contra la naturaleza de las cosas. Y hay por naturaleza entre los hombres muchas y grandes diferencias; no son iguales los talentos de todos, ni la habilidad, ni la salud, ni lo son las fuerzas; y de la inevitable diferencia de estas cosas brota espontáneamente la diferencia de fortuna. Todo esto en correlación perfecta con los usos y necesidades tanto de los particulares cuanto de la comunidad, pues que la vida en común precisa de aptitudes varias, de oficios diversos, al desempeño de los cuales se sienten impelidos los hombres, más que nada, por la diferente posición social de cada uno”²⁶.

El hecho de que todo proyecto igualitarista apele al Estado, un grupo de personas que controla el monopolio de la violencia, debiera ser prueba suficiente sobre esta inevitable oposición entre igualdad y libertad. La violencia y la libertad son incompatibles y siempre lo serán. La igualdad y la violencia van necesariamente de la mano, pues sólo a través de ella se puede pretender igualar aquello que la naturaleza, la suerte u otros factores, ha hecho diverso. La persecución de la igualdad es, por lo mismo, una empresa destinada al fracaso que necesariamente conducirá a un aumento permanente del control del Estado sobre la vida de las personas. “hay ... una enérgica y lícita pasión por la igualdad que incita a los hombres a desear intensamente ser poderosos y honrados. Esta pasión tiende a elevar al humilde al nivel del grande, pero existe también en el corazón humano un gusto perverso por la igualdad que lleva al débil a intentar menguar al poderoso hasta su propio nivel y conduce a los hombres a preferir la igualdad en la esclavitud a la desigualdad en la libertad”²⁷.

La verdad es que la única igualdad compatible con una sociedad de personas libres es la igualdad ante la ley y nunca a través de la ley. Ésa es la diferencia más relevante entre igualitaristas y quienes defienden la libertad: los primeros buscan igualar por la fuerza lo que por naturaleza o azar es diverso, aplicando distintas reglas a distintas personas; mientras los segundos reconocen una igualdad moral compartida por todos y que es la que justifica que se apliquen las mismas reglas a todas las personas, a pesar de las diferencias de hecho que existan entre ellas. El colectivismo, esto es, la idea de que el individuo debe someterse a un supuesto interés colectivo o general definido siempre por la autoridad que controla el Estado y que, supuestamente, encarna a la comunidad, es parte inescindible del igualitarismo material y es contrario a la igualdad moral. “Una sociedad que anteponga a la libertad la igualdad – en el sentido de los resultados – acabará sin una ni otra. El uso de la fuerza para lograr la igualdad destruirá la libertad, y la fuerza, introducida con buenas intenciones, acabara en manos de personas que la emplearan en pro de sus propios intereses. Por otra parte, una sociedad que

²⁶ LEÓN XIII. (1891). *Rerum novarum*. Roma. Punto 13.

²⁷ ALEXIS DE TOCQUEVILLE. (1971). *La democracia en América*. Aguilar, Madrid. Pag. 67-68.

ponga en primer lugar la libertad acabara teniendo, como afortunados subproductos, mayor libertad y mayor igualdad”²⁸.

²⁸ MILTON Y ROSE FRIEDMAN. (1979). *Libertad...* op. cit. Pag. 209.

CAPITULO II

CONSECUENCIAS ECONOMICAS DE LA INTERVENCION DEL ESTADO EN EL MERCADO

El presente trabajo consistirá en trazar el análisis económico de la sociedad libre, del mercado libre, es decir, bajo el supuesto de que no ocurren actos violentos dentro de la sociedad, ya se trate de personas o de bienes; una sociedad en el que las personas hacen entre sí tratos en forma pacífica y jamás recurren a la violencia. Modelo de mercado puramente libre.

Las acciones libres y voluntarias de los individuos se combinan ordenadamente dando lugar a procesos, tales como la formación de los precios, el ingreso, el dinero, el cálculo económico, las ganancias y pérdidas, y la producción; los cuales se analizarán consecuentemente.

El hecho de que toda persona, persiguiendo su propio interés, propugne los intereses de los demás constituye una conclusión a que llega el análisis económico y no un supuesto sobre el que se apoya. No por nada los primeros estudios analíticos de la economía fueron desarrollados por teólogos jesuitas de la Escuela de Salamanca (siglo XVI), al establecer las primeras teorías económicas modernas, defendiendo los beneficios de la propiedad privada a las actividades económicas, quienes a su vez se maravillaban, frente al descubrimiento de su época, de la armonía que reinaba en todo el mercado libre, y atribuían tal beneficio a una “mano oculta” o armonía divina.

La intervención consiste en el uso de fuerza física agresiva dentro de la sociedad; significa sustituir las acciones voluntarias por la coacción. El punto de partida es que no hay diferencia en que la aplicación de esa fuerza sea individual o grupal; la naturaleza económica y las consecuencias de la acción son las mismas.

Los Estados son, en la práctica, los que realizan la gran masa de intervenciones, ya que en la sociedad el Estado es la única organización que está legalmente autorizada para hacer uso de la violencia y la única entidad que legalmente obtiene sus ingresos de una imposición compulsiva.

Tipos de intervención.

Existen tres grandes categorías de intervenciones. En primer término, aquella en la cual el que interviene, o «agresor» (la persona o grupo que inicia la violencia), puede ordenar a un sujeto individual que haga o no haga ciertas cosas y cuando tales acciones solamente conciernen individualmente a la persona o a sus bienes. En suma, el que interviene puede restringir el uso de los bienes pertenecientes al individuo donde no está involucrado el intercambio con otros. Esto puede llamarse *intervención autística*, en la que la orden específica solamente comprende a un sujeto específico. Ocurre cuando el que interviene ejerce coerción sobre un sujeto sin recibir a cambio ningún bien o servicio; el homicidio, la obligación o prohibición a de alguna expresión oral o religiosa son ejemplos de este tipo de intervención. En segundo lugar, el que interviene puede llevar a cabo de manera compulsiva un intercambio entre otro individuo y él mismo, u obligar a otro a que le proporcione un «obsequio». En tal caso se está frente a una *intervención binaria*, ya que establece una relación hegemónica entre dos personas: el que interviene y el sujeto. Aquí quien interviene fuerza al sujeto a hacer un intercambio u obsequio al primero, ejemplo de ello son los *impuestos*, la conscripción y el servicio obligatorio de integrar jurados, la esclavitud también integraría esa categoría. En tercer lugar, el caso en que el invasor puede compeler o prohibir un intercambio entre un par de sujetos (los intercambios siempre tienen lugar entre dos personas). Esto es lo que se llama *intervención triangular*, en la que se crea una relación hegemónica entre el invasor y dos que intercambian, reales o potenciales; ejemplo de ello es el control de precios (prohibición de intercambios por encima o por debajo de un precio estipulado) y otorgamiento de licencias (prohibición de ciertos intercambios específicos entre personas). Todas estas intervenciones son ejemplos de relación hegemónica, donde la relación es de mandato y obediencia -a diferencia de la relación contractual del mercado, que es voluntaria y de mutuo beneficio-²⁹.

Efectos directos de la intervención sobre la utilidad.

La intervención tiene consecuencias directas e inmediatas sobre la utilidad de los que participan. Cuando la sociedad es libre y no hay intervención, cada uno procede de la manera que considere que elevará al máximo su utilidad, es decir, que lo llevará a la mejor de las situaciones, dentro de su escala de valores. Todo acto o intercambio dentro de la sociedad libre ocurre debido a que cada parte espera beneficiarse con él. El mercado libre lleva a su punto más alto la utilidad social, debido a que todos salen ganando en utilidad con su actividad libre y voluntaria. La intervención coercitiva, en cambio, significa que los individuos sujetos a coerción, se ven obligados a hacer por la fuerza lo que voluntariamente no hubieran hecho. Es

²⁹ ROTHBARD, MURRAY N. (1962). *El hombre...II*. op. cit. Pág. 391-394.

decir que, frente a la amenaza de violencia, la persona que se encuentra sujeta a coerción se ve presionada o influenciada a modificar su actitud, para actuar o abstenerse de una acción. Las personas sujetas a coerción, en consecuencia, siempre pierden utilidad como resultado de la intervención, ya que sus acciones han quedado modificadas por la fuerza.

El que interviene gana utilidad *ex ante*, de otra manera no tendría sentido tal intervención. En caso de la *intervención binaria*, él mismo gana directamente en bienes y servicios intercambiables a expensas del que está sujeto a intervención. En el caso de intervención autística y triangular, gana en sentido de bienestar psíquico al imponer reglamentaciones sobre otros, también de estas pueden derivarse otras intervenciones binarias.

Todos los casos de intervención provocan ganancias de un grupo de personas a expensas de otro. En la *intervención binaria*, las ganancias y pérdidas directas son tangibles, en forma de bienes y servicios intercambiables; en el resto, las ganancias directas constan de satisfacciones no intercambiables obtenidas por los que intervienen, y la pérdida directa es impuesta coercitivamente a una actividad considerada por el que interviene como menos satisfactoria.

La institución misma del *impuesto*, asegura que algunos estén entre los que obtienen ganancias netas, en tanto que otros sufren pérdidas netas. Ya que todas las acciones del Estado se apoyan en la *intervención binaria* (impuestos), ninguna acción del Estado puede incrementar la utilidad social, es decir, no puede aumentar la utilidad de todos los individuos afectados.

En el libre mercado también se generan pérdidas de utilidad, pero estas se deben a casos particulares por negligencias y obsolescencia de bienes y servicios; sería el caso de quienes producían velas frente a la invención de la electricidad, los que producían carretas frente a la invención del automóvil, los que producían máquinas de escribir frente a la invención de las computadoras, por citar algunos ejemplos; generan pérdidas particulares para quien producían los primeros bienes, pero como consecuencia del proceso tecnológico la sociedad toda se beneficia o incrementa su utilidad y calidad de vida debido a dichos avances. Y en efecto, si los primeros no son competitivos deben, como proceso natural de mercado, dejar de producir lo que no se demanda, no pueden pretender mediante intervención del Estado, frenar al avance tecnológico en beneficio de estos y en detrimento de la sociedad en su conjunto³⁰.

¿Qué ocurriría si el Estado, tuviese como función principal el impedir las intervenciones en el mercado perpetradas por delincuentes particulares, es decir, por quienes privadamente ejercen coerción sobre los intercambios? ¿El acto de intervención policial generaría pérdidas para los delincuentes que el gobierno castiga? Si no existe amenaza de intervención delictiva en el mercado, es decir, si hay respeto recíproco por la propiedad, no hay necesidad de ningún

³⁰ Ibidem. Pág. 398–399.

marco de contra-intervención. Y en consecuencia la función de policía es solamente un problema derivado de forma secundaria y no una condición previa del mercado libre. Es obvio que el gobierno o una entidad privada cuando se dedican a poner coto a la invasión de delincuentes en la sociedad, genera pérdidas de utilidad a los delincuentes. Estos actos de defensa no pueden enmarcarse dentro del concepto de intervencionismo que se describió previamente, ya que la pérdida de utilidad lo es para individuos que han tratado de imponer pérdidas de utilidad a ciudadanos pacíficos. En estos casos las fuerzas policiales son puramente inhibitorias, es contra-intervencionista, en contra de la verdadera intervención inicial. Si bien esa acción defensiva no maximiza la utilidad social, lleva a su punto más alto a la utilidad de los no delincuentes, es decir, la de aquellos que han intentado por vía pacífica aumentar su utilidad sin ocasionar pérdidas a otros. La existencia de estas entidades defensoras es perfectamente compatible con el aumento de la utilidad social.

Con respecto a la utilidad *ex post*, es decir después de los resultados, cabe preguntarse cuáles son los indicadores que muestran si tales resultados generan beneficio para la gente. Existe una prueba eficaz y eficiente, muy precisa, que informa al empresario y también al que recauda impuestos si se tiene éxito o se falla en la tarea de satisfacer los deseos del consumidor. Para el empresario que soporta la carga mayor de ajustarse a lo incierto, la prueba es precisa y segura: las ganancias o las pérdidas. Estas reflejan con rapidez la demanda del consumidor y al mismo tiempo, desempeñan la función de quitar el dinero de las manos de los empresarios no eficientes y ponerlas en las de los buenos empresarios.

Intervención binaria.

Existe *intervención binaria* cuando quien interviene fuerza a alguien a que le transfiera bienes. Todo gobierno se apoya en la percepción coercitiva de impuestos, siendo estos un ejemplo de intervención binaria.

No existe sistema impositivo alguno, ni siquiera “neutral”, que al aplicarse deje intacto al mercado libre. Es decir, lograr la uniformidad de impuestos, tal que todas las personas o las que se encuentran en la misma categoría impositiva, paguen el mismo monto de impuestos. Esto se debe a que la comunidad se encuentra dividida entre *contribuyentes* del impuesto y *consumidores* del impuesto quienes no pagan impuestos. La burocracia estatal no paga impuestos, solo consumen el producto de los impuestos. A modo de ejemplo, mientras que un ciudadano privado que obtiene un ingreso de \$10.000, paga \$2.000 de impuestos; en tanto que un burócrata gana \$10.000, no paga \$2.000 de impuestos al igual que el primero, lo que se

supone que paga no es más que una ficción contable. En realidad, adquiere un ingreso de \$8.000 y no paga impuesto alguno.

No solo los burócratas son consumidores de impuestos, sino que también, en menor medida, otros ciudadanos del ámbito privado. Un supuesto sería, cuando el gobierno grava a individuos particulares por \$1.000, éstos en lugar de haber sido destinados según las preferencias de los ciudadanos, por ejemplo, *zapatos*, es utilizado para adquirir *sillones* para las oficinas públicas. Impulsando un cambio desde la demanda de *zapatos* hacia la de *sillones*, lo que provoca una tendencia a la baja en el precio de los *zapatos* y un flujo saliente de recursos de esta industria; como contra partida tienden a aumentar los precios de la industria de *sillones* atrayendo un flujo de recursos hacia ella. Disminuirán los ingresos de la industria del *calzado* y aumentarán en la de *sillones*. Por consiguiente, la industria de *sillones* se verá beneficiada, en cierta medida, por el impuesto gubernamental, es decir, el proceso de cobro de impuestos y gastos públicos. No siendo estos los únicos en beneficiarse, sino que también lo serán los proveedores y restantes factores dentro de la industria, diseminándose por último en el resto de la economía. En cambio, la industria de *zapatos*, privada de ingresos, reducirá la demanda de factores. Así, las cargas y beneficios, consecuencia del proceso de recaudación y gasto, se difunden por la economía entera, con mayor impacto en el punto del primer contacto, los *zapatos* y los *sillones*.

Todo el mundo, en toda sociedad, es o contribuyente o consumidor de impuestos, en mayor o menor medida, y dependiendo de cada caso específico corresponderá determinar dónde una persona o industria en particular quedará colocada dentro de ese proceso de distribución. Lo que sí es preciso afirmar, es que el burócrata o político que recibe el 100% del salario a través del erario público, no paga ningún impuesto.

El proceso de recaudación y gasto distorsiona inevitablemente el destino de los factores productivos, los bienes que se producen y la estructura de ingresos en comparación con lo que hubiera sido en el mercado libre. Y cuanto mayor sea el presupuesto del gobierno, más grande será la distorsión y mayor la carga que soportará la economía. Esto significa que mayor cantidad de dinero se le extraerá a los productores y, a posteriori, depositado en el tesoro público, a los que venden al gobierno y de los que son subsidiados por él.

Tanto el *gravamen* como el *gasto*, siendo ambas caras de la misma moneda, generan distorsiones, como procesos de carga y distribución respectivamente. Debe considerarse lo que ocurre cuando los impuestos y los gastos del gobierno no son iguales, cuando no son simplemente dos caras opuestas de la misma moneda. Cuando los impuestos son menores a los gastos del gobierno (sin considerar el dinero que toma prestado para suplir tal diferencia, que

se traducen en impuestos futuros) éste *crea dinero nuevo*. En este caso, los gastos del gobierno son la principal carga ya que la mayor cantidad de esos recursos se extraen de manera oculta, es decir, vía pérdida de poder adquisitivo de la moneda de curso forzoso, la *inflación*, que en definitiva es una forma de impuesto no legislado y que integra otro tipo de *intervención binaria*.

En el caso de que los gravámenes sean superiores a los gastos del gobierno, quedando el excedente atesorado en las existencias en oro del gobierno o que se liquidan mediante deflación. Continuando con el ejemplo anterior, si los impuestos detraídos a la industria del *zapato* fuesen de \$1.000.000 y los gastos en *sillones* para las oficinas públicas fuesen de \$600.000. En este caso la carga mayor es la impositiva que no solamente soporta el sector del *zapato*, sino que también el dinero atesorado o destruido. En tanto que el gobierno extrae recursos de la economía por \$600.000, la industria del *zapato* pierde \$1.000.000 en recursos potenciales. En síntesis, cuando los gastos y los ingresos del gobierno son diferentes, la carga fiscal sobre la sociedad puede estimarse de manera muy aproximada según cual sea el total mayor.

El proceso presupuestario no solamente distorsiona la manera de asignar recursos, sino que redistribuye o bien distribuye los ingresos. En cambio, en el libre mercado, el ingreso surge de manera natural a partir del proceso de producción e intercambio. Así, el proceso de “distribución” como algo separado de la producción y el intercambio solamente puede originarse en la intervención binaria del gobierno. Dicha intervención afecta el derecho de propiedad de todos sobre su propio producto y crea un proceso separado, el problema de la distribución. El ingreso y la riqueza ya no fluyen naturalmente de los bienes y servicios producidos y transferidos voluntaria y pacíficamente en el mercado, ahora se dirigen a los sectores privilegiados por el Estado, apartándose más aún de aquellos a los que el Estado grava especialmente.

El proceso presupuestario del gobierno constituye un traslado coercitivo de recursos e ingresos de los que producen en el mercado a los que no producen; es también una interferencia compulsiva en la libre elección de los individuos por parte de aquellos que constituyen el gobierno. En ningún caso puede el gobierno ser fuente de recursos; todo lo que gasta, todo lo que distribuye con “generosidad”, debe primero obtenerlo como ingreso, es decir, extraerlo del sector privado. La gran masa de ingresos del gobierno, el verdadero nódulo de su poder y su esencia, es el *impuesto*, seguidos por la deuda pública (aprobada por el congreso mediante presupuesto) y la emisión monetaria (no legislado) como fuentes alternativas de financiamiento³¹.

³¹ Ibidem. Pág. 425–431.

Impuesto a los ingresos.

El impuesto disminuye la base productiva de la cual los productores extraen su sustento. El constante aumento de los mismos genera pérdida de incentivo ya que cuanto mayor sea la carga del gravamen, menor será la utilidad marginal del trabajo, pues los ingresos laborales quedarán disminuidos y aumentará la utilidad marginal del ocio a que se renuncia. Además de desplazar las preferencias por ocupar cargos públicos u obtener algún tipo de subsidio estatal.

En la economía de mercado, los ingresos netos provienen de los salarios, los intereses, las rentas del suelo y las ganancias, y en la medida en que los impuestos hagan impacto sobre tales fuentes, se reducirán los intentos por devengar esos réditos. Quienes deben soportar un impuesto sobre los ingresos, ya sea el trabajador viendo reducido su salario, como el capitalista viendo reducida su ganancia, se encontrarán frente a un “efecto sustitución”, cuyo incentivo para el primero será trabajar menos y para el segundo reducir el ahorro o inversión y en algunos casos un “efecto ingreso” el cual funciona en sentido inverso, es decir, trabajarán con más intensidad (decreciente en el tiempo) para compensar las cargas; disfrutando de menos ocio. Por lo que el nivel de vida de los trabajadores, que incluye el ocio, se habrá reducido.

Podría decirse, que el impuesto a los ingresos castiga el ahorro y la inversión en relación con el consumo. En este caso, el ingreso real del contribuyente y el valor real de sus activos monetarios quedan disminuidos al pagar el impuesto. Al verse afectadas las preferencias temporales de los contribuyentes estos destinan cada vez más recursos al consumo en detrimento del ahorro y la inversión. Pero el ahorro y el consumo no son simétricos ya que todo ahorro implica un mayor consumo en el futuro, pues de otro modo no tendría sentido ahorrar. El ahorro es la abstención del consumo actual a cambio de la expectativa de aumentar el consumo en algún momento futuro. Sin embargo, todos los agentes económicos saben lo fructífero del ahorro, no queriendo decir esto que destinen la totalidad de sus ingresos al mismo, sino que poseen preferencias temporales por el consumo presente. Todas las personas de acuerdo a sus respectivos ingresos y escala de valores, asignan su ingreso en las proporciones más deseables, distribuyéndolo entre el consumo y la inversión y aumentando su saldo en efectivo. Dado este razonamiento el impuesto a los ingresos penaliza la totalidad del nivel de vida de la persona, dado que abarca su consumo actual, el futuro y su saldo en efectivo. Todas las asignaciones voluntarias que se hacen en el mercado entre consumo e inversión son óptimas y toda intervención del gobierno que modifique esas proporciones, en cualquier dirección, distorsiona el mercado y la producción afectando la satisfacción de los deseos de los consumidores³².

³² Ibidem. Pág. 431–436.

Impuesto a los ingresos neutral y progresivo.

Es importante destacar la distorsión que generan los impuestos en la estructura de mercado, en los precios de los factores y los ingresos. El mercado libre determina una intrincada y casi infinita formación y estructuración de precios, tasas e ingresos. La imposición de diferentes gravámenes provoca una dislocación, perjudicando la función del mercado en cuanto a la asignación de recursos y la producción. “Así, en el caso de que la empresa A pague 5.000 dólares anuales por cierto tipo de trabajo, y la empresa B pague 3.000 dólares, los trabajadores tenderán a trasladarse de B hacia A, y al hacerlo sirven de modo más eficiente las apetencias de los consumidores. Pero si el ingreso que se obtiene en la empresa A se grava con 2.000 dólares al año, mientras que en B se grava poco o nada, el aliciente del mercado para cambiar de B a A desaparece virtual o totalmente, y así se perpetúa la mala inversión de recursos productivos y se perjudica el crecimiento y hasta la existencia misma de la empresa A”³³.

Existe la concepción de que un impuesto proporcional a los ingresos para todos da como resultado un impuesto neutral, pues así se mantendrían las tasas relativas de los impuestos dentro de la sociedad iguales que antes. Es decir, aplicándose un impuesto del 20% sobre un ingreso de \$10.000, \$8.000, \$4.000, daría como resultado una distribución de \$8.000, \$6.400 y \$3.200 respectivamente con lo que se mantienen las mismas posiciones relativas que antes. Pero tal situación implica una concepción errónea de la naturaleza de lo que debería ser un impuesto neutral en el amplio sentido de la palabra, ya que para el mercado libre el mismo no sólo debería afectar en la misma proporción a los ingresos, sino que también a todos los demás aspectos de la economía de la misma manera que en el caso de que el impuesto fuera realmente un precio de mercado libre.

Cuando se vende un bien o servicio en el mercado a determinado precio, tal venta no deja la distribución del ingreso igual que antes. Ya que los precios de mercado no son proporcionales al ingreso o a la fortuna, ni al deseo de cada quien, sino que son iguales para todos.

En primer término, en el mercado libre los bienes y servicios los compran aquellos que libremente estén dispuestos a obtenerlos al precio de mercado. Y, dado que el impuesto es una contribución compulsiva y no una compra libre, jamás puede suponerse que cada integrante de la sociedad, en un mercado libre, pagaría esa suma igual al gobierno, es decir, subjetivamente para cada individuo según su escala de valores. De hecho, la misma naturaleza compulsiva del impuesto implica que se recaudaría mucho menos si los mismos fuesen voluntarios.

³³ Ibidem. Pág. 437.

Otro problema con el impuesto proporcional, en relación a un precio de mercado libre, es que no se sabe cuáles son los servicios del Estado que supuestamente la gente compra. ¿Cómo poder determinar el servicio que reciben los que pagan el impuesto de capitación en los casos en los que el gobierno otorgan subsidios a un grupo determinado? Un ejemplo podría ser el servicio de policía cuyo gasto es solventado con dicho impuesto. La regla del mercado libre es que se pague igual precio por idéntico servicio. Pero para entender qué es un “servicio igual”, en el caso de la protección policial, ésta tiene mayor magnitud en un centro urbano donde prolifera la delincuencia que en una región tranquila y poco poblada menos propensa a actos delictivos. En este caso si el servicio fuera prestado por el mercado el precio de éste sería más elevado donde abundan los delincuentes que en las zonas tranquilas. Con lo cual si una persona está sometida a mayor amenaza de delito estaría dispuesta a pagar más por mayor vigilancia o protección policial. El impuesto uniforme se encontraría por debajo del precio de mercado en las zonas peligrosas y por encima en las zonas pacíficas. Por lo tanto, para acercarse a la neutralidad tendría que variar junto con el coste de los servicios³⁴, y no ser uniforme.

Otro argumento para arribar al impuesto neutral es el de *principio del beneficio*, según el cual el beneficio que recibe la sociedad sea igual al impuesto que ésta paga. Pero aquí no se tiene en cuenta que todo el que percibe un beneficio del gobierno, por ejemplo, salud, educación, policía, etc. necesariamente paga más de lo que recibe puesto que no se tiene en cuenta el coste de la burocracia gubernamental necesaria para la prestación de los mismos, representados por los ministerios correspondientes. Es muy difícil para la gente evidenciar el beneficio que recibe por tales servicios prestados por el gobierno respecto de los impuestos que paga. El Estado no puede entregar a la sociedad más de lo que de ella detrae, tampoco igual al tiempo que no tendría razón de ser. En realidad, ya que los impuestos se recaudan de manera coercitiva, es claro que los beneficios que la gente recibe del gobierno son considerablemente menores que el importe que se les exige que pague ya que si se las dejara en libertad contribuirían en menos para el gobierno.

El *impuesto progresivo*, en el que toda persona paga más que proporcionalmente al aumento de su ingreso. Este impuesto es peor que el proporcional ya que no solo distorsiona la economía de mercado, sino que penaliza la eficiencia en una proporción mayor que su capacidad relativa, siendo un potente contra incentivo, adverso al trabajo y atenuante de la función empresarial. “Las señales que dan las ganancias y las pérdidas son lo que alerta a los

³⁴ Sin admitir que los costes determinen los precios, sino que en el sentido de que el conjunto general de los precios finales hace al conjunto de costes, es decir, para determinar la viabilidad de una empresa en base a si el precio que la gente particularmente está dispuesta a pagar, alcanza para cubrir los costes (que también son precios).

empresarios y capitalistas, quienes dirigen y hasta rectifican la dirección de los recursos productivos dentro de la sociedad en las mejores formas de satisfacer los cambiantes deseos de los consumidores en condiciones siempre variables. Si el estímulo de la ganancia se reduce, las ganancias y las pérdidas ya no sirven como incentivo eficaz y, por tal motivo, tampoco como medio de cálculo económico dentro de la economía de mercado³⁵.

Los ingresos que la gente obtiene en el mercado se relacionan directamente con su capacidad y habilidad para servir al consumidor al producir y asignar factores de producción. Imponer sanciones a aquellos que mejor sirvieron a los consumidores es dañino para ambas partes. El impuesto progresivo al ingreso daña los incentivos, dificulta la movilidad de la ocupación y obstaculiza la flexibilidad del mercado para servir a los consumidores. En consecuencia, rebajará el nivel de vida general. El mismo reduce también el incentivo al ahorro puesto que la gente no obtendrá los retornos de inversión de acuerdo a sus preferencias temporales ya que sus ganancias se verán gravadas. Pero el consumo no deja de ser importante ya que al verse afectadas las preferencias temporales se distorsionan las asignaciones que la gente puede hacer entre uno y otro. Esto quiere decir que cualquier desviación coactiva de la relación del mercado entre ahorro y consumo impone una pérdida de utilidad.

Alterar las remuneraciones relativas mediante impuestos afectará a todas las asignaciones del mercado y ya que éste es una gran encrucijada con todas sus vías interconectadas y altamente dinámico debe analizarse como tal³⁶.

Gasto gubernamental.

Los gastos gubernamentales constituyen un traslado coercitivo de los productores privados a los usos que prefieren los funcionarios del gobierno. Existen dos categorías de gastos, los de *consumo de recursos* y los de *traslado de recursos*. Los primeros consisten en trasladar el consumo de manos privadas al uso por parte del gobierno como la burocracia estatal (traslado de recursos laborales) o de compra de productos a empresas comerciales. Y los gastos *traslativos* son puros subsidios, cuando el Estado le quita al ciudadano A para darle al ciudadano B. En ambos casos los recursos se transfieren de productores a no productores, que los consumen o usan.

Existen solo dos maneras de adquirir riqueza: los *medios económicos* (producción e intercambio voluntarios) y los *medios políticos* (confiscación mediante coerción). En el libre mercado solo pueden usarse los medios económicos y consecuentemente todos ganan solo lo

³⁵ ROTHBARD, MURRAY N. (1962). *El hombre...II*. op. cit. Pág. 444.

³⁶ ROTHBARD, MURRAY N. (1970). *Poder y mercado*. Editor digital Leviatán. Pág. 260–268.

que otros individuos en la sociedad estén dispuestos a pagar por sus servicios. Siempre que sea así, no hay un proceso separado llamado “distribución”, solo hay producción e intercambio de bienes. Pero, la situación cambia cuando aparecen los subsidios. Ahora están disponibles los medios políticos para la riqueza. En el libre mercado, la riqueza solo es producto de las elecciones voluntarias de todos los individuos, en la medida en que las personas se dan servicio entre sí. Pero la posibilidad del subsidio gubernamental permite un cambio: abre el paso a una asignación de la riqueza de acuerdo con la habilidad de una persona o grupo para controlar el aparato del Estado (poder de lobby).

El subsidio del gobierno crea un proceso distinto de distribución. En primer lugar, las ganancias se apartan de la producción y el intercambio, y se determinan independientemente. En la medida en que se produce esta distribución, por tanto, la asignación de ganancias se distorsiona alejándose del servicio eficiente a los consumidores. Por tanto, puede decirse que todos los casos de subsidio penalizan coercitivamente la eficiencia en beneficio de los ineficientes.

Consecuentemente, los subsidios prolongan la vida de empresas ineficientes a costa de las eficientes, distorsionan el sistema productivo y dificultan la movilidad de los factores de las ubicaciones menos productivas a las más productivas³⁷.

Resulta imposible estimar el aporte productivo del gobierno en la economía ya que el valor del gobierno no se mide en el mercado y que los pagos que se le hacen no son voluntarios. A partir de esto, el proceso de tributación y gasto desvía el ingreso de la dirección en que hubiera ido en el sector privado, la conclusión es que el aporte productivo del Estado en la economía es cero. Y por más que los servicios que el mismo presta están a la vista de todos, como por ejemplo la obra pública, que es exactamente lo que se ve respecto a las acciones del Estado, existen otras cuestiones que no se ven, en este caso lo que no se ve es lo que la gente hubiese hecho con esos recursos si no se les hubiese sido distraído por el sector público, ya sea adquirir bienes de consumo, ahorrarlos, invertirlos o atesorarlos. Debido a este desvío de recursos que altera el destino del dinero que le podrían haber dado los productores, la pérdida de productividad en que se incurre debido al gravamen y al gasto del gobierno es mayor que el aporte en productividad que pueda haber hecho. Podría decirse que no solo es cero, sino que es negativa, ya que impone a la sociedad una pérdida de productividad.

Algunos gastos del gobierno suelen ser llamados como “inversión de capital” o “inversión pública”, pero el uso del término “capital” aplicado a los gastos del gobierno no es legítimo. En toda economía donde impere la división del trabajo, los bienes de capital los crea

³⁷ Ibidem. Pág. 357–365.

el inversor, no por sí mismos, sino con el objeto de producir bienes de orden inferior, y por último de consumo. La característica de un gasto de inversión es que se utiliza para satisfacer los deseos del consumidor y no los del inversor. En tal sentido, cuando el Estado confisca recursos dentro de la economía libre, lo hace contrariando los deseos de los consumidores; cuando interviene en un bien lo hace para satisfacer los deseos del funcionario de turno, no los deseos de los consumidores.

De aquí se desprende que el ingreso no consumido es ahorro y que el destino exclusivo del ahorro es la inversión, y esto es así ya que se estima que el valor futuro será mayor que el valor presente. Pero la inversión no sólo alude a que como resultado se incremente la producción de bienes materiales, sino que también a valores no necesariamente materiales, por ejemplo, si alguien invierte sus ingresos no consumidos en un mirador desde donde disfruta de puestas de sol, esa es su rentabilidad. La inversión se refiere a las preferencias subjetivas, donde se estiman mayores valores en el futuro que en el presente. Es naturalmente un proceso sujeto a las apreciaciones individuales, lo cual no es incompatible con que un grupo de personas reunidas en una empresa decidan distintos tipos de inversiones según los procedimientos establecidos en sus respectivos estatutos o acuerdos. Lo que carece de sentido es llamar “inversión” a lo realizado contra la voluntad de los titulares de los recursos. No existe tampoco, tal cosa como “ahorro forzoso” ya que el ingreso no consumido es por su naturaleza voluntario, realizado con recursos propios para destinarlo a inversiones en rubros elegidos y preferidos por el dueño de los fondos. Por ende, la “inversión pública” no es inversión, puesto que no procede de estimaciones libres y voluntarias. Técnicamente se trata de gastos públicos en activos fijos. Tampoco puede sostenerse el argumento de que la sociedad se beneficiará durante un largo periodo de tiempo con carreteras ya que si la gente hubiese podido disponer del fruto de su trabajo lo hubiese destinado a otras áreas y destinos; y si lo hubiesen destinado efectivamente a carreteras, la intromisión gubernamental sería superflua con gastos administrativos inútiles³⁸.

El consumo de los privilegiados por los gastos gubernamentales, está en una categoría diferente al del consumo privado de los productores, por eso cabe denominarlo “consumo antiproductivo”³⁹.

³⁸ <https://www.elcato.org/inversion-publica>

³⁹ ROTHBARD, MURRAY N. (1962). *El hombre...II*. op. cit. Pág. 156–160.

Inflación.

La intervención en el mercado de dinero por parte de los Estados reviste, habitualmente, la forma de emisión de pseudo-recibos de depósito como sustituto monetario. En el libre mercado pueden utilizarse obligaciones a la vista, tales como notas de depósito o billetes de papel, representando el valor real o peso del metal depositado (oro, plata, cobre, etc.) como sustitutos monetarios. Pero los pseudo-recibos de depósito, son los que se emiten en exceso sobre el peso real de la especie depositada. Son fraudulentos porque prometen la rendición en metálico por su valor nominal, la cual no habría de cumplirse en el caso de que todos los depositantes reclamaran al unísono lo que les pertenece. Este fenómeno además de generar efectos sobre terceros, es esencialmente binario ya que el que interviene gana a expensas de tenedores individuales de moneda legítima.

La intervención puede ser generada por el gobierno o por individuos o empresas privadas como los bancos. El proceso de emitir pseudo-recibos, es decir, emitir moneda más allá del aumento de las existencias de la especie, puede denominarse inflación. Una contracción de la oferta de moneda que subsiste durante algún período (aparte de alguna posible disminución neta en la especie) puede llamarse deflación. Casi toda intervención monetaria deriva en inflación, y las grandes ganancias que se originan como consecuencia de que el que emite pone en circulación nuevo dinero. Para el que interviene, prácticamente todo es ganancia a diferencia del resto de los agentes económicos que deben vender bienes o servicios para obtenerlas, en tanto que el gobierno y los bancos comerciales crean dinero de la nada, no tienen que comprarlo, toda utilidad que se obtenga con el uso de ese nuevo dinero es una ganancia para el que lo emite⁴⁰.

Cualquiera que sea el procedimiento por el que se inyecte nuevo dinero en el sistema, siempre son unos pocos los que reciben las nuevas unidades monetarias primero, quienes salen ganando a costa de los demás, ya que tienen capacidad adquisitiva adicional para comprar a precios antiguos, generándose una redistribución de la renta en la que unos ganan y otros pierden; distorsionando a la vez la estructura de precios relativos a causa de inyectar dinero por sobre la demanda, el poder adquisitivo de la unidad monetaria baja y los precios suben, pero no al unísono, sino que unos precios suben más que otros de manera desproporcionada distorsionando también la estructura productiva provocando una mala asignación de recursos.

Un ejemplo de este proceso es la imposición del curso forzoso de una determinada moneda nacional que imparte el Estado a la población, a la que recurrentemente acude por medio de su emisión desmedida y sin respaldo para financiar los gastos gubernamentales en

⁴⁰ Ibidem. Pág. 514 – 516.

exceso, pasando a formar parte de otra fuente de ingresos del Estado, además de la impositiva y los empréstitos⁴¹. Una de las causas por las cuales los gobiernos echan mano a la emisión monetaria es el déficit fiscal y, de esta manera, poder continuar con el nivel de gastos sin recurrir a un proceso de saneamiento o ajuste fiscal. Este proceso genera efectos expansivos en la economía en el corto plazo, pero en el mediano y largo plazo es contraproducente. Cada sector que el Estado financia vía emisión monetaria, ya sea obra pública, creación de nuevos ministerios y secretarías, escuelas, universidades, subsidios a diferentes sectores de la economía, etc. genera los siguientes efectos: el primer grupo que reciben el nuevo dinero, se encuentran en una situación privilegiada ya que pueden adquirir, con nueva capacidad de pago, bienes y servicios a precios antiguos (precios en los que la oferta monetaria era menor). Pero a medida que el dinero gastado por estas áreas se va diseminando por la economía, aparece el segundo grupo que recibe el “dinero fresco” cuando los precios de los bienes que consumen han aumentado menos que proporcionalmente a sus ingresos; un tercer grupo lo recibe cuando los referidos precios ya han experimentado un incremento proporcional al aumento de sus ingresos; el cuarto sector ve aumentar los precios en forma más que proporcional a sus ingresos y por último un quinto grupo, de ingresos fijos, solo ve los precios subir. Este aumento artificial de la demanda agregada genera desvío de recursos, atrayendo así factores productivos hacia sus respectivos sectores. De esta manera, se genera, ineludiblemente, una redistribución de la renta en la que unos ganan en detrimento de otros; se distorsionan a la vez los precios relativos, ya que los precios de los bienes y servicios más próximos a los sectores concretos que primero reciben el dinero, crecen más rápidamente que los precios de los otros bienes y servicios de las etapas posteriores. Etapa tras etapa y a medida que transcurre un periodo de tiempo más o menos prolongado, toda la inyección monetaria una vez que se extiende en su totalidad por los bolsillos de los consumidores, genera como resultado de este proceso una distorsión real en la asignación de factores de producción, y que si dichos consumidores no demandan carreteras, educación, ministerios, fabricas, etc. en la proporción en la que se han llevado los recursos, la demanda no podrá sostener dicha estructura distorsionada, iniciándose un proceso de reajuste de la misma a los verdaderos deseos de los consumidores y todo esto sumado a una pérdida en el poder adquisitivo que disminuye la capacidad de consumo de la población.

⁴¹ A modo de asociación, cuando la emisión monetaria se lleva a cabo para financiar el gasto público, se estaría frente a un impuesto no legislado: en primer lugar porque deriva en una disminución real de ingresos de los ciudadanos por la pérdida del poder adquisitivo; y en segundo lugar todo gasto y la obtención de recursos (impuestos y/o empréstitos) para financiarlo debe estar expuesto en el presupuesto y ser previamente aprobado por el congreso, pero la proyección de emisión monetaria nunca está expuesta en dicho presupuesto con lo cual es antidemocrático.

El poder adquisitivo de una unidad monetaria en un mercado libre está continuamente variando y dichas variaciones pueden tener su origen en el lado monetario o en el lado real. Hay variaciones del poder adquisitivo que proceden del lado real cuando surgen como consecuencia de aumentos o disminuciones de la oferta de bienes y servicios, por ejemplo, si se ha dado una mala cosecha, el precio del trigo sube y por tanto el poder adquisitivo de la unidad monetaria, en términos de trigo, baja. Pero la más distorsiva de las variaciones del poder adquisitivo son las que se dan en el plano monetario, cuando aumenta o disminuye la cantidad de dinero en circulación. De allí se deriva el concepto de inflación como el aumento de la cantidad de dinero que se ofrece en el mercado y que, a igualdad de circunstancias, da lugar a una disminución del poder adquisitivo. Y la deflación procede cuando disminuye la cantidad de dinero que se ofrece en el mercado y que, a igualdad de circunstancias, da lugar a un aumento del poder adquisitivo.

El problema surge cuando se entiende a los efectos como la causa de la inflación, es decir, que la misma se debe a un aumento de los precios, cuando realmente éste es el efecto generado por la misma. Por tal motivo fracasan las “luchas anti-inflacionarias” que emprenden los gobiernos concretándose en el control de precios, estableciendo precios máximos, los cuales se sitúan por debajo del precio de mercado haciendo que la demanda aumente y la oferta se contraiga, generándose escases de bienes y servicios. En esencia, la causa es la pérdida de valor, del poder adquisitivo de la unidad monetaria ya sea por un aumento de la oferta a demanda constante; manteniéndose la oferta monetaria, una disminución de su demanda o pueden darse de manera simultánea⁴². Debe quedar en claro también, que sin convalidación monetaria no hay inflación, es decir, teniendo en cuenta la restricción presupuestaria (manteniéndose constante la cantidad de dinero) los precios que aumentan en un sector de la economía (por ejemplo, el petróleo) hará que se contraiga su demanda o que se restrinja el consumo de otros bienes con lo cual los precios en estos sectores bajarán tendiendo a un equilibrio, variando el índice de precio de los respectivos bienes pero no la tasa de inflación. De aquí surge que los únicos responsables de la inflación son las autoridades monetarias, los gobiernos y bancos centrales, ocultando la responsabilidad a la ciudadanía, corrompiendo el concepto de inflación redefiniéndolo como un aumento de los precios, culpando a agentes económicos que nada tienen que ver con el proceso, sino que simplemente actúan como correa de transmisión de sus políticas erróneas⁴³.

⁴² Puede suceder también, que exista un aumento de la masa monetaria pero no a igualdad de circunstancias, es decir, que simultáneamente aumente la productividad real de bienes y servicios en la economía, compensándose un efecto con otro sin que suban los precios. Pero coexiste un proceso subyacente de distorsión económica como el que fue explicado en párrafos precedentes.

⁴³ <http://www.anarcocapitalista.com/JHSLecciones19.htm#9>

Por más probos, expertos, idóneos y honestos que sean las autoridades a cargo de bancos centrales, solo pueden elegir entre tres caminos: a qué tasa expandir, a qué tasa contraer o dejar igual la masa monetaria. El optar por alguna de estas tres opciones genera alteración de precios relativos, que son las únicas señales que tiene el mercado para asignar los siempre escasos recursos, como quedó explicado en los apartados precedentes. Pero en el caso de que dicha institución haga exactamente lo que la gente quiere respecto a la masa monetaria, no tendría sentido su existencia, porque la única razón de saber lo que la gente desea es dejándola operar, eliminando el curso forzoso y que la gente elija el activo monetario de su preferencia. Ningún banco central en la historia ha resguardado el poder adquisitivo de la moneda, es simplemente un conducto de impuesto solapado la utilización de estos organismos llamados bancos centrales⁴⁴.

Como resultado de lo antes descrito, se puede concluir que, la inflación se subdivide en una doble intervención binaria. Por un lado, al ser una fuente de financiamiento no legislado que genera la pérdida del poder adquisitivo del dinero, hace que los salarios disminuyan en términos reales. Y, por otra parte, esta pérdida de poder adquisitivo de la unidad monetaria utilizada como base imponible, al aumentar en términos nominales, genera que cada vez más individuos sean alcanzados por el impuesto progresivo a las ganancias. Es decir que, los ciudadanos además de cargar con el peso de la pérdida de poder adquisitivo de sus ingresos, los posteriores aumentos nominales que sus salarios sufren en consecuencia (menos que proporcionales a la tasa de inflación) hacen, una vez superado cierta base imponible, que los mismos sean alcanzados por este tributo directo y progresivo. Los efectos de la inflación generan que de un momento a otro un número mayor de pagadores de impuesto pasen a integrar la lista de sujetos alcanzados por dicho gravamen.

⁴⁴ BENEGAS LYNCH, ALBERTO (h). (1972). *Fundamentos...* op. cit., pág. 258 – 266.

CAPITULO III

RESEÑA HISTÓRICA DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS

El Impuesto a la Renta o Impuesto a las Ganancias es un invento reciente que fue establecido – en la mayor parte de los casos – como un impuesto de emergencia para solventar gastos extraordinarios, pero que luego quedó como una manera de financiar los crecientes déficits fiscales de Estados cada vez peor manejados, corruptos y endeudados.

Existen dos ejemplos significativos al efecto, luego de siglos cobrando impuestos puntuales y bastante llamativos (impuesto a las chimeneas, impuesto a las ventanas, impuesto a la malta, entre otros), el Impuesto a las Ganancias fue introducido en el Reino Unido por William Pitt en 1798, y se comenzó a pagar a partir de 1799. El objetivo no fue financiar gastos originarios del Estado sino las guerras napoleónicas.

Por entonces, ningún otro país cobraba impuesto sobre las ganancias generadas por sus ciudadanos. Estados Unidos, por ejemplo, recién comenzaría a cobrarlo con interrupciones más de 60 años después y en forma definitiva recién a partir de 1913.

El mínimo no imponible en el Reino Unido de finales del Siglo XVIII equivaldría a unas 6.000 libras de hoy y la tasa máxima era de 10% y solo se pagaba por renta local.

Esta primera versión del impuesto a las ganancias estuvo vigente solo tres años, ya que se derogó tras la paz de Amiens.

Henry Addington, que había sucedido a Pitt en 1801 y había sido quien lo había eliminado al firmarse la paz con Francia, volvió a restablecerlo en 1803 cuando los problemas con el país galo resurgieron. Se mantuvo vigente hasta la batalla de Waterloo. Cuando el impuesto se volvió a abolir, se decidió quemar todos los archivos que lo referían debido a la vergüenza que sentían los ingleses de haber establecido y cobrado semejante impuesto.

Desde 1817 hasta 1842 no existió el impuesto a las ganancias en el Reino Unido, así como tampoco en ningún otro país.

Pese a criticar este impuesto en la campaña de 1841, el primer ministro Robert Peel lo volvió a introducir en 1841, ya no para financiar guerras, sino para cubrir el déficit del Gobierno.

Esta vez, el mínimo no imponible fue más del doble del anterior y la tasa rondaba el 3%.

La Gran Guerra fue la excusa perfecta para aumentar las alícuotas. Así, las mismas subieron al 17,5% en 1915, al 25% en 1916 y al 30% en 1918.

Por entonces el único otro país con impuestos a las ganancias era Estados Unidos, que, como se dijo, lo había restablecido en 1913, con una alícuota del 1% para ingresos superiores a 20.000 dólares.

El sistema se fue modernizando con el correr de años, pero la tendencia alcista no varió, alcanzándose el récord de 99,25% durante la Segunda Guerra Mundial.

Solo a partir de la elección de Margaret Thatcher, y del crecimiento y la sofisticación de las jurisdicciones offshore, las tasas comenzaron a bajar en forma substancial.

En 1988, por ejemplo, tras tres rebajas consecutivas, la tasa básica llegó al 25%. En la actualidad, esa tasa es aún más baja: 20%, y la tasa máxima se ubica en el 40%.

Pese a que Estados Unidos se independizó del Reino Unido en 1776, tras una disputa que justamente comenzó por una cuestión impositiva, recién en 1861 aprobó el primer impuesto sobre la renta (income tax). Y, tal cual sucedió en el Reino Unido, no lo hizo para financiar los gastos corrientes del Estado sino la Guerra de Secesión.

En otras palabras, durante más de un siglo y 15 presidencias, el Estado se financió sin ninguna necesidad de sacarle a los contribuyentes parte de sus ingresos. Más aún, cuando decidieron hacerlo, esos fondos no fueron a financiar gastos originarios, sino una guerra civil. Y aun en esa situación de emergencia (1862) la tasa se fijó entre el 3% y el 5% dependiendo del nivel de ingresos.

En 1872, el impuesto a las ganancias fue derogado, básicamente por la presión de los contribuyentes que, al igual que la mayoría del Congreso, lo consideró expropiatorio.

En 1894, se vuelve a aprobar el Impuesto a las Ganancias, pero al año siguiente, al decidir el caso 158 U.S. 601 (*Pollock v. Farmers Loan & Trust Company*), la Corte Suprema lo declara inconstitucional. La fecha exacta de la sentencia fue el 20 de mayo de 1895 y el argumento principal esbozado por la mayoría de los jueces que integraban el máximo tribunal fue que un impuesto directo no era constitucional si no se preveía una forma proporcional de distribuirlo entre los Estados que formaban la Unión sobre la base de un censo realizado a tales efectos. La decisión fue tomada por cinco votos a favor y cuatro en contra.

Ya en 1909 se vuelve a proponer la creación de este impuesto y en la elección presidencial de 1912 los tres candidatos principales -el por entonces presidente William H. Taft, el expresidente Theodore Roosevelt, y quien finalmente fue el ganador, Woodrow Wilson- apoyaron la legalización del impuesto sobre la renta.

La Decimosexta Enmienda fue introducida precisamente para alcanzar dicho objetivo. En concreto, esta Enmienda establece que el Congreso tendrá facultades para establecer y

recaudar impuestos sobre los ingresos, de cualquier fuente que provengan, sin prorrateo entre los diversos Estados y sin atender a ningún censo o enumeración.

Adicionalmente, cada vez más países comenzaron a adoptarlo. A modo de ejemplo, Suiza lo introdujo en 1840, Francia en 1872, España en 1900, Noruega en 1911, Rusia en 1916, Canadá en 1918, Brasil en 1924 y Argentina en 1932⁴⁵.

Impuesto a los Réditos en Argentina.

En agosto de 1917 el presidente Yrigoyen remitió al poder legislativo el primer proyecto de impuesto a la renta que afectaba a las personas físicas o jurídicas domiciliadas en el país por la percepción de rentas líquidas generales en la Argentina o en el exterior, y también a las personas no residentes, argentinas o extranjeras, inclusive a las corporaciones constituidas fuera del territorio nacional por la obtención de rentas líquidas de bienes situados en el país.

Este primer proyecto no fue muy bien recibido, modificado en el año 1920 fue aprobado por la Cámara de Diputados, con reformas. Nuevas propuestas para establecer la imposición sobre la renta fueron enviadas por el Poder Ejecutivo al Congreso en 1922/23 y 1924 y un último proyecto que data de septiembre de 1928.

El Impuesto a los Réditos fue implementado por decreto Ley 11.586 en enero de 1932 (resultado de los estudios efectuados por el Ministro de Hacienda Raúl Prebisch durante el gobierno del General José Félix Uriburu) creándose también la Dirección General del Impuesto a los Réditos. El 4 de enero de 1933, durante el gobierno del General Agustín P. Justo, el Congreso aprobó este impuesto con vigencia a partir de dicho año mediante la ley 11.682. La asunción por la nación de facultades para imponer contribuciones directas (como el Impuesto a los Réditos) que constitucionalmente le estaba vedada y que fue fundada en razones de emergencia (se trataba de un impuesto “transitorio” para hacer frente a las consecuencias de la Gran Depresión cuya vigencia sería hasta el 31 de diciembre de 1934), dio lugar a la formalización de un Régimen de Coparticipación Federal de Impuestos destinado a reglar el reparto entre nación y provincias de lo recaudado por la primera y que no le correspondiera en forma exclusiva.

Estos cambios reflejaban también el aumento del peso del Estado en la economía. En el período anterior a 1930 la presión fiscal y el gasto público oscilaron entre el 10% y el 15% del Producto Bruto Interno; ya para 1943 los gastos públicos representaban cerca del 20% del PBI.

El gobierno central contaba los tradicionales tributos aduaneros (que oscilaban entre el 10 y el 15% de la recaudación total, muy influidos por las afectaciones al comercio generadas

⁴⁵ <https://es.panampost.com/editor/2019/06/10/la-vida-antes-del-impuesto-a-las-ganancias/>

por el conflicto bélico mundial) y los Impuestos Internos (impuestos al consumo -venta- de ciertos bienes que alcanzaban casi al 40% de la recaudación), el menos relevante pero también clásico Impuesto de Sellos sobre territorios nacionales (que representaba el 7 u 8% de la recaudación total) y otros tributos menores. Junto con estos tributos clásicos ya tenían particular peso los dos impuestos nuevos, el Impuesto a los Réditos (que representaba algo más del 25% de la recaudación) y el naciente Impuesto General a las Ventas (en torno del 5% de la recaudación total).

El Impuesto a los Réditos alcanzaba a las personas físicas a una tasa básica del 5% de las ganancias netas anuales que obtuvieran, tasa que podía ser elevada, a medida que se incrementaba la ganancia neta, hasta alcanzar una tasa marginal del 22% que constituía la alícuota más alta para estos sujetos. Las sociedades anónimas, por su parte, tributaban, hasta 1943, a la alícuota general del 5% sobre los resultados no distribuidos y se le retenía el 5% al accionista en caso de pago de dividendos, sin perjuicio de la mayor alícuota que generara la incorporación de esas ganancias en su propia declaración jurada como persona física.

En 1946 con el Decreto Ley N.º 14.338 se reformó el Impuesto a los Réditos, ampliando las rentas en él comprendidas y limitando exenciones. Las sociedades empezaron a tributar el 15% sobre las utilidades no distribuidas. En oportunidad del pago de dividendos se tributaba además en cabeza del accionista (y se reconocía un crédito por lo ya pagado sobre esa renta por la sociedad) de modo tal que la imposición final efectiva para la renta societaria alcanzaba entre el 20 y el 27% de la renta total según el tipo de accionista de que se tratara.

En 1953 se modifica la Ley de Impuesto a los Réditos elevando la alícuota básica o mínima de las personas físicas al 7% (antes 5%). Las sociedades pasaban a tributar el 24% sobre sus rentas netas y debían retener el 6% sobre los dividendos que pagaren (antes 15% sobre resultados no distribuidos más retención sobre dividendos).

A fines de 1973 y con vigencia a partir de 1974, se reemplaza el Impuesto a los Réditos por el actual Impuesto a las Ganancias mediante Ley 20.628. Se elimina el Impuesto a los Beneficios o Ganancias Eventuales y se incorpora estas rentas como la “quinta” categoría de rentas alcanzadas con el Impuesto a las Ganancias (hasta entonces, el Impuesto a los Réditos solo registraba cuatro categorías de rentas). Más adelante esta quinta categoría sería derogada. Por otro lado, se aumentó la progresividad del gravamen elevando las alícuotas a que tributaban las personas físicas por las rentas más altas.

Las sociedades pasan a tributar el 22% de sus rentas, pero los accionistas debían incluir como renta gravada los dividendos que percibieran de estas (pudiendo computarse un cierto crédito de impuesto por el tributo pagado por la sociedad). Los beneficios no distribuidos (o el

saldo impago de dividendos) quedaban gravados, ahora, al 29.5%. Se eliminaron la casi totalidad de incentivos fiscales promocionales (desgravaciones -con excepción de inversiones en inmuebles y ciertas actividades- y exenciones de rentas).

A inicios de la década del noventa, se iniciaron fuertes cambios, en el Impuesto a las Ganancias (y en los Impuestos a los Bienes Personales y a los Activos) se reemplazó el tradicional criterio de gravar solo ingresos y bienes en el país por pasar a gravar también los bienes e ingresos que los residentes del país obtuvieran o poseyeran en el exterior (criterio de renta mundial).

La reforma de 1998 reimplantó el Impuesto a los Activos Empresarios bajo la denominación de Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y creó otros gravámenes, como el que imponía sobre el Endeudamiento Empresario, que pronto fue eliminado. Dicha reforma también elevó el Impuesto a las Ganancias de las sociedades al 35% uniformándolo con el que dispuso aplicable para las personas físicas como alícuota marginal máxima.

Por su parte, la reaparición de la inflación a tasas aún no demasiado elevadas, considerando la historia nacional, ha producido los mismos efectos que generara en sus comienzos en los años 40 en la recaudación. En efecto, la inflación (que no es reconocida en la legislación fiscal) distorsiona la medición de ganancias, elevándolas artificialmente al comparar precios actuales con costos antiguos. Así, la tasa efectiva real del impuesto termina por superar (bien medida la ganancia con la corrección inflacionaria de los costos) al 35% nominal que establece la ley. Además, al no haberse actualizado los tramos de ganancias a los que se aplican las alícuotas crecientes de impuesto a las personas físicas y haberse subactualizado (actualizado en defecto) las deducciones impositivas personales que los contribuyentes pueden consignar (mantenerse atrasados los montos de gastos a deducir), se ha aumentado la presión impositiva efectiva sobre las personas físicas de modo que hoy es muy sencillo tributar a la alícuota máxima (35%) sobre una porción alta de los ingresos de cualquier contribuyente medio⁴⁶.

Con la sanción de la Ley 26.893 (B.O. 23/09/2013) se establecen modificaciones, donde quedaron alcanzados por el tributo los resultados provenientes de la enajenación de acciones, cuotas y participaciones sociales, títulos, bonos y demás valores, así como a los dividendos o utilidades, en dinero o en especie, que sean distribuidos, obtenidos por personas físicas residentes y sucesiones indivisas. Y por último la Ley 27.430 donde se establece que la tasa del impuesto a las ganancias para las sociedades de capital -incluidas las SAU (Sociedad Anónima Unipersonal) y las SAS (Sociedad Anónima Simplificada)- y los establecimientos permanentes

⁴⁶ GIL ROCA. (2012). *70 años en el Sistema Fiscal Argentino. Mayor participación del Estado en la renta nacional con menos federalismo. Desafíos*. ADE. Pág. 209 – 221.

será del 30% para los ejercicios que se inicien a partir del 1/1/2018 hasta el 31/12/2019, y se reducirá al 25% para los ejercicios posteriores. También se gravan los dividendos que distribuyan los citados sujetos con una alícuota del 7% o del 13% para los períodos citados, respectivamente; entre otras.

EFFECTOS DEL IMPUESTO PROGRESIVO A LAS GANANCIAS EN EL MERCADO

El mercado.

La economía de mercado es un sistema social de división del trabajo basado en la propiedad privada de los medios de producción. Cada uno, dentro de tal orden, actúa según le aconseja su propio interés; todos, sin embargo, satisfacen las necesidades de los demás al atender las propias. El actor se pone invariablemente al servicio de sus conciudadanos. Éstos, a su vez, igualmente sirven a aquél. El hombre es al mismo tiempo medio y fin; fin último para sí mismo y medio en cuanto contribuye con los demás para que puedan alcanzar sus propios fines.

El sistema está gobernado por el mercado. El mercado impulsa las diversas actividades de la gente por aquellos cauces que mejor permiten satisfacer las necesidades de los demás. En el funcionamiento del mercado no hay compulsión ni coerción. El Estado, es decir, el aparato social de fuerza y coacción, no interfiere en su funcionamiento ni interviene en aquellas actividades de los ciudadanos que el propio mercado encauza. El imperio estatal se ejerce sobre la gente únicamente para prevenir actuaciones que perjudiquen o puedan perturbar el funcionamiento del mercado. Se protege y ampara la vida, la salud y la propiedad de los particulares contra las agresiones que, por violencia o fraude, puedan perpetrar enemigos internos o externos. El Estado crea y mantiene así un ambiente social que permite que la economía de mercado se desenvuelva pacíficamente.

El proceso del mercado hace que sean mutuamente cooperativas las acciones de los diversos miembros de la sociedad. Los *precios* ilustran a los productores acerca de qué, cómo y cuánto debe ser producido. El mercado es el punto donde convergen las actuaciones de la gente y, al tiempo, el centro donde se originan⁴⁷.

Mercado libre, propiedad privada y precios son términos correlativos; no pudiendo existir uno sin los otros dos. Propiedad privada implica uso y disposición con lo cual se torna posible la aparición de precios. Si no hay propiedad privada no es posible usar y disponer de lo

⁴⁷ VON MISES, LUDWIG. (1949). *La acción humana: tratado...* op. cit. Pag 313 – 316.

propio, por tanto, no hay precios ni hay mercado, ya que éste es un proceso cuya característica esencial es el uso y la disposición de lo propio a los efectos de asignar los recursos productivos. Si el gobierno “controla precios” establece simples números que no reflejan la estructura valorativa, sino que son el resultado de una decisión política que carece de significado para el cálculo económico, y por esto, técnicamente no constituyen precios propiamente dichos. Al tiempo que el “control” no permite usar y disponer de lo propio lo cual significa que no hay propiedad privada. Por último, sin precios y sin propiedad privada no es posible el proceso de asignación económica de factores productivos que implica el mercado⁴⁸.

Precio.

Los precios son la expresión de las interacciones de las valoraciones de compradores y vendedores. Expresan, no mide. Ya que se trata de interacciones de las valoraciones porque no revelan las valoraciones del comprador ni las del vendedor, sino que expresan el resultado de la conjunción de aquellas valoraciones.

El precio es un tipo de cambio, una relación de valores que expresa el resultado de la interacción antes apuntada. Es la pura acción humana en que ese intercambio de valores genera una ratio entre valores a que se renuncia (costo) y los valores que se obtienen (ingresos).

En el ámbito del mercado, el precio monetario cumple con dos funciones básicas: tiende a “limpiar” el mercado, es decir, hacer oferta y demanda iguales y, a la vez, sirve de señal o guía para la asignación de los siempre escasos recursos productivos. La oferta constituida por bienes y servicios que se ponen a la venta y la demanda está formada por aquellos que quieren cierto bien o servicio y cuentan con los recursos necesarios para adquirirlos. La alusión de *bien* refiere a que la cantidad disponible es menor que la necesidad que hay por él, es decir, que se le atribuya utilidad y que sea escaso, de lo contrario la utilidad marginal sería nula.

Si la utilidad marginal es nula o inexistente tampoco habría valor, y por tanto no se renunciará a otros valores (energía, tiempo, etc.) para obtener aquello a lo que no se le atribuye valor alguno. En este punto es necesario distinguir el hecho de que una cosa es *disponer* de algo en sobreabundancia y otra muy distinta es que *exista* en sobreabundancia. Por ejemplo, si en un lugar donde existe más cantidad de agua que la que necesita la gente para sus necesidades, no quiere decir que la gente dispone de mayor cantidad de agua de la que reclaman sus necesidades. En tanto que las personas tengan sed, deseo de asearse, etc., le atribuirán al agua valor, por lo que incurrirán en esfuerzo y destinarán tiempo (costos o renuncia de valores) para obtenerla. A medida que van disponiendo y usando el agua su utilidad va bajando e irá aumentando la

⁴⁸ BENEGAS LYNCH, ALBERTO (h). (1972). *Fundamentos...* op. cit., pág. 129 – 130.

utilidad marginal de otros bienes hasta que resulte más provechoso destinar energía, tiempo, etc., a la obtención de esos otros bienes. Todo esto no es un fenómeno atemporal, tiene lugar en cierto momento y ciertas circunstancias que al modificarse también modifican las valorizaciones⁴⁹.

Al ser los precios valorizaciones subjetivas, las mismas van a estar atadas a las preferencias de los individuos en determinado espacio y tiempo y, a la escases o disponibilidad de bienes y servicios.

En relación al estudio de marras “la segunda función del precio monetario es la de indicador o guía para asegurar recursos productivos. Esta función imaginemos que se traduce en un tablero de señales (sistema de precios) donde se pone de manifiesto en qué áreas es atractivo invertir y dónde no lo es. Las ganancias o pérdidas muestran las posiciones relativas de los diversos bienes con lo que se indican las preferencias, gustos y deseos de la gente que actúa en el mercado. La gente transmite estas señales con sus compras y abstenciones de comprar y de este modo va estableciéndose la estructura de precios”⁵⁰.

Consumidor, empresario y dueño de factores de producción.

En el mercado deben distinguirse tres roles fundamentales: el consumidor, el empresario y el dueño de los factores productivos. Todo ser humano es consumidor, quien no consume perece. Así mismo, se es dueños de factores productivos sea trabajo, capital o recursos naturales. También, en sentido amplio, se es empresario en cuanto se combinan valores a los efectos de obtener valores estimados mayores a los cuales se renuncia. En definitiva, el rol de empresario es para aquel cuya acción está dirigida a obtener ganancias empresariales, es decir, ganancias monetarias superiores a la tasa de interés del mercado.

El empresario al actuar en su interés personal pretende incrementar su patrimonio. Pero para conseguirlo en el mercado debe mejorar la condición social de sus semejantes, cualquiera sea el bien o servicio que ofrezca. El empresario opera como mandatario del consumidor quien, al darle destino a sus recursos a través de sus compra y abstenciones de comprar, va premiando con ganancias al empresario exitoso y va castigando con pérdidas al que no lo es. Para conocer donde conviene invertir y donde no, reside en el mecanismo de precios los cuales reflejan los cambiantes deseos, gustos y preferencias de los consumidores.

⁴⁹ Ibidem. pág. 99 – 103.

⁵⁰ Ibidem. pág. 104.

El proceso de mercado también va estableciendo la estructura de rentas y patrimonios. La desigualdad de rentas y patrimonios refleja en el mercado la capacidad de cada cual para servir los intereses de los demás. Son los consumidores quienes rectifican o ratifican la cuantía del patrimonio de cada uno. Esta estructura de rentas y patrimonios significa que producción y distribución son dos aspectos del mismo fenómeno. La distribución es la retribución por la producción. El tratamiento de distribución y producción como fenómenos independientes derivó en las políticas de re-distribución, las cuales se considerarán más adelante⁵¹.

Función empresarial: ganancia y pérdida.

La característica principal del dinámico mundo real es que ninguno de los valores o acontecimientos futuros es conocido, todos deben ser estimados, adivinados por los capitalistas. Estos tienen que adelantar dinero presente, especulando sobre el futuro desconocido, con la expectativa de que el producto futuro habrá de venderse a un precio remunerativo. Así, en el mundo real, la calidad de la apreciación y la certeza en la previsión desempeñan un papel de suma importancia en relación con los ingresos obtenidos por los capitalistas. Como resultado de la intervención de los empresarios, la tendencia es siempre hacia la economía de giro uniforme y, como consecuencia de la realidad siempre sujeta a cambios y variaciones en las escalas de valores y disponibilidad de recursos, esta jamás se alcanza.

El empresario-capitalista adquiere factores, o servicios de factores, en el presente; su producto debe venderse en el futuro. Está siempre alerta para descubrir discrepancias o áreas en las que pueda ganar más que la tasa corriente de interés. Por ejemplo, existiendo una tasa de interés del 5%, un empresario puede comprar cierta combinación de factores por \$100 creyendo que puede utilizar ese conjunto para poder vender, dentro de dos años, un producto por \$120. Su retribución futura, en expectativa, es del 10% anual. Si se cumple lo que espera, obtendrá un rédito del 10% anual, en vez del 5%. La diferencia entre la tasa general de interés y su ingreso real es su ganancia. En este caso, su ganancia monetaria es de \$10 en dos años, es decir, 5% extra por año.

Lo que provocó la ganancia, en ese proceso, consiste en que los factores de producción hayan estado subvaluados y subcapitalizados; subvaluados hasta tanto fueron compradas sus unidades de servicio; subcapitalizados hasta tanto fueron comprados los factores como un todo. En uno y otro caso, las expectativas generales del mercado resultaron erradas al subestimar las futuras rentas (los valores de los productos marginales) de esos factores. No obstante, este

⁵¹ Ibidem. Pág. 132 – 134.

empresario en particular ha tenido mayor visión que sus colegas y ha procedido de acuerdo con su intuición. Obtiene en forma de ganancias la recompensa debida a sus mejores previsiones. Su acción, su reconocimiento de la general subestimación de los factores productivos, resulta en la eliminación de las ganancias o, por lo menos, en la tendencia hacia su eliminación. Al aumentar la producción en ese proceso particular, se incrementa la demanda de los correspondientes factores, lo cual eleva sus precios. El resultado se verá acentuado por el ingreso de competidores a la misma área, atraídos por un tipo de ganancia del 10%. No solo el aumento de la demanda elevará los precios de los factores, sino que el aumento de producción reducirá el precio del producto, de lo cual resultará una tendencia a que el tipo de ganancia retorne a la tasa de interés pura.

Al buscar ganancias, el empresario advirtió que ciertos factores tenían un precio bajo frente a los valores potenciales de sus productos. Al advertir la discrepancia y proceder en consecuencia, trasladó los factores de producción de otros procesos productivos a este. Descubrió que el precio de los factores no reflejaba de manera adecuada el valor descontado de su producto marginal potencial; al requerir y emplear esos factores, quedó en condiciones de reasignarlos de una producción con un valor descontado de su producto marginal más bajo a otra con valor más elevado. Sirvió mejor al consumidor al prever dónde son más valiosos los factores, pues el mayor valor de los factores solo se debe a que su demanda por parte de los consumidores es mayor, es decir, pueden satisfacer mejor sus deseos. Ese es el significado de un mayor valor descontado de su producto marginal.

Se produce una pérdida cuando un empresario ha hecho una estimación inadecuada de sus futuros precios de venta e ingresos. Por ejemplo, compró factores por valor de \$1.000, y los transformó en un producto que luego vendió por \$900. Erró al no darse cuenta de que los factores estaban excedidos en precio y sobrecapitalizados, dentro del mercado, en relación con el valor descontado de su producto marginal, es decir, con el precio de venta de lo que produjo.

Otra situación sería aquella en la que un empresario -siendo la tasa de interés de mercado del 5%- compra factores por \$1.000 y un año después vende su producto a \$1.020. A primera vista, parecería ser que no sufrió pérdidas. Después de todo, recuperó el capital y \$20 más, lo que representa un rédito o ganancia neta del 2%. Sin embargo, un examen más detenido revela que hubiera podido obtener un rédito neto del 5% sobre su capital en cualquier otra parte, ya que ese es el rendimiento normal en concepto de interés. Habría podido conseguirlo invirtiendo en otra empresa, o prestando dinero a prestatarios consumidores. En su intento, ni siquiera obtuvo la ganancia del interés. El «coste» de su inversión no consistió simplemente en lo

gastado en adquirir factores: \$1.000, sino también en el coste de oportunidad de obtener intereses del 5%, es decir, \$50 adicionales. Luego sufrió una pérdida de \$30.

Las ganancias tienen una función social muy importante ya que las mismas son indicadores de un desajuste, de que algo anda mal en la economía, pero precisamente en el sentido opuesto al que generalmente se considera. Como quedó descripto, las ganancias son un índice de que existen desajustes, y de que los empresarios los están enfrentando y corrigiendo en su deseo de obtener ganancias. Tales desajustes están implícitos en el cambiante mundo de la realidad. Un hombre solamente puede obtener ganancias en caso de descubrir, con una visión superior, algún desajuste, sobre todo referido a la subvaluación de ciertos factores en el mercado. Al hacerse presente en la situación planteada y lograr un beneficio, llama la atención de todos sobre el desajuste en cuestión y, así, pone en movimiento fuerzas que finalmente habrán de eliminarlo. No debe condenarse a aquel que obtiene ganancias, sino al que sufrió pérdidas, puesto que estas son indicio de que el empresario ha agravado un desajuste, al asignar factores a ramas en las que se encontraban sobrevaluados, en comparación con los deseos del consumidor en cuanto al producto. En cambio, el que obtiene ganancias dedica factores a producciones en las que se encontraban subvaluados, en comparación con los deseos de los consumidores. Cuanto mayor haya sido la ganancia, más valorable es la actuación de quien la obtuvo, ya que ha sido mayor el desajuste que por sí solo ha descubierto y combatido. Mientras mayores sean las pérdidas que una persona sufre, más desaprobación merece, ya que ha sido más grande su contribución al desajuste.

El mercado tiende a premiar a sus empresarios eficientes y a penalizar a los que no lo son de una manera proporcional. De ese modo, los empresarios con buena visión y capacidad ven incrementados su capital y sus recursos, mientras que los que se equivocan constantemente se encuentran con que sus recursos van desapareciendo. Los primeros desempeñan un papel cada vez mayor en el proceso productivo; los últimos se ven obligados a abandonar por completo la actividad empresarial⁵².

Aquellas economías en las cuales se aumente la cuota de capital por habitante pueden considerárselas progresivas. Generando que la actividad empresarial debe ocuparse, además, de determinar el empleo que deba darse a los adicionales bienes de capital originado por el ahorro. Esta inyección de capital en la economía implica incrementar las rentas disponibles, es decir, ampliar la cantidad de bienes de consumo que puedan ser efectivamente consumidos, sin que ello derive en reducción de capital existente, lo cual impondría una restricción de la producción futura. Dicho incremento de renta se da ampliando la producción sin modificar los

⁵² ROTHBARD, MURRAY N. (1962). *El hombre...II*. op. cit. Pág. 1 – 9.

correspondientes métodos, o bien perfeccionando los sistemas técnicos mediante adelantos tecnológicos proporcionados por supletorios bienes de capital.

El incremento de la productividad, a la larga, beneficia exclusivamente a los trabajadores y a ciertos terratenientes y propietarios de bienes de capital. Entre estos últimos se benefician: por una parte, aquellas personas cuyo ahorro incrementó la cantidad de bienes de capital disponibles. Poseen esa riqueza adicional, fruto de la restricción de su consumo. Y por otra, los propietarios de los bienes de capital existentes con anterioridad, bienes que gracias al perfeccionamiento de los métodos de producción pueden ser aprovechados ahora mejor. Tales ganancias, desde luego, sólo son transitorias. Irán esfumándose, pues desatan una tendencia a ampliar la producción de los bienes de capital.

Pero, por otro lado, el incremento cuantitativo de los bienes de capital disponibles reduce la utilidad marginal de los propios bienes de capital; tienden a la baja los precios de los mismos, resultando perjudicados, en consecuencia, los intereses de aquellos capitalistas que no participaron, o al menos no suficientemente, en la actividad ahorradora y en la de creación de esos nuevos bienes de capital.

Entre los terratenientes se benefician quienes, gracias a las nuevas disponibilidades de capital, ven incrementada la productividad de sus campos, bosques, pesquerías, minas, etc. En cambio, salen perdiendo aquellos cuyos fondos posiblemente resulten submarginales en razón al incremento de la productividad de otros bienes raíces.

Todos los trabajadores, en cambio, derivan ganancias perdurables, al incrementarse la utilidad marginal del trabajo. Es cierto que, de momento, algunos pueden verse perjudicados. En efecto, es posible que haya gente especializada en determinados trabajos que, a causa del progreso técnico, tal vez dejen de interesar económicamente si las condiciones personales de tales individuos no les permiten trabajar en otros cometidos mejor retribuidos; posiblemente habrán de contentarse —pese al alza general de los salarios— con puestos peor pagados que los que anteriormente ocupaban.

Cuando las ganancias sobrepasan a las pérdidas, el proceso eliminador de pérdidas y ganancias se pone en marcha tan pronto como los empresarios comienzan a ajustar la producción a las nuevas circunstancias. No solo son los empresarios quienes lucran exclusivamente del incremento del capital disponible o de los adelantos técnicos en cuestión. Porque si la riqueza y los ingresos de las restantes clases sociales no variaran, éstas sólo podrían adquirir las supletorias mercancías fabricadas restringiendo sus compras en otros sectores. La clase empresarial, en su conjunto, no ganaría; los beneficios de unos empresarios se compensarían con las pérdidas de otros.

En cuanto los empresarios quieren emplear los supletorios bienes de capital o aplicar técnicas perfeccionadas, advierten de inmediato que precisan adquirir factores de producción complementarios. Esa adicional demanda provoca el alza de los factores en cuestión. Y tal subida de precios y salarios es lo que confiere a los consumidores los mayores ingresos que precisan para comprar los nuevos productos sin tener que restringir la adquisición de otras mercancías. Sólo así es posible que las ganancias empresariales superen a las pérdidas.

El progreso económico únicamente es posible a base de ampliar, mediante el ahorro, la cuantía de los bienes de capital existentes y de perfeccionar los métodos de producción, perfeccionamiento éste que, en la inmensa mayoría de los casos, exige la previa acumulación de nuevos capitales. Son agentes de dicho progreso quienes quieren cosechar las ganancias que derivan de acomodar el aparato productivo a las circunstancias prevalentes, dejando satisfechos en el mayor grado posible los deseos de los consumidores. Pero esos promotores, para poder realizar tales planes de progreso económico, no tienen más remedio que dar participación en los beneficios a los obreros y a determinados capitalistas y terratenientes, incrementándose, paso a paso, la participación de estos grupos, hasta esfumarse la cuota empresarial.

Las pérdidas y las ganancias son los resortes gracias a los cuales el imperio de los consumidores gobierna el mercado. La conducta de los consumidores genera las pérdidas y las ganancias, y es esa conducta la que hace que la propiedad de los medios de producción pase de las personas menos eficientes a las más eficientes. Cuanto mejor se sirve a los consumidores mayor es la influencia en la dirección de las actividades mercantiles. Si no hubiera ni pérdidas ni ganancias, los empresarios ignorarían las más urgentes necesidades de los consumidores. Y aun en el supuesto de que algunos de ellos logran adivinar tales necesidades, nada podrían hacer, ya que les faltarían los medios necesarios para ajustar convenientemente la producción a los objetivos. La empresa con fin lucrativo se halla inexorablemente sometida a la soberanía de los consumidores; en cambio, las instituciones sin ánimo de lucro son soberanas y no tienen que responder ante el público. Producir para el lucro implica producir para el consumo, ya que el beneficio sólo lo cosechan quienes ofrecen a la gente lo que ésta con mayor urgencia precisa⁵³.

⁵³ VON MISES, LUDWIG. (1949). *La acción humana: tratado...* op. cit. Pág. 357 – 364.

Bienes de capital, capital y capitalismo.

Los *bienes de capital* son bienes económicos de orden superior que no satisfacen las necesidades humanas como los bienes de consumo, sino que exigen la intervención complementaria de otros factores y un periodo de tiempo, antes de madurar en un bien de consumo. Tradicionalmente se dice que los bienes de capital son los factores de producción producidos por el hombre (maquinas, herramientas, ordenadores, instalaciones fabriles, elementos de transporte, etc.) para distinguirlos de la tierra, los recursos naturales, (que también son bienes económicos de orden superior). La diferencia entre un bien de capital y un recurso natural consiste en si se desgasta con el uso, ya que la parcela de tierra es indestructible como extensión, por ejemplo, aquella parcela donde se construye un inmueble, éste se desgasta lentamente como consecuencia de su uso en el proceso productivo, el cual puede ser físico (por desgaste natural de su uso) o por obsolescencia tecnológica. Por el contrario, el recurso natural no se deprecia, es indestructible, su duración es indefinida.

El *bien de capital* hace referencia a un bien concreto, en cambio, el *capital* es un concepto abstracto de cálculo económico. *Capital* (del latín *caput, capitis*: cabeza) es el valor estimado a precios de mercado de los bienes de capital, es decir, se requiere un esfuerzo mental el estimar, utilizando los precios de mercado, cuál es, a través del cálculo económico (la contabilidad), el valor que tienen los bienes de capital a disposición (en *términos contables* *capital* consiste en una cifra dineraria dedicada en un momento determinado a un negocio, resultante de deducir del total valor monetario del activo el total valor monetario del pasivo). Y solo existe un sistema social que permite esa estimación, el de economía de mercado, basado en el proceso espontaneo de cooperación voluntaria en el que hay dinero e intercambios voluntarios. Por tal motivo el nombre científicamente adecuado, que hace posible la vida en sociedad y que permite la estimación a precio de mercado de los bienes de capital es *Capitalismo*. El concepto de capital constituye la idea fundamental y la base del cálculo económico que, a su vez, es la primordial herramienta mental a manejar en una economía de mercado. “El concepto de capital no se puede separar del cálculo monetario ni de la estructura social de una economía de mercado, que es la única en que el cálculo monetario es posible. El concepto de capital carece de sentido fuera de la economía de mercado. Sólo tiene sentido cuando individuos que actúan libremente dentro de un sistema social basado en la propiedad privada de los medios de producción pretenden enjuiciar sus planes y actuaciones; el concepto se fue precisando poco a poco a medida que el cálculo económico progresaba en términos monetarios”⁵⁴.

⁵⁴ Ibidem. Pág. 318 – 319.

El concepto de capital es correlativo al concepto de renta. El concepto de *renta bruta*, entendida esta como *el valor a precio de mercado de lo que produce el bien de capital*. En cambio, *renta neta es la cantidad que puede ser consumida sin merma de capital (renta bruta (menos) amortización)*. Cuando se consume menos que la renta neta, se está ahorrando y por lo tanto permitirá aumentar los bienes de capital y ser más rico en el mañana. En definitiva, si se consume más que la renta neta se consume capital y a la postre deriva en pobreza.

“Cuando en el lenguaje vulgar y en la contabilidad —ciencia ésta que no ha hecho más que depurar y precisar los juicios que la gente utiliza a diario— empleamos los conceptos de capital y renta, estamos simplemente distinguiendo entre medios y fines. La mente del actor, al calcular, trata una divisoria entre aquellos bienes de consumo que piensa destinar a la inmediata satisfacción de sus necesidades y aquellos otros bienes de diversos órdenes —entre los que puede haber bienes del orden primero— que, previa la oportuna manipulación, le servirán para atender futuras necesidades. Así, el distinguir entre medios y fines nos lleva a diferenciar entre invertir y consumir, entre el negocio y la casa, entre los fondos mercantiles y el gasto familiar. La suma resultante de valorar en términos monetarios el conjunto de bienes destinados a inversiones —el capital— constituye el punto de donde arranca todo el cálculo económico. El fin inmediato de la actividad inversora consiste en incrementar, o al menos en no disminuir, el capital poseído”⁵⁵.

En una economía altamente intervenida, donde impera una alta presión impositiva y regulatoria sobre el mercado y no existe seguridad jurídica; la propiedad privada no se respeta, se desintegra y a la postre deja de existir. Una economía donde el órgano rector llamado Estado pretende dirigir el curso de la economía violando sus propias leyes y los derechos inalienables de los individuos, termina con la propiedad privada de los medios de producción y, por tanto, no hay ni mercado ni precios para los correspondientes factores, los conceptos de capital y renta son meros conceptos teóricos sin aplicabilidad práctica alguna. En una economía socialista existen bienes de capital, pero no hay capital. La idea de capital sólo tiene sentido en la economía de mercado.

Bajo el signo del mercado sirve para que los individuos, actuando libremente, separados o en agrupación, puedan decidir y calcular. Es un instrumento fecundo sólo en manos de capitalistas, empresarios y agricultores deseosos de cosechar ganancias y evitar pérdidas. No es una categoría de cualquier género de acción. Es una categoría del sujeto que actúa dentro de una economía de mercado.

⁵⁵ Ibidem. Pág. 317.

Efectos del crédito en la estructura productiva como consecuencia del aumento previo del ahorro voluntario.

Tasa o tipo de interés.

El ser humano, en su escala valorativa, valora siempre más, a igualdad de circunstancias, los bienes presentes que los bienes futuros. Pero, la intensidad relativa de dicha valoración subjetiva varía mucho de unos seres humanos a otros dependiendo de distintas circunstancias. Están quienes poseen alta preferencia temporal, que valoran mucho el presente con relación al futuro y que como consecuencia están dispuestos a sacrificar la consecución inmediata de sus fines si es que esperan obtener en el futuro valores subjetivos muy elevados. Quienes tienen preferencia temporal más reducida y, aunque sigan valorando más los bienes presentes que los futuros, están más predispuestos a renunciar a la consecución inmediata de fines a cambio de valores no mucho más elevados en el mañana. Esta diferente intensidad psíquica de valoraciones subjetivas de bienes presentes en relación con los futuros da lugar, en un mercado donde existen múltiples agentes económicos, con distinta y variable preferencia temporal, a que surjan múltiples oportunidades para efectuar intercambios mutuamente beneficiosos.

De esta manera, quienes tengan baja preferencia temporal estarán dispuestos a renunciar a bienes presentes a cambio de conseguir bienes futuros con un valor mucho mayor, e intercambiarán entregando sus bienes presentes a otros que tengan una preferencia temporal más alta y valoren con mayor intensidad el presente que el futuro. La misma función empresarial hace que en la sociedad tienda a determinarse un precio de mercado de los bienes presentes en relación con los bienes futuros. Por tal motivo, *tasa o tipo de interés se denomina al precio de mercado de los bienes presentes en función de los bienes futuros*. Lo que, en términos monetarios, el tipo de interés sería el precio que hay que pagar para obtener un número determinado de unidades monetarias que habrá que devolver a cambio, transcurrido el plazo o periodo de tiempo prefijado.

El tipo de interés es el precio determinado en un mercado al que los vendedores u oferentes de bienes presentes, los *ahorradores*, están dispuestos a renunciar al consumo inmediato a cambio de obtener un mayor valor de bienes en el futuro. Los compradores o demandantes de bienes presentes son aquellos que consumen bienes y servicios inmediatos (trabajadores, propietarios de recursos naturales o bienes de capital, etc.) y por tal motivo es que en el mercado de bienes presentes y futuros donde se determina la tasa de interés está constituida por toda la estructura productiva de la sociedad, donde los ahorradores o capitalistas renuncian a su consumo inmediato y ofrecen a los propietarios de los factores originarios de

producción (trabajadores y dueños de recursos naturales) y los propietarios de los bienes de capital, a cambio de obtener la propiedad íntegra de un valor supuestamente mayor de bienes de consumo una vez que la producción de los mismos se haya terminado en el futuro. Esa tasa de interés, como precio de mercado o tasa social de preferencia temporal, juega un papel clave a la hora de coordinar el comportamiento de consumidores, ahorradores, y productores en una sociedad moderna.

La función empresarial desarrollada en la economía de mercado moderna, permite que se produzcan los ajustes entre los comportamientos presentes y futuros, en el que se fija la tasa de interés. De ello se desprende que cuanto mayor sea el ahorro, es decir, cantidad de bienes presentes que se ofrezcan, a igualdad de circunstancias, más bajo será el precio en términos de bienes futuros y, por lo tanto, más bajo será el tipo de interés de mercado, lo cual indicará a los empresarios que existe una mayor disponibilidad de bienes presentes para aumentar la duración y complejidad de las etapas del proceso productivo incrementando dicho proceso. Por el contrario, cuanto menor sea el ahorro, es decir, a igualdad de circunstancias, cuanto menos estén los agentes económicos dispuestos a renunciar al consumo inmediato de bienes presente, más alto será el tipo de interés de mercado. En definitiva, un tipo de interés de mercado alto indica que el ahorro es escaso en términos relativos, y ello es una señal imprescindible que deben tener los empresarios, para no alargar indebidamente las distintas etapas del proceso productivo, generando descoordinaciones o desajustes muy peligrosos para el desarrollo sostenido, sano y armonioso de la sociedad.

El tipo de interés del mercado tiende a igualarse a lo largo de todo el mercado de tiempo o estructura productiva de la sociedad tanto intratemporalmente (de unas zonas a otras del mercado) como intertemporalmente (de etapas productivas más próximas al consumo a otras más alejadas de él). En efecto, si la tasa de interés que puede obtenerse por adelantar bienes presentes en unas etapas (por ejemplo, las más próximas al consumo) es superior a la que puede obtenerse en otras etapas (por ejemplo, las más alejadas del consumo), entonces la propia fuerza empresarial movida por el ánimo de obtener beneficios llevará a desinvertir en aquellas en las que el tipo de interés o tasa de beneficio sea relativamente más bajo, y a invertir en aquellas otras en las que el tipo de interés o tasa de beneficio esperado sea más alto⁵⁶.

Una economía de mercado está compuesta por múltiples etapas productivas, desde las extractivas de recursos naturales pasando por las industriales hasta llegar a las de bienes y servicios de consumo. A partir de esto se describirá qué sucede en la estructura productiva cuando, por cualquier motivo, los agentes económicos disminuyen su tasa de preferencia

⁵⁶ JESUS HUERTA DE SOTO. (2009). *Dinero, crédito bancario...* op. cit. Pág. 227 – 223.

temporal, es decir, cuando deciden incrementar su ahorro u oferta de bienes presentes. Bajo el supuesto de que 100 unidades monetaria constituyen la renta neta correspondiente a los factores originarios de producción y al interés que perciben los capitalistas el cual es gastado íntegramente en bienes de consumo y que, como consecuencia de una disminución en la preferencia temporal, los agentes económicos pasan a renunciar a un 25%, es decir, a una cuarta parte del consumo que venían efectuando, ahorrando el resto y ofreciendo el correspondiente exceso de bienes presentes a sus demandantes potenciales. Una vez que se produce este efecto del ahorro voluntario se producen *tres efectos* importantes en la economía:

Primero: disparidad de beneficios en las distintas etapas productivas.

Si se produce un aumento del ahorro en la sociedad de una cuarta parte de la renta neta, es evidente que la demanda monetaria de bienes de consumo se reducirá en esa misma proporción. La caída de ventas y pérdida de beneficios, en términos relativos, de las empresas más próximas al consumo respecto a las más alejadas de él, genera que éstas últimas, al estar produciendo bienes para mediano/largo plazo, mantengan su tasa de beneficio. Esta disparidad de beneficios actúa como señal indicadora e incentivo para que los empresarios restrinjan sus inversiones en las etapas próximas al consumo, y las dediquen a otras etapas en las que aún se obtienen beneficios relativamente más elevados, y que son, dadas las circunstancias, las más alejadas del consumo final. Por tanto, los empresarios tenderán a retirar una parte de la demanda de recursos productivos, en forma de bienes de capital y de factores originarios de producción, que antes efectuaban en la etapa final de consumo y en las más próximas a ella, y la trasladarán hacia las etapas más alejadas del consumo, en donde descubren que todavía se puede obtener, en términos comparativos, una rentabilidad mucho mayor. En definitiva, el ahorro voluntario da lugar a una disparidad entre las tasas de beneficio de las distintas etapas de la estructura productiva, que lleva a que los empresarios disminuyan la producción inmediata de bienes de consumo y la incrementen en las etapas más alejadas del mismo. Tiende a producirse, de esta manera, un alargamiento temporal de los procesos productivos hasta que la nueva tasa de preferencia temporal de la sociedad o tipo de interés, ahora sensiblemente más reducido por haber aumentado mucho el ahorro, se extienda, en forma de diferenciales entre ingresos y gastos contables de cada etapa, por igual y a lo largo de toda la estructura productiva.

Cada aumento de la demanda de factores productivos en las etapas más alejadas del consumo se neutraliza o compensa en su mayor parte, o incluso totalmente, por el paralelo incremento en la oferta de tales recursos productivos, que se verifica al quedar los mismos paulatinamente liberados de las etapas más próximas al consumo, por las pérdidas contables

que afrontaron y se ven, por tanto, obligadas a restringir sus gastos de inversión en tales factores. De ahí la gran importancia que, para la coordinación empresarial entre las etapas de la estructura productiva de una sociedad inmersa en un proceso de aumento del ahorro y crecimiento económico tiene el que los correspondientes mercados de los factores de producción y en especial de los factores originarios (trabajo y recursos de la naturaleza) sean muy flexibles, permitiendo con un mínimo de coste económico y social su traspaso paulatino desde unas etapas de producción hacia otras.

La disminución en la inversión en el sector de bienes de consumo, que tiende a ser provocada por las pérdidas contables a que da lugar el incremento del ahorro voluntario, explica que comience a producirse una cierta ralentización en la llegada al mercado de nuevos bienes de consumo (independiente del aumento en los stocks de los mismos). Esta ralentización continuará durante el periodo de tiempo que sea necesario hasta que comience a llegar al mercado la cantidad significativamente mayor de bienes de consumo que tiene su origen en la indudable mayor productividad que se deriva del aumento en la complejidad y del alargamiento del número de etapas del proceso productivo. Podría pensarse que esta disminución temporal en la oferta de bienes de consumo podría dar lugar, *ceteris paribus*, a un incremento en el precio de los mismos. Sin embargo, este aumento de precios no llega a materializarse, precisamente porque tal disminución en la oferta se ve más que compensada de entrada por la disminución paralela en la demanda de bienes de consumo, que tiene su origen en el aumento previo del ahorro voluntario.

En síntesis, el incremento del ahorro voluntario se invierte en la estructura productiva, bien en forma de inversiones directas, bien a través de créditos concedidos a los empresarios de las etapas productivas relativamente más alejadas del consumo, créditos que tienen un respaldo de ahorro voluntario real, y que se dirigen a incrementar la demanda monetaria de factores originarios y de bienes de capital empleados en dichas etapas. Dado que los procesos de producción, tienden a hacerse más productivos conforme incorporan un mayor número y complejidad de etapas más alejadas del consumo, esta estructura más capital-intensiva terminará generando un importante incremento en la producción final de bienes de consumo, una vez que los correspondientes procesos nuevamente emprendidos se culminen y lleguen temporalmente a su fin. Por eso el crecimiento del ahorro, junto con el libre ejercicio de la función empresarial, es la condición necesaria y el motor que impulsa todo proceso de desarrollo económico⁵⁷.

⁵⁷ Ibidem. Pág. 249 – 259.

Segundo: el efecto de la disminución del tipo de interés sobre los precios de mercado de los bienes de capital.

El incremento del ahorro voluntario, es decir, la oferta de bienes presentes, en igualdad de circunstancias, da lugar a una disminución del tipo de interés de mercado. Tipo de interés que tiende a plasmarse en la diferencia contable entre ingresos y gastos de las distintas etapas productivas, y también el valor al cual se contratan los préstamos en el mercado de créditos. Esta disminución del tipo de interés causado por el aumento del ahorro voluntario, tiene un efecto importante sobre el valor de los bienes de capital, especialmente sobre aquellos utilizados en las etapas relativamente más alejadas del consumo final, tendientes a una duración y aporte mayor al proceso productivo. Un ejemplo para describir dicho proceso consiste en un inmueble de fábrica, una embarcación o aeronave de transporte, maquina agrícola, computadores, aparatos de comunicación de alta tecnología, una instalación industrial, etc. que se ha producido y proporciona servicios para las distintas etapas de la estructura productiva, todas ellas relativamente alejadas del consumo. Pues bien, el valor de mercado de este bien de capital tiende a igualarse con el valor descontado por el tipo de interés del flujo futuro de sus rentas esperadas, valor descontado que aumenta conforme el tipo de interés es más bajo. Si el tipo de interés pasa del 10% al 5% da lugar a que el valor del bien de capital de muy larga duración se duplique debido a que el valor actual de una renta unitaria perpetua al 10% de interés es $10 = 1/0,10$; y el valor actual de una renta perpetua al 5% de interés es $20 = 1/0,05$. Y si por ejemplo un bien de capital dura 20 años, una disminución del tipo de interés del 10% al 5% aumenta el valor de mercado del bien en un 46,38%⁵⁸.

Por ello, si la gente empieza a valorar menos en términos relativos los bienes presentes, entonces el precio de mercado de los bienes de capital y de los bienes de consumo duraderos tenderá a incrementarse; y tenderá a incrementarse más conforme su duración sea mayor, es decir, conforme participen en un número mayor de etapas del proceso productivo y éstas se encuentren más alejadas del consumo. Así, los bienes de capital, que ya se utilizaban y experimentan un sensible aumento en su precio (señal que indica dónde invertir) como

⁵⁸ Formula del valor actual: $a_n = \frac{1-(1+i)^{-n}}{i} = \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} = \frac{1}{i}$ que corresponde al valor actual, en capitalización compuesta a tasa i , a una renta inmediata pospagable temporal de n periodos de capitalización coincide con la de la renta. Conforme el periodo n sea mayor, y tienda a hacerse infinito, el valor de la renta tenderá a ser igual a $\frac{1}{i}$, aplicable a todos aquellos casos de bienes de capital de muy larga duración (y, por su permanencia, en el factor tierra).

consecuencia de la disminución del tipo de interés, serán producidos en mayor cantidad, lo que dará lugar a una ampliación horizontal en la estructura de bienes de capital. Simultáneamente, la disminución del tipo de interés pondrá de manifiesto que muchos procesos productivos o bienes de capital que hasta entonces no se consideraban rentables comienzan a serlo y, por tanto, los empresarios empezarán a emprenderlos. En efecto, muchas innovaciones tecnológicas y nuevos proyectos no eran emprendidos por los empresarios, al estimar éstos que su coste iba a ser superior a su valor de mercado (que tiende a igualarse con el valor descontado por el tipo de interés de las rentas futuras de cada bien de capital). Sin embargo, al reducirse el tipo de interés, esos proyectos de alargamiento de la estructura productiva, con nuevas y más modernas etapas más alejadas del consumo, comienzan a tener un valor de mercado más alto, que puede llegar incluso a ser superior a su coste de producción, por lo cual interesa empezar a emprenderlos. Se genera, de esta manera, una profundización de la estructura de bienes de inversión en forma de alargamiento vertical de etapas nuevas que antes no existían de bienes de capital alejados cada vez más del consumo.

Tanto el ensanchamiento como la profundización de la estructura de bienes de capital, son consecuencia de la capacidad creativa y coordinadora de la función empresarial, detectando oportunidades de ganancia al aparecer un margen potencial de beneficios producto de la diferencia entre el precio de mercado de los bienes de capital (determinado por el valor descontado de su renta futura esperada, que al bajar el tipo de interés, se eleva sensiblemente) y el coste necesario para producirlos (coste que permanece inalterado o que incluso disminuye, dada la mayor oferta en el mercado de factores originarios de producción procedentes de la etapa de consumo final que se contrajo al aumentar el ahorro).

La fluctuación en el valor de los bienes de capital, que es resultado de las variaciones del ahorro y del tipo de interés, tiende a traspasarse, igualmente, a los títulos valores representativos de los mismos y, por tanto, a los mercados secundarios en que éstos se intercambian y negocian⁵⁹.

Tercero: el “Efecto Ricardo”.

Un efecto importante que tiene todo incremento del ahorro voluntario es el producido sobre el nivel de los salarios reales. Continuando con el ejemplo citado, al reducirse la demanda monetaria del consumo, como consecuencia del incremento del ahorro, se reduce en una cuarta parte (de 100 a 75 unidades monetarias) y los precios en esa etapa tienden a experimentar una reducción. Y si, en principio, se mantienen constantes los salarios nominales o rentas del factor

⁵⁹Ibidem. Pág. 259 – 262.

originario trabajo, al disminuir el precio de los bienes de consumo final se producirá un aumento del salario real de todos los trabajadores empleados en todas las etapas de la estructura productiva. Esto significa que el poder adquisitivo del salario aumenta, es decir, que con la misma cantidad nominal los trabajadores pueden acceder a mayor cantidad y calidad de servicios y bienes finales de consumo.

El aumento del salario real consecuencia del incremento del ahorro voluntario hace que, en términos relativos, sea interesante para los empresarios de todas las etapas del proceso productivos, reemplazar mano de obra por bienes de capital, generando una tendencia a alargar las etapas de la estructura productiva haciéndolas más capital-intensivas. Al desplazarse la demanda de mano de obra hacia etapas de orden superior, es decir, aquellos trabajadores despedidos al ser reemplazados por equipos de capital, se liberan y son absorbidos por empresas de orden superior cada vez mayor. David Ricardos en sus *Principios de economía política y tributación* cuya primera edición se publicó en 1817, señala lo expuesto precedentemente.

El “Efecto Ricardo” es una tercera razón de naturaleza microeconómica que explica por qué los empresarios reaccionan ante un aumento del ahorro voluntario incrementando su demanda de bienes de capital e invirtiendo en nuevas etapas más alejadas del consumo final.

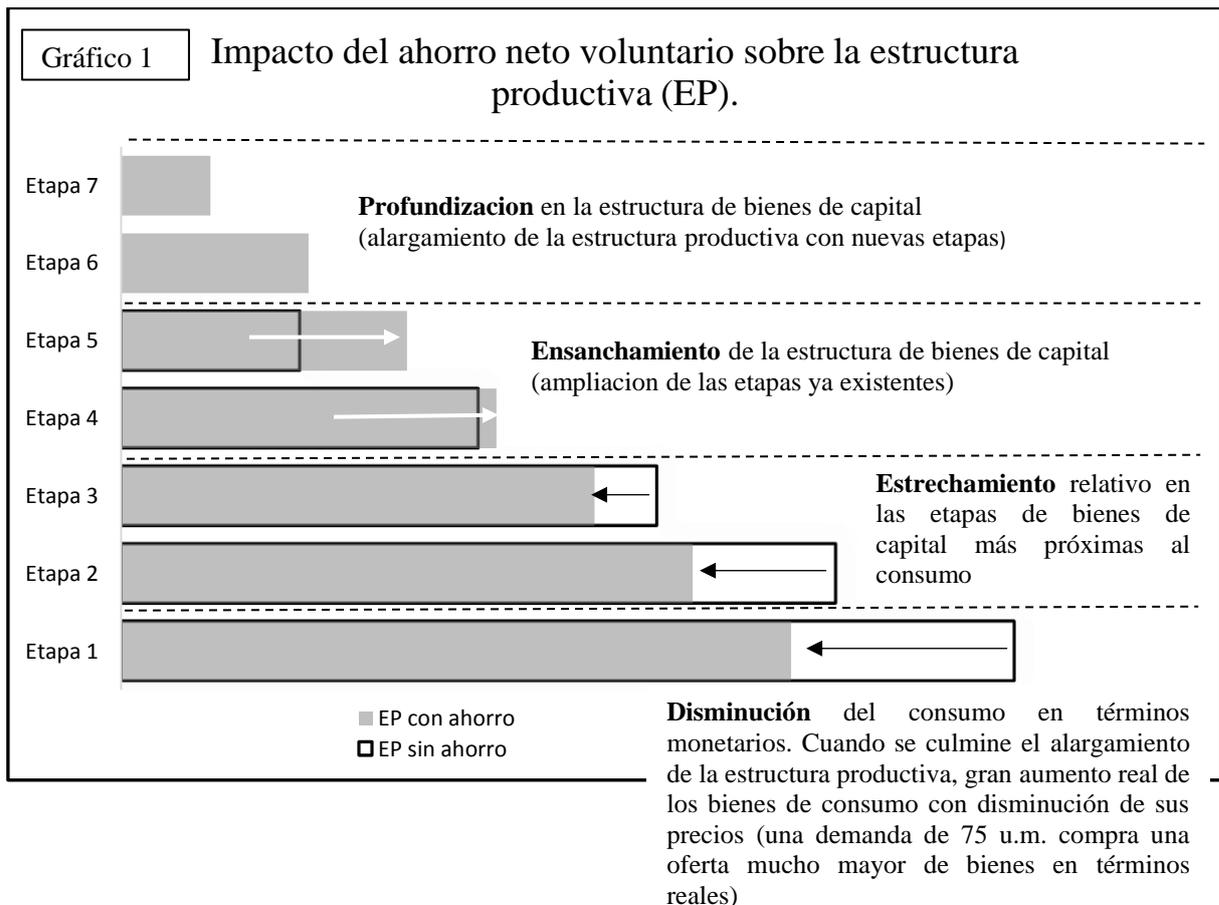
En una economía moderna, los bienes y servicios de consumo que quedan sin vender cuando el ahorro aumenta, cumplen el importante papel de hacer posible el mantenimiento de los distintos agentes económicos (trabajadores, propietarios de los recursos de la naturaleza y capitalistas) en los siguientes periodos de tiempo en los que, como consecuencia del recién iniciado alargamiento de la estructura productiva, forzosamente se tiene que producir una ralentización en la llegada de nuevos bienes y servicios de consumo al mercado. Esta «ralentización» habrá de durar mientras no se puedan culminar y terminen todos los nuevos procesos más capital-intensivos que se han comenzado. Si no fuera por estos bienes y servicios de consumo invendidos gracias al ahorro, la temporal disminución en la oferta de nuevos bienes de consumo que fluyen al mercado daría lugar a un crecimiento importante de sus precios y a la aparición de dificultades en su abastecimiento.

Como consecuencia de la combinación de los tres efectos descritos precedentemente y que se ven impulsados por el proceso empresarial de búsqueda de beneficios, tenderá a producirse una nueva estructura de etapas de bienes de capital más “estrecha” y “alargada”. Además, el diferencial entre ingresos y costes de cada etapa, que constituye el beneficio contable o tasa de interés, tenderá a igualarse a lo largo de todas las etapas de la nueva estructura productiva a un nivel más reducido (como naturalmente corresponde a un mayor volumen de ahorro y a una tasa social de preferencia temporal más baja). Este fenómeno es consecuencia

de que el incremento del ahorro voluntario genera un tipo de interés de mercado más reducido hacia el que tiende la tasa de beneficio contable de cada etapa.

Una vez que se hayan culminado todos los nuevos procesos productivos, aumentará mucho en términos reales la producción de nuevos bienes y servicios de consumo final. Y como una mayor producción en términos reales de bienes y servicios de consumo sólo puede ser vendida a cambio de un número total de unidades monetarias inferior (en el ejemplo 75), si es que el precio unitario de los nuevos bienes y servicios que llegan al mercado disminuye muy significativamente, se verifica un incremento en términos reales muy importante de las rentas de los factores originarios de producción, y en concreto de los salarios y del nivel de vida de los trabajadores⁶⁰.

En el Gráfico 1 se representará el impacto, sobre la estructura productiva, del incremento del ahorro voluntario en 25 unidades monetarias que resulta de superponer dos gráficos, las barras en trazo grueso correspondiente al momento donde el consumo no variaba (100 unidades monetarias) y el trazo sombreado correspondiente al momento donde el consumo se reduce un 25% (como consecuencia de un incremento del ahorro en 25 unidades monetarias)⁶¹.



⁶⁰ <https://youtu.be/ClTjxb8QBeI>

⁶¹ JESUS HUERTA DE SOTO. (2009). *Dinero, crédito bancario...* op. cit. Pág. 270. (en el mismo se encuentra el fundamento matemático del modelo el cual lleva una descripción detallada y profunda que excede al objeto del presente trabajo).

Como consecuencia del ahorro voluntario se producen los siguientes efectos:

Primero: se profundiza la estructura de bienes de capital generando alargamiento vertical de la estructura productiva con nuevas etapas (etapa 6 y 7 que antes no existían).

Segundo: se ensancha la estructura de bienes de capital materializándose en la ampliación de las etapas ya existentes (etapa 4 y 5).

Tercero: Estrechamiento relativo en las etapas de bienes de capital más próximas al consumo.

Cuarto: en la etapa final de bienes y servicios de consumo se produce en un primer momento, una disminución del consumo en términos monetarios causado por el incremento del ahorro voluntario. Sin embargo, cuando concluye el alargamiento de la estructura productiva, se verifica un aumento real en la producción de bienes y servicios de consumo, que al tener que venderse a una demanda monetaria más reducida, da lugar a una reducción significativa de los precios de los bienes de consumo, ergo, un incremento de los salarios reales y de las rentas de todos los factores originarios de producción.

En definitiva, se observa que, aunque no se ha producido una disminución en la oferta monetaria ni un incremento en la demanda de dinero, se produce un descenso general en el precio de los bienes y servicios de consumo, cuyo origen está dado en el aumento del ahorro voluntario y al incremento de la productividad dando lugar a una estructura productiva más capital-intensiva. Todo ello, impulsando a la vez, un crecimiento en los salarios en términos reales (teniendo en cuenta que, aunque nominalmente se mantengan o incluso se reduzcan en algo) permiten adquirir mayor cantidad y calidad de bienes y servicios de consumo y la disminución del precio de estos bienes es proporcionalmente mucho mayor que la que pueda producirse en relación a los salarios.

En suma, a pesar de la disminución relativa que inicialmente se produce en la demanda de bienes de consumo como consecuencia del mayor ahorro, la productividad del sistema económico se incrementa y con ella la producción final de bienes y servicios de consumo y los salarios reales⁶².

Trabajo y salario.

En el mercado pueden clasificarse los valores o bienes en aquellos que sirven directamente para la satisfacción de las necesidades (bienes de consumo) y en aquellos que sólo

⁶² Ibidem. Pag. 265 – 272.

de modo indirecto las satisfacen (bienes o factores de producción). Éstos, a su vez, se subdividen en originarios y derivados. Los originarios son los recursos naturales y el *trabajo*. El capital es el bien derivado.

En esta sección se analizará el mercado de trabajo y cómo se determinan los salarios en un mercado libre, a efectos de establecer las bases para determinar las consecuencias que el impuesto bajo análisis genera en el desarrollo del mismo.

Al igual que en los apartados anteriores, donde se describió qué es y qué papel o función cumple el ahorro, la inversión y el capital en el desarrollo de la sociedad, en este apartado se explicará cómo funciona el mercado de trabajo (cuyo recurso es imprescindible para la producción) y cómo se determinan los precios (salarios) en el mismo.

Cuando se hace referencia al trabajo, se refiere a los que trabajan tanto de manera manual e intelectualmente. El trabajo es el factor de producción por excelencia ya que ningún bien puede producirse y ningún servicio puede brindarse sin el concurso del mismo. Este factor de producción es escaso en relación con las necesidades, por lo tanto, no puede, simultáneamente, sobrar. El factor trabajo no puede ser escaso y al mismo tiempo sobreabundante. En el mercado libre no hay tal cosa como sobrante de trabajo, es decir, no hay tal cosa como desempleo involuntario o institucional, que es cuando el trabajador ofrece sus servicios en aquellas tareas que sus semejantes consideran útiles y por la remuneración que sus semejantes estiman que la tarea vale. El desempleo voluntario o cataláctico no forma parte del fenómeno de la desocupación, toda persona tiene el derecho de no trabajar, lo cual no constituye problema alguno. Pero como se dijo, la desocupación institucional no tiene lugar en el mercado libre, la misma es consecuencia de la injerencia gubernamental directa en el mercado.

Si un trabajador ofrece determinado servicio que los miembros de la comunidad no valoran, estará desempleado, y si persiste en ofrecer dicho servicio el desempleo continuará, pero será voluntario. El desempleo involuntario ocurre cuando el trabajador acepta trabajar donde es requerido, en el tipo de trabajo requerido y al salario que se le ofrece y, sin embargo, no encuentra empleo. Esto solamente sucede cuando el mercado no es libre⁶³.

Muchas veces para justificar la actividad sindical como diversos tipos de intervencionismo en materia económica se afirma que “el trabajo no es una mercancía”. Nadie puede cuestionar tal verdad evidente desde el punto de vista humano, considerando lo aberrante que ha sido la institución de la esclavitud, en la cual muchos seres humanos eran comprados, utilizados y vendidos como si fuesen animales. Sin embargo, y a pesar de las anteriores consideraciones, nunca ha dejado de ser cierto que los servicios del trabajo humano (sin

⁶³ BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H). (1972). *Fundamentos...* op. cit., pág. 317 – 320.

referirse a la persona humana en sí, cuya condición es inalienable) están sometidos a idénticas leyes económicas que el resto de los bienes y factores de producción.

Las leyes económicas más importantes relacionadas con el factor trabajo son: *la ley de oferta y demanda*, por la que, a igualdad de circunstancias, un aumento de la demanda de determinados servicios del factor trabajo tiende a aumentar el salario pagado por estos, mientras que un aumento de la oferta tiene efectos totalmente opuestos. Y el segundo, que *el salario está determinado por el valor descontado de la esperada productividad marginal del trabajo*, es decir que al trabajador se le paga el valor íntegro de lo que produce, pero calculado en el momento en el que se efectúe el trabajo y no cuando se ha completado temporalmente el proceso de producción. Esto se debe a que los procesos productivos modernos duran un periodo de tiempo muy prolongado y que muy pocos trabajadores están dispuestos a esperar todo ese tiempo para recibir el valor íntegro del producto final. Ahora bien, si se paga al trabajador una cantidad inferior al valor descontado de la productividad marginal esperada, aumentarán los beneficios del empresario si éste demandase o contratase más trabajadores, produciéndose una tendencia a incrementarse los salarios y a disminuir la productividad hasta hacerse unos y otra prácticamente iguales. Lo contrario sucede en el caso de que el salario exceda la productividad, por lo cual se despiden o deja de contratar trabajadores hasta que la productividad aumenta y los salarios disminuyen convenientemente. Cuando estos reajustes se ven imposibilitados en el mercado, como consecuencia de leyes laborales y restricciones institucionales de todo tipo, el desempleo incrementa y perdura de forma indefinida.

De las dos leyes anteriores se deduce que existe un sistema y solamente un sistema capaz de aumentar los salarios de los diferentes tipos de trabajo y, por tanto, el nivel de vida de las masas. Tal sistema consiste en favorecer la acumulación de capitales y, en consecuencia, el incremento de productividad generado por el aumento del capital bien invertido a través del mercado disponible por trabajador⁶⁴.

“Los empresarios se encuentran frente a quienes enajenan su capacidad laboral en la misma posición que ante los vendedores de los factores materiales de producción. Desean adquirir los factores de producción que precisan al precio más barato posible. Pero en el caso de que algunos empresarios, ciertos grupos de empresarios o todos ellos, en su afán de reducir los costes, ofrecieran por los factores de producción precios o salarios excesivamente bajos, es decir, disconformes con la efectiva estructura del mercado, únicamente podrían adquirir esos factores si mediante barreras institucionales se cerrara el acceso al estamento empresarial.

⁶⁴ JESUS HUERTA DE SOTO. (2004). *Estudios de economía política, segunda edición*. Unión Editorial. España, Pág. 193 – 194.

Mientras no se impida la libre aparición de nuevos empresarios, ni se obstaculice la ampliación de las actividades de aquellos que ya operan como tales, toda rebaja de los precios de los factores de producción que no concuerde con la efectiva disposición del mercado brinda a cualquiera oportunidad de lucro. Aparecen de inmediato gentes que se aprovechan en beneficio propio de esa diferencia entre los salarios ofrecidos por el empresario y la productividad marginal del trabajador. Tales personas, al pujar y competir entre sí por dicha capacidad laboral, encarecen los salarios y hacen que se adapten a la productividad marginal. De ahí que, aunque existiera el tácito acuerdo de empresarios a que se refiere Adam Smith, para lograr una reducción efectiva de los salarios por debajo del nivel del mercado competitivo sería preciso que el acceso a la condición empresarial exigiese no sólo inteligencia y capital (este último siempre disponible para los proyectos que prometen mayor rentabilidad), sino además determinado título institucional, una patente o licencia, concedida discrecionalmente a ciertos privilegiados”⁶⁵.

El único factor determinante de los ingresos y salarios es el capital que, en el contexto del mercado, se traduce en equipos, maquinas, herramientas e instalaciones que hacen de apoyo logístico al trabajo aumentando su rendimiento. Allí donde el stock de capital es mayor en relación al trabajo, los salarios serán más elevados.

Si un empresario traslada sus operaciones del país A (relativamente pobre) al país B (relativamente rico) se verá obligado a incrementar las remuneraciones a su personal debido a que la relación capital-trabajo en el país B demanda esa retribución. Por ejemplo, si un pintor de casas de un país relativamente pobre se muda a otro relativamente rico y continúa con su profesión, obtendrá en este último mayor remuneración, aunque no haya modificado su capacidad personal y esto se debe al mayor volumen de capital que lo soporta.

El capital invertido por trabajador resulta de dividir el costo total de la fábrica por el número de trabajadores. La mayor inversión de capital por trabajador permite aumentar su rendimiento, por tanto, su salario en términos reales, lo cual permite reducir el costo del trabajo por unidad de producto debido a que la cantidad de productos es mayor.

Tal como se describió en apartados anteriores, la máquina o más precisamente el aumento de la productividad no generan “desocupación tecnológica” sino que liberan trabajo para que pueda aprovecharse en áreas que hasta el momento no podían concebirse debido a que no había trabajo disponible. Éste estudio debe partir de la falsa suposición de que existe una cantidad dada de cosas por hacer. Teniendo en cuenta que las necesidades son ilimitadas y deben aprovecharse los escasos recursos para aumentar el “abanico” de lista de los bienes

⁶⁵ VON MISES, LUDWIG. (1949). *La acción humana: tratado...* op. cit. Pág. 704.

disponibles, lo cual se realiza por medio de la capitalización y en definitiva el nivel de vida común se eleva.

“Se pueden ilustrar las etapas que conducen a la elevación de salarios como sigue: a) abstención de consumo (ahorro interno y externo), b) inversión (capitalización), c) el administrador del capital tiene como objetivo servirlo, d) para servir el capital es menester ofrecer bienes y servicios en el mercado, e) para ofrecer bienes y servicios en el mercado se requiere el concurso del trabajo manual e intelectual y f) para atraer el trabajo requerido deben aumentarse los salarios. Genéricamente referimos la capitalización a la instalación de la máquina, la cual demanda a su vez trabajo para su diseño y fabricación. A su vez, la instalación de la maquina permite reducir costos que, manteniendo los demás factores constantes, libera trabajo del ser humano. Esta reducción de costos, *ceteris paribus*, significa mayores márgenes operativos los cuales harán de foco de atracción para la asignación de recursos en ese sector. Esto último, a su turno, significará ampliar la producción lo cual a su vez redundará en menores precios. Estos menores precios se traducen en aumento de salarios reales de todos aquellos que no han sido liberados por la nueva máquina, quienes aun manteniendo los valores absolutos de su salario ven aumentado su poder adquisitivo debido a la antes mencionada reducción de precios. El aumento de salarios reales, a su vez, permite disponer de recursos adicionales, los cuales, al ser asignados, re canalizan el trabajo antes liberado por la máquina”⁶⁶.

Como se ha apuntado, la desocupación institucional tiene lugar cuando el gobierno establece salarios mínimos o permite que se establezcan recurriendo a la violencia. El salario mínimo, al igual que el precio mínimo, es una imposición oficial que se traduce en una remuneración mayor que la establecida por la relación capital-trabajo en el mercado, lo cual genera el aludido sobrante. Si, por ejemplo, el salario mínimo impuesto consiste en una suma astronómica y que el poder de policía funciona adecuadamente, para dicho supuesto todos los trabajadores quedarían sin empleo. Si, por el contrario, el salario mínimo es escasamente superior al de mercado, los desempleados serían los trabajadores marginales, quienes más necesitan el empleo.

Los impuestos al trabajo también reducen el salario real e incrementan los costos de mano de obra para los empleadores. En Argentina, por ejemplo, el impuesto al trabajo se denomina “seguridad social” y se divide en dos partes: por un lado, un “aporte” del trabajador que oscila entre un 17% y un 21,5%. Y por otro lado una “contribución patronal” a cargo del empleador que oscila entre un 23,56% y un 31% del salario bruto⁶⁷. En suma, tanto los “aportes

⁶⁶ BENEGAS LYNCH, ALBERTO (h). (1972). *Fundamentos...* op. cit., pág. 322 – 323.

⁶⁷ <http://www.trabajo.gov.ar>

del trabajador” como las “contribuciones patronales”, forman un agregado de 40,56% y un 52,5% de impuesto al trabajo, los cuales son retenidos por el empleador y depositado en las correspondientes áreas de fiscalización. Tomando la totalidad de las cargas sociales (21.5% de “aportes del trabajador” y un 31% de “aporte patronal”), sobre la base de un salario bruto de \$100, la diferencia entre el costo laboral y el salario de bolsillo que recibe un trabajador es del 67%⁶⁸. Es decir, que por cada \$100 que recibe un trabajador, su empleador sufrió un costo de \$167⁶⁹.

Las políticas de aumento masivo de salarios también producen desempleo, y habitualmente va acompañada de manipulación monetaria para lograr convertir los nuevos salarios nominales otorgados en los valores reales del salario de mercado anterior. Los salarios aumentan, pero en términos nominales debido al proceso inflacionario. Dicho proceso, como se consignó en apartados anteriores, distorsiona los precios relativos desviando la producción, lo cual radica en desperdicio de capital que, a su vez, reducirá los salarios reales. De ninguna manera es posible aumentar la riqueza por decreto, los ingresos reales solo aumentan con mayores dosis de capital.

PROPÓSITO DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL IMPUESTO PROGRESIVO A LAS GANANCIAS Y SUS EFECTOS REALES EN LA ECONOMÍA.

Diversos son los argumentos que esgrimen quienes abogan por la aplicación de sistemas tributarios progresivos, justificando que a través de éstos se obtendrán los efectos tan ansiados en dichos argumentos. Pero, tanto la teoría económica como la experiencia han demostrado que no se obtienen los efectos previstos, sino que sucede todo lo contrario a lo que se pretendía en principio lograr.

Estos argumentos siempre son elaborados con las mejores intenciones en vistas al bien común, con el objeto de lograr una sociedad más igualitaria desde el punto de vista de ingresos y patrimonios. Pero esta visión generalizada es contraproducente, especialmente para los más débiles y necesitados.

⁶⁸ $\frac{(100+31\%)}{(100-21.5\%)} = \frac{131}{78.5} = 67\%$

⁶⁹ ESPERT, JOSÉ LUIS. (2017). *La Argentina devorada*. Buenos Aires, Argentina. Galerna. Pág. 138 – 150.

El más imperante de los argumentos se basa en la manía del igualitarismo que lleva a los aparatos estatales a “redistribuir ingresos” que no es más que volver a distribuir por la fuerza lo que la gente distribuyó voluntariamente en el mercado en base a sus preferencias sobre los bienes y servicios que más le agradan. Esto equivale a vulnerar las voluntades y decisiones de las personas que operan (compran y venden) en el mercado, asignando recursos a quienes mejor atienden las necesidades y premiándolos en consecuencia; castigando a quien progresa y logra éxito en el proceso dinámico y virtuoso de mercado. Ya que los bienes y servicios son escasos, en el contexto de los arreglos contractuales entre millones de personas (proceso de mercado), la propiedad se va asignando y reasignando según sea la calidad de lo que se ofrece. Los comerciantes que aciertan en el gusto del prójimo obtienen ganancias y quienes se equivocan incurren en quebrantos.

En una sociedad abierta es absolutamente irrelevante el diferencial entre los patrimonios de los diversos actores económicos, ya que las diferencias corresponden a las preferencias de la gente puestas de manifiesto en el plebiscito diario con sus compras y abstenciones de comprar. Lo importante es maximizar los incentivos para que todos mejoren, y la forma de hacerlo es respetando los derechos de propiedad de cada cual.

El concepto de “justicia social” es el más utilizado para llevar a cabo la “redistribución del ingreso” quitando a unos (exitosos) lo que les pertenece, para darlo a quienes no les pertenece, lo que contradice la definición clásica de Justicia de “dar a cada uno lo suyo” anclado al derecho de propiedad. Aplicado esto a la idea de que la riqueza es un proceso estático de suma cero, en el sentido de que alguien gana lo que pierde otro; cuando realmente, la riqueza se genera en base a un proceso dinámico de creación de valor, puesto que en las transacciones libres ambas partes ganan, lo que explica el motivo de la transacción. No existe una “torta”, la cual debe dividirse y repartirse igualitariamente entre todas las personas, sino que la riqueza se genera mediante el proceso continuo y dinámico de mercado. Querer repartir la “torta” agudiza el desmoronamiento del esqueleto jurídico, por lo que la igualdad ante la Ley se convierte en igualdad mediante ella (utilizando el aparato legislativo para establecer mandatos con denominación de “ley impositiva”), con lo que el eje central de la sociedad abierta queda gravemente dañado. Los ingresos no se distribuyen, se ganan.

El impuesto progresivo a las ganancias es la herramienta mediante la cual los legisladores pretenden lograr el ideal redistributivo-igualitarista, que consiste en imponer una tasa o alícuota sobre las ganancias de empresas y personas físicas, que aumenta más que proporcionalmente al aumento de la renta o ganancia gravada.

Efectos reales en la economía.

El arma principal con que actualmente cuenta el intervencionismo en su afán confiscatorio es el impuesto. En este caso, no importa si el objetivo que se persigue con el impuesto a las ganancias es un pretendido motivo social de igualación de la riqueza de los ciudadanos o si, por el contrario, lo que se persigue es conseguir mayores ingresos para el erario público. Lo único que importa son las consecuencias.

Los problemas económicos son siempre de carácter social, y lo que interesa es saber las repercusiones que las disposiciones provocaran sobre la generalidad de la gente, es decir, el cuerpo social y la productividad del esfuerzo humano.

Cuando la ley, establece los niveles de ganancia (base imponible), a las que se les aplicará una alícuota progresiva a medida que dichas ganancias van alcanzando niveles cada vez más elevados; aparta en determinado momento del proceso productivo a aquellos individuos que mejor están atendiendo los deseos de los consumidores. Perjudica a los consumidores al impedir que los empresarios más eficientes amplíen el ámbito de sus actividades de acuerdo con los deseos que la gente manifiesta al adquirir los productos que se le ofrecen. Se alteran las voluntades de los consumidores, ya que ya no son éstos los que determinan los ingresos y la fortuna de cada empresario, sino que dicha decisión queda supeditada a la voluntad del legislador, quien detenta el poder con facultad de alterar la voluntad de los consumidores.

Los impuestos ciertamente son necesarios. Ahora bien, la política fiscal discriminatoria (aceptada universalmente hoy bajo el nombre de tributación progresiva sobre las ganancias) dista mucho de ser un verdadero sistema impositivo. Más bien se trata de una disfrazada expropiación de los empresarios y capitalistas más capaces.

La política fiscal progresiva, repercute sobre la acumulación de capital. La mayor parte de los elevados ingresos que las cargas impositivas cercenan se habrían dedicado a la formación de capital adicional. De esta manera, se frena la acumulación de nuevos capitales. El progreso técnico se paraliza; la cuota de capital invertido por obrero en activo disminuye; el incremento de la productividad se detiene y se impide la elevación real de los salarios. Es, pues, evidente que la tan difundida creencia de que la política fiscal confiscatoria sólo daña al rico, es decir, a la víctima inmediata, es falsa.

En cuanto el capitalista sospecha que el conjunto de los impuestos, o peor aún, en el supuesto caso de que se intente lograr el sistema perfectamente progresivo, es decir que la alícuota alcance el 100%, tenderá a optar por consumir el capital acumulado o migrar hacia sistemas tributarios menos dañinos, evitando que continúe al alcance del fisco.

Obstaculización de la movilidad social ascendente y descendente.

Este sistema impositivo progresivo sobre las ganancias obstaculiza el progreso económico y la mejora de la vida de los pueblos no sólo al dificultar la acumulación de nuevos capitales. Provoca además una amplia tendencia hacia el inmovilismo, favoreciendo el desarrollo de hábitos mercantiles que inexorablemente desaparecen en el marco competitivo propio de la economía de mercado libre.

El dinamismo por el que se caracteriza el mercado, no respeta los intereses creados, presionando a empresarios y capitalistas para que ajusten de modo incesante su conducta a la siempre cambiante estructura social y tan pronto como olvidan que han de servir a los consumidores de la mejor manera posible, se tambalea su privilegiada posición y de nuevo son relegados a las filas de los hombres comunes. En el mercado impera una constante amenaza de los nuevos empresarios y capitalista sobre las riquezas que acumularon quienes se encuentran en los niveles más altos del mismo.

Cualquiera que posea el suficiente ingenio puede iniciar nuevas empresas. Quizá sea pobre, tal vez sus recursos resulten escasos e incluso es posible que los haya recibido en préstamo. Pero si satisface mejor y más barato que los demás las apetencias de los consumidores, triunfará y obtendrá extraordinarios beneficios. Reinvirtiendo la mayor parte de tales ganancias verá rápidamente prosperar sus empresas. Este accionar es lo que imprime a la economía de mercado su dinamismo e impulsa el progreso económico.

“Bajo la amenaza de tan implacable competencia, las antiguas y poderosas empresas se ven en la obligación de servir a la gente sin titubeos y del mejor modo posible o de abandonar el campo, cesando en sus actividades. Pero ocurre que las cargas fiscales absorben la mayor parte de los extraordinarios beneficios obtenidos por el nuevo empresario. La presión tributaria le impide acumular capital y desarrollar convenientemente sus negocios; jamás podrá convertirse en un gran comerciante o industrial y luchar entonces denodadamente contra la rutina y los viejos hábitos. Los antiguos empresarios no tienen por qué temer la posible competencia; la mecánica fiscal les cubre con su manto protector. Pueden así abandonarse a la rutina, fosilizarse en su conservadurismo, desafiar impunemente los deseos de los consumidores. Ciertamente que la presión tributaria les impide también a ellos acumular nuevos capitales. Pero lo importante para los hombres de negocios ya situados es que se impida al peligroso recién llegado disponer de mayores recursos. En realidad, el mecanismo tributario los sitúa en posición privilegiada. La imposición progresiva obstaculiza, así, el progreso económico, fomentando la rigidez y el inmovilismo. En tanto que bajo un orden capitalista

inalterado las riquezas obligan a quien las posee a servir a los consumidores, los modernos métodos fiscales convierten la propiedad en un privilegio⁷⁰.

Bajo el supuesto de una pirámide patrimonial, donde los de mayores ingresos se ubican en el vértice y los de menor ingreso en la base; la implementación del impuesto progresivo a las ganancias hace que, los nuevos y pequeños emprendedores (situados en la base piramidal) que realmente sirven en el mercado no suban con la rapidez necesaria y quienes se encuentran en el vértice de la pirámide y no sirven en el mercado bajen con la velocidad necesaria en caso de no poder competir con quienes vienen ascendiendo. De esta manera, se establece un sistema feudal donde quienes inician y mejor sirven a los consumidores no pueden competir con quienes se sitúan en el vértice, ya que éstos, una vez instaurado dicho tributo, se encuentran en la cima privilegiados por las limitaciones que éste impuesto genera a los empresarios más idóneos en ascenso. De seguro que quienes se encuentran en el vértice de la pirámide también se ven afectados por el impuesto progresivo sobre sus ganancias lo que implicará, en última instancia, frenar las inversiones, pero, en definitiva, favorecidos por las limitaciones que pesan sobre la competencia. Esto da como resultado una pirámide más achatada, es decir, con pocos e ineficientes en el vértice y muchos potenciales eficientes en la base.

Estos efectos son contrarios a los pretendidos por quienes defienden la implementación de dicho tributo, lejos de combatir a los ricos es un privilegio para ellos ya que bloquea su descenso y obstaculiza el ascenso de quienes menos ingresos poseen y buscan servir mejor a sus semejantes, generándose, a la postre, inmovilidad y rigidez social.

Alteración de posiciones patrimoniales relativas.

El impuesto progresivo a las ganancias altera las posiciones patrimoniales relativas que el consumidor, a través del mercado, había oportunamente establecido. El consumidor, de acuerdo con la capacidad que demuestra cada individuo, empresa y rama de producción para satisfacer sus necesidades, va asignando recursos por medio de sus compras y abstenciones de comprar, estableciendo así ganancias, pérdidas y distintos niveles de rentas y patrimonios. Pero una vez pasado el rastrillo impositivo, si el gravamen es progresivo, el mismo se transforma en una especie de “guillotina horizontal”, donde las posiciones patrimoniales relativas de un productor respecto de otro quedan alteradas. Esto equivale a alterar las votaciones que libre y voluntariamente establecieron los consumidores en el mercado, dado que los recursos son escasos y no existe de todo para todos todo el tiempo, deriva en despilfarro, lo cual provoca mal inversión, dilapidación y desperdicio de capital. En tanto que los impuestos proporcionales

⁷⁰ VON MISES, LUDWIG. (1949). *La acción humana: tratado...* op. cit. Pag 952 – 953.

no provocan el nivel de daño que genera el progresivo, si bien se aplica la misma alícuota a diferentes bases, las posiciones patrimoniales relativas quedan inalteradas entre sí, con bolsillos y billeteras menos abultadas, pero inalteradas relativamente.

Tendencia regresiva de salarios en términos reales.

Como se explicó en apartados anteriores, los salarios están determinado por las tasas de capitalización y puesto que el impuesto progresivo implica disminución del ahorro y por ende de la tasa de inversión; al disminuir las tasas de capitalización deriva en reducción de salarios en términos reales, perjudicando especialmente a aquellos trabajadores que pagan el costo, indirectamente, del impuesto progresivo, ya que el aumento de sus salarios, al depender del aumento de la tasa de capitalización que ha de producirse en el vértice de la pirámide donde fue aplicado el gravamen, no se produjo como consecuencia del mismo. Nuevamente los efectos son los opuestos a los perseguidos, más allá de que el impuesto alcance al más millonario, frente a esta situación, éste disminuirá su ahorro para financiar otras áreas o su inversión en la rama del mercado a que se dedique. Pero no afectará su nivel de vida o riqueza, sino que quien sufrirá indirectamente dicho efecto será el trabajador a través de una disminución real del salario.

Si lo que se pretende en el proceso de mercado es lograr eficiencia, maximizar la producción y el nivel de vida de las personas, el impuesto progresivo a las ganancias, en realidad, genera todo lo contrario siendo un castigo progresivo a la eficiencia, a quien sirve mejor a sus semejantes, siendo aquel empresario que para aumentar su patrimonio no tiene más remedio que mejorar la situación de los demás, y en la consecución de sus actos más que proporcional será el castigo fiscal que sufrirá.

CONCLUSION.

La Constitución y la justicia requieren que a todos los individuos se les dé el mismo tratamiento bajo la Ley y que la Ley misma sea justa. Un impuesto progresivo que discrimina contra individuos simplemente porque tienen mayores ingresos, se basa en un precepto arbitrario que jamás lograría aprobación universal. La minoría jamás aceptaría ser esclavizada por la mayoría. Como no hay manera objetiva de medir la justicia social, no hay límite a la redistribución bajo un sistema impositivo progresivo. Bajo tal sistema ni las personas ni la propiedad están protegidas.

No debe justificarse un impuesto progresivo en base al deseo de la mayoría. Elevar valores democráticos por encima de los derechos individuales para alcanzar la igualdad de resultados viola las reglas de conducta justa que son el fundamento de la sociedad libre.

Un impuesto de tasa única es consistente con la seguridad jurídica y el principio de no discriminación. Todo el mundo paga la misma tasa en su ingreso sujeto a impuestos y los ingresos provenientes del trabajo y de la inversión son tributados de la misma manera; no se aplican dobles impuestos a los dividendos ni a los intereses. Y si el impuesto de tasa única se aplica al consumo en lugar de a los ingresos, daría cuenta la verdadera capacidad contributiva y desaparecería la predisposición actual contra el ahorro, incentivando la inversión, el capital y por ende el crecimiento económico.

Un beneficio importante del impuesto de tasa única es que haría visible el costo de toda expansión gubernamental, especialmente si existe la obligación de equilibrar el presupuesto. Habría entonces un incentivo para comparar el costo y los beneficios de los programas oficiales. Por el contrario, bajo el sistema de impuestos progresivos hay más bien una tentación constante a aumentar las tasas de impuestos que pagan los ciudadanos productivos para financiar nuevos programas.

El impuesto progresivo no es una virtud sino un vicio. Presume que los derechos de propiedad de los ricos y de aquellos que ascienden en la pirámide patrimonial no son tan sagrados como los derechos de propiedad de los pobres, y que los valores de la mayoría están por encima de los derechos de la minoría. La envidia y no la justicia es la base de este impuesto discriminatorio.

Un atenuante a la problemática generada por el intervencionismo fiscal es lograr, mediante un impuesto de tasa única al consumo, que dicha intervención altere lo menos posible la estructura de mercado, estableciendo límites presupuestarios al gobierno. Lo relevante no es la cantidad de impuestos o la presión fiscal sobre el producto, sino más bien el gasto estatal

consolidado, siendo éste la causa que origina los tres tipos de intervencionismo descritos en el desarrollo del presente proyecto, ya que al ser insuficiente la vía impositiva aparece, como fuentes de financiamiento alternativo, la deuda pública y la emisión de moneda sin respaldo, las cuales desvirtúan aún más la economía de mercado generando como efecto más impuestos a futuro e inflación respectivamente.

Cuando el intervencionismo fiscal crece desmedidamente, se torna avasallante de los derechos de propiedad de los individuos, éstos no tienen más remedio que recurrir a la evasión fiscal como derecho negativo o emigrar hacia sistemas tributarios menos nocivos.

BIBLIOGRAFÍA.

- ALEXIS DE TOCQUEVILLE. (1971). *La democracia en América*. Aguilar, Madrid.
- BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H). (1972). *Fundamentos de análisis económico*. Ediciones Sociedad Abierta & Grupo Unión, Argentina.
- COURTENAY ILBERT, *Legislative Methods and Forms* (Oxford, 1901).
- CPN RAUL NOVILLO. (2019). *Administración financiera del Estado, Unidad I: El estado y sus funciones básicas*. Carrera de contador público, Universidad Católica de Cuyo.
- ESPERT, JOSÉ LUIS. (2017). *La Argentina devorada*. Buenos Aires, Argentina. Galerna.
- FRÉDÉRIC BASTIAT (2009). *Obras escogidas (edición y estudio preliminar de Francisco Cabrillo)*. La Ley. Unión editorial.
- GIL ROCA. (2012). *70 años en el Sistema Fiscal Argentino. Mayor participación del Estado en la renta nacional con menos federalismo. Desafíos*. ADE.
- <http://www.anarcocapitalista.com/JHSLecciones19.htm#9>
- <https://dej.rae.es/lema/confiscaci%C3%B3n>
- <https://es.panampost.com/editor/2019/06/10/la-vida-antes-del-impuesto-a-las-ganancias/>
- <https://www.elcato.org/inversion-publica>
- <https://youtu.be/Cltjxb8QBeI>
- JESUS HUERTA DE SOTO. (2004). *Estudios de economía política, segunda edición*. Unión Editorial. España.
- JESUS HUERTA DE SOTO. (2008). *Lecturas de economía política, volumen II*. Unión editorial. Pág. 144-145.
- JESUS HUERTA DE SOTO. (2009). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión Editorial. IV edición. España.
- JULIUS PAULUS, jurista romano del siglo III d. C., en *Digesto 50-17-1*.
- KIRZNER, ISRAEL M. (1989) *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*. Editorial digital Titivillus.
- LA BILBIA. *Levítico 19:15*.

- LEÓN XIII. (1891). *Rerum novarum*. Roma.
- MILTON Y ROSE FRIEDMAN. (1979). *Libertad de elegir*. Ediciones Orbis S.A. Argentina.
- ROTHBARD, MURRAY N. (1962). *El hombre, la economía y el estado: tratado sobre principios de economía volumen II*. Unión Editorial S.A., España.
- ROTHBARD, MURRAY N. (1970). *Poder y mercado*. Editor digital Leviatán.
- SAN JUAN PABLO II. (1991). *Centesimus Annus*. Roma.
- *Suma Teológica* (Biblioteca de Autores Cristianos, 1965, 1ª, 2ae, 95, 2).
- VON HAYEK, FRIEDRICH A. (1960). *Los Fundamentos de la libertad*. Unión Editorial, España.
- VON HAYEK, FRIEDRICH A. (1976). *Los fundamentos de la libertad*. Unión Editorial.
- VON MISES, LUDWIG. (1949). *La acción humana: tratado de economía*. Unión Editorial S.A., España.

Universidad Católica de Cuyo – San Luis
Facultad de Educación
Facultad de Filosofía y Humanidades
Facultad de Ciencias Médicas
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Facultad de Veterinaria



COLECCIÓN DE TESIS DIGITALES DE LA UCCuyo – San Luis

AUTORIZACION DEL AUTOR

En calidad de TITULAR de los derechos de autor de la obra que se detalla a continuación, y sin infringir según mi conocimiento derechos de terceros, por la presente informo a la Universidad Católica de Cuyo – San Luis- mi decisión de concederle en forma gratuita, no exclusiva y por tiempo ilimitado la autorización para:

- Publicar el texto del trabajo más abajo indicado, exclusivamente en medio digital, en el sitio web de la Universidad, por Internet, a título de divulgación gratuita de la producción científica generada por la Facultad, a partir de la fecha especificada.
- Permitir a la Biblioteca Central de la Universidad que sin producir cambios en el contenido, establezca los formatos de publicación en la web para su más adecuada visualización y la realización de copias digitales y migraciones de formato necesarias para la seguridad, resguardo y preservación a largo plazo de la presente obra.

1. Autor:

Apellido y Nombre _____
Tipo y Nº Doc. _____
Teléfono/s _____
email _____
Doctorado UCCuyo: Maestría UCCuyo:
Título obtenido _____
Lugar de desarrollo de la Tesis _____

2. Identificación de la tesis:

TITULO del TRABAJO: _____

Director 1: _____
Director 2: _____
Director Asistente _____
Consejero de Estudios _____
Fecha de defensa ____/____/____
Aprobado por Expdte. Nro. _____ Acta Nro. _____

3. AUTORIZO LA PUBLICACIÓN

DE: a)

Texto completo

- a partir de su aprobación
- 1 año después de su aprobación
- 2 años después de su aprobación
- 3 años después de su aprobación

Texto parcial

Indicar capítulos.....

- a partir de su aprobación
- 1 año después de su aprobación
- 2 años después de su aprobación
- 3 años después de su aprobación

4. NO AUTORIZO: marque dentro del casillero

NOTA: Las tesis no autorizadas para ser publicadas en TEXTO COMPLETO, serán difundidas en la Biblioteca Digital de Tesis mediante su cita bibliográfica completa, incluyendo Tabla de contenido y resumen. Se incluirá la leyenda "Disponible sólo para consulta en sala en su versión completa, en la Biblioteca Central UCCuyo San Luis"

Firma del Autor

Firma del Director

Lugar _____

Fecha ____/____/____