

FINANZAS PUBLICAS

“RAZONES QUE FUNDAMENTAN UN IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO”

Autor:

Cesare Cosciani



AUTOR: CESARE COSCIANI

Notas y comentarios

RAZONES QUE FUNDAMENTAN UN IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO (*)

Por Cesare Cosciani

El impuesto anual al patrimonio en cabeza de sus titulares, está en vigencia en numerosos ordenamientos tributarios. Así, en Europa se puede mencionar a la República Federal Alemana, Austria, Holanda, Suecia, Noruega, Suiza, en esta última como impuesto federal o cantonal, Dinamarca, Finlandia y Luxemburgo.

El problema tiene actualidad en Europa, por las discusiones que en los últimos años se han desarrollado en dos países, al fin de su aplicación: Italia y Gran Bretaña.

- (1) En Italia el primer intento de aplicación de un impuesto sobre el patrimonio acompañó al proyecto de reforma del Ministro Meda en 1919, proyecto que no fue nunca convertido en ley. Fue en 1940 que el Ministro de Finanzas, Thon di Revel, resolvió implantar este impuesto, con una moderada tasa (0,40%). En 1947, en oportunidad de la sanción de un impuesto extraordinario sobre el patrimonio —cuando comenzaba a dar sus frutos representando entre el 12 y el 14% de todos los impuestos directos—, fue derogado.

Recomendada por la comisión económica instituida por el Ministerio para la Constituyente de 1946, fue nuevamente propuesta su implantación por la primera Comisión para el estudio de la reforma tributaria (1962).

Pero si bien el proyecto elaborado por esta Comisión ha sido en esencia admitido en la actual reforma, el impuesto sobre el patrimonio fue excluido y en su lugar se aplicó un impuesto a los réditos, con excepción de los provenientes del trabajo en relación de dependencia, impuesto éste que gran parte de la opinión pública rechaza, lo que hace que frecuentemente se abra la instancia, apoyada por algunos partidos políticos, para la reimplantación del impuesto sobre el patrimonio.

- (2) Es de hacer notar la discusión a fines de 1963 en Gran Bretaña que siguió a un proyecto del National Economic Development Council, retomado al año siguiente en ocasión de la campaña

política de James Callaghan. Desde entonces numerosos estudiosos de ese país han lanzado nuevamente el proyecto en publicaciones científicas.

Quiero recordar también que el Comité Fiscal y Financiero de la C. E. E. en su informe fiscal de 1962, al trazar las líneas ideales para proceder a la armonización fiscal de los seis países, incluía en el sistema tributario el impuesto sobre el patrimonio.

El Estado, para cumplir con los objetivos que se propone, recauda una parte del ingreso nacional, mediante un conjunto de gravámenes, fundados en diversos parámetros: ganancias, consumos, transferencias de bienes, etc. De este modo reparte el costo de su actividad entre las distintas clases sociales, de la forma más equitativa y oportuna.

Pero los ingresos tributarios no se pueden obtener arbitrariamente por el legislador, en cuanto que la búsqueda de nuevos impuestos y la presión tributaria están condicionados, sea a conceptos de equidad, sea a las consecuencias económicas que puedan provocar. En cuanto a los tributos, no se puede prescindir de la equidad ni violarse ciertos límites impuestos por el sentimiento de justicia que impera en la colectividad, a riesgo de provocar graves consecuencias, aún de tipo no económico. No se puede prescindir de los efectos económicos de los tributos, si no se desean efectos negativos sobre el ingreso nacional, y obstaculizar, así, uno de los objetivos fundamentales de todo Estado moderno, o sea el desarrollo económico.

El primer aspecto considerado da lugar al problema de la justificación lógica, de todo impuesto, en el sentido de que cada tributo debe armonizar con todos los demás, de los cuales debe ser complemento y sucedáneo al mismo.

(*) Conferencia pronunciada en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la U.B.A., el 26 de marzo de 1979.
Traducido del italiano por el Cont. Pub. Ricardo Rodríguez, Jefe de Sección, Fiscalización Interna N° 10, de la D.G.I.

INTRODUCCIÓN

\$0,40

tiempo. O sea que debe insertarse en un sistema tributario orgánico y armónico entre sus partes. El segundo aspecto da lugar al estudio de los efectos del impuesto. Estudio necesario para poder valcar el costo, en sentido económico del tributo.

Son, como se ve, dos aspectos entre sí estrechamente vinculados, necesarios para dar un juicio sobre la eficiencia de un sistema tributario.

1. El impuesto sobre el patrimonio como diversificación del sistema tributario

La primera justificación lógica del impuesto en análisis resulta de lo dicho y es la siguiente:

Cuando se hace necesario aumentar la presión tributaria, el camino más simple y rápido es la elevación de las tasas de los distintos impuestos vigentes.

Pero cada impuesto provoca siempre ciertos efectos negativos que crecen en intensidad con el aumento de la presión tributaria. Provoca efectos no deseados en el trabajo, la producción y el ahorro. Modifica la distribución del ingreso nacional entre las distintas clases sociales. Aleja la asignación de los factores productivos de su óptima ubicación.

En resumen, aumenta para el contribuyente la ventaja de sustraerse al cumplimiento de sus obligaciones fiscales, lo incentiva a la evasión y la elusión de los impuestos, y entre ciertos límites, para evitar este efecto no es suficiente ni aumentar las sanciones, ni incrementar los controles, ni perfeccionar las normas jurídicas. Se puede decir que el costo social, aumentado ya por el hecho de la disminución de la recaudación, se incrementa.

En este caso más bien que actuar sobre los impuestos vigentes, resulta conveniente la introducción de un nuevo impuesto al cual conlame la función de aportar al Estado los recursos que necesita. Tal impuesto no sólo cumplirá la función de llenar los vacíos que contenga el sistema tributario (como el caso del impuesto sobre las sociedades al que se apela cuando el impuesto personal progresivo sobrepasa ciertos límites, para no liberar del gravamen las utilidades no distribuidas), sino también para exigir el impuesto sobre una base imponible más amplia y más diversificada. Así, cuando los impuestos sobre los réditos tienen alícuotas demasiado elevadas, el impuesto sobre el patrimonio provoca efectos negativos menores a los que resultarían de hacer más gravoso el impuesto personal a la renta.

Este nuevo recurso, ampliando la diversificación tributaria, permite incrementar el número de los instrumentos legales en poder del Estado, cuya diversidad resulta necesaria para poder cumplir con los múltiples objetivos de política económica que el mismo Estado persigue. Cada impuesto usado en forma oportuna está en condiciones de lograr un cierto objetivo, además de allegar ingresos al fisco, aunque actúe en dirección contraria y también opuesta res-

pecto de aquellos objetivos. De aquí, como observaba Tinberger, para cada objetivo hay una vía; la multiplicidad y la diversidad de instrumentos fiscales permiten una política más eficiente y racional.

2. El impuesto sobre el patrimonio y el principio de la capacidad contributiva

El principio de la capacidad contributiva, que a menudo se invoca como criterio para la aplicación de los impuestos, es un principio esencialmente político que se funda en la solidaridad de los intereses de la colectividad.

La propiedad de un patrimonio, aunque improductivo (como por ejemplo la posesión de lingotes de oro, depósitos bancarios en cuenta corriente que no devengan intereses, tierras inexploradas, etc.), representa, por sí misma, una reserva de poder adquisitivo para su propietario, susceptible de ser empleado en cualquier momento en adición o sustitución del rédito. Y por esta razón constituye como tal un evidente índice de capacidad contributiva, que se debe gravar también, aun si en el sistema tributario existe el impuesto sobre el rédito.

Tal tributación se apoya en el presupuesto de que la capacidad contributiva no solo sea dada por el consumo de bienes y servicios privados (lo que constituye la base del impuesto sobre el consumo o sobre el gasto) sino de la potencialidad de estos consumos, representada por el poder adquisitivo de que el individuo dispone, independientemente de su utilización.

En efecto, en un sistema tributario en el que un impuesto sobre el patrimonio al inicio del año sea complementado con un impuesto sobre el rédito devengado o percibido en el período, el impuesto pagado por el contribuyente abarca todo el poder adquisitivo del cual dispone durante el año, aunque no sea aplicado en el mercado. Y esta capacidad o disponibilidad de gasto o de compra sobre el mercado, realizada (mediante la compra de bienes de consumo) o no realizada (mediante el ahorro), es asumida como índice de capacidad o posibilidad de contribución al Fisco.

Contrariamente, si se aplica exclusivamente un impuesto a los consumos del período (financiados con réditos o ventas de bienes), la capacidad contributiva viene expresada exclusivamente por los bienes y servicios efectivamente adquiridos en el mercado.

No debe parecer extraño que la capacidad contributiva pueda ser también fundada en el poder adquisitivo potencial además de aquel efectivamente verificado, puesto que es en ese sentido que se lo considera en el impuesto sobre los réditos. El rédito ganado, en efecto, resulta gravado en cuanto representa un poder adquisitivo potencial, a diferencia del impuesto al gasto, que considera tal poder de adquisición en el momento de su realización o uso efectivo. Poder de adquisición potencial para el rédito ganado, desde el momento que se grava, la parte de rédito ahorrado, el que no se traduce, al menos en ese momento, en consumo. El rédito

ahorrado, que en cualquier momento puede transformarse en consumo, no es otra cosa que un poder de compra potencial. En efecto, con su aplicación al consumo disminuye el poder adquisitivo futuro del rédito, transformándose en un poder adquisitivo actual, efectivo, igual a su valor corriente. Por otra parte, la opinión común, entre dos contribuyentes que en un año han percibido el mismo monto de réditos (por ej. 1.000.000) uno de los cuales, además del rédito posee un patrimonio (por ej. 10.000.000) aunque improductivo (cuadros, joyas, oro, etc.), es la de atribuir al segundo un grado de mayor bienestar que al primero. Tal tesis parece también más aceptable si se recuerda que se puede verificar el llamado "efecto de riqueza", para el cual la simple posesión de un patrimonio o un aumento de su valor puede inducir a una persona a ahorrar menos y, tal vez, obtener un menor rédito sustituyendo, parcialmente y dentro de ciertos límites, el ahorro por el ocio. Dentro de los límites en el cual este proceso se verifica, un impuesto sobre el patrimonio que disminuya los valores patrimoniales por medio del mismo, reduce este efecto, disminuye el consumo y aumenta el ahorro.

3. El impuesto sobre el patrimonio como impuesto sobre el rédito

El impuesto sobre el patrimonio es considerado generalmente como equivalente a un impuesto sobre los réditos del patrimonio. Esta tesis es sostenida, entre otros, por De Viti de Marco quien en su Principios de Economía Financiera (pág. 213) observara: "Se sabe que el valor de los bienes instrumentales depende del de los bienes de consumo. El mercado nos da el precio de éstos y la tasa normal de interés del capital. El valor de un fondo se obtiene dividiendo el rédito por la tasa de interés y multiplicando por 100. Para réditos temporarios la operación es distinta, pero el principio es el mismo". Esta observación venía expresada por De Viti de Marco para demostrar la ineficiencia de un impuesto sin base patrimonial frente al impuesto a los réditos. Efectivamente, agregaba: "Desde el momento que el primer dato que es necesario hacer notar es el fruto y su valor, no se necesita recurrir al valor del capital del fondo, de la propiedad, de la explotación, de los bienes instrumentales y también del capital humano, cuyas valuaciones encontrarían obstáculos hasta de orden moral. Entonces el impuesto nace naturalmente como imposición sobre los frutos o el rédito". Crítica aceptable solo si se admite de lleno, como hecho histórico incontrovertible, la tesis de Fisher por la cual los conceptos de rédito y capital son idénticos, se refieren a la misma realidad, no siendo otros que dos formas diversas de considerar o valorar el mismo fenómeno, respectivamente "como flujo" o como "stock". Todo ello expresa una sustancial identidad entre un impuesto sobre el rédito de un capital y un gravamen sobre el valor del patrimonio que lo produce, si entre las tasas de los dos impuestos hay una relación equivalente a la capitalización promedio de los réditos del capital. Así, si el rédito neto originado por un

capital es de 1.000 y la tasa de interés corriente en el mercado es del 5% (el coeficiente de capitalización es, pues, de 20) su valor patrimonial será de 20.000. Ahora bien, se dice generalmente que, sea para el Fisco o para el contribuyente, es indiferente recaudar un impuesto sobre los réditos a razón del 20% (con una recaudación de 200) o sobre el patrimonio a razón del 1% (con la misma recaudación de 200).

La tesis de la identidad entre los dos impuestos es plenamente valedera si se considera el rédito global del contribuyente y no solamente las fuentes generadoras del rédito como un solo conjunto.

Si, en cambio, se considera el problema en una segunda forma, refiriéndonos a los contribuyentes individualmente o a sus categorías de patrimonio, tal identidad pierde importancia, pero en cuanto a los efectos económicos, la base patrimonial parece preferible porque responde mejor a los principios de eficiencia y equidad. Parece también preferible desde el punto de vista de la técnica fiscal. Desde este punto de vista, como se ha dicho, resulta no sólo la ventaja de distribuir la carga sobre dos bases imposibles distintas, sino además, reducir la evasión fiscal, porque patrimonio y rédito, proviniendo de informaciones distintas permite un mejor contralor de la situación del contribuyente.

Pero desde un punto de vista económico se debe observar que la tesis de Fisher, tiene valor como una primera aproximación puramente abstracta.

En efecto, existen muchos factores que concurren a hacer que no todos los réditos se capitalicen a la misma tasa. Esto, en efecto, depende de muchas causas: diversidad de riesgos de cada inversión; sobrevaluación de algunos capitales cuyos valores puedan estar determinados no solo por su rendimiento, sino por motivos extraeconómicos (por ej., el prestigio social); existencia de bienes de consumo durable que no producen réditos monetarios y que constituyen elementos patrimoniales; posibilidad de capitalizar perspectivas de réditos futuros o crecientes en el tiempo; previsión de variaciones en el poder adquisitivo de la moneda en el futuro; etc. De modo que dos personas que posean el mismo valor patrimonial, pueden tener dos réditos, provenientes de estos patrimonios, de distinto monto. Por lo tanto, no se puede hablar de una total identidad entre los dos impuestos, uno que grava el rédito y otro que grava el patrimonio.

Considerando estas limitaciones se ve que el impuesto sobre el patrimonio, en líneas generales, y a pesar de algunas limitaciones y reservas en casos particulares, ofrece mayor eficiencia que el impuesto a los réditos.

Esta mayor eficiencia deriva:

- en primer lugar de los diversos riesgos que se presentan en los distintos empleos del capital;

- en segundo lugar del hecho de que el mercado de capitales no es tan homogéneo como en la hipótesis de la teoría. Factores que lo enturbian hacen que coexistan diversas tasas de rendimiento;
- en tercer lugar las variaciones futuras del rédito, en tanto que previstas, son tenidas en cuenta a través del aumento de valor de la fuente productora, lo que rápidamente incrementa la capacidad contributiva de su propietario, antes que ello sea expresado por la variación del rédito;
- en cuarto lugar porque existen patrimonios que no dan rédito alguno, al menos monetariamente, siendo considerados como bienes de reserva o de consumo durables.

El primero de ellos es el que ha sido más largamente analizado por los economistas y desmenuzado en todos sus aspectos.

Reduciendo el problema a sus términos principales se puede decir lo siguiente: uno de los motivos que contribuye a hacer mayor el rendimiento monetario es el riesgo de la inversión.

Una vez realizada la inversión, el inversionista asume los riesgos por el capital, por el beneficio y por la iliquidez. Riesgo por el capital, en el sentido de que las perspectivas de la inversión no se cumplan y que el capital sea parcial o totalmente perdido. Riesgo por el beneficio, en tanto exista la probabilidad de que durante el tiempo de la inversión, aún conservando el capital, el rédito ganado sea inferior respecto de otras utilidades alternativas o sea, directamente, nulo. Riesgo de iliquidez, en el sentido de que el titular del capital no pueda, en el momento deseado, transformar la inversión en disponible, o pueda hacerlo con pérdida del mismo.

Ahora bien, el hecho por el cual el capital se encuentra frente al inversor como teniendo diferentes formas de riesgo, se refleja en la tasa de interés mínima necesaria para inducir al ahorrista a realizar la inversión. Tasa que aumenta con el aumento del riesgo.

Se puede, en efecto, suponer una persona que, deseando emplear un capital de 1.000 se encuentra frente a la alternativa de invertir esta suma en un uso, libre de riesgo y de fácil liquidez, o bien en una inversión que tenga una probabilidad sobre cien de pérdida, dentro del año del rédito además del mismo capital. Ahora bien; si en el mercado el empleo del primer caso ofrece un rédito anual de 50 (o sea el 5%), no habrá incentivo para invertir el mismo capital en el segundo uso si no se obtiene, no solo los 50 sino también la parte de capital que cubra la probabilidad de pérdida (o sea, por ejemplo, una prima del 1%). Y en este caso querrá obtener, por lo tanto, 60, esto es, el 6%. Si el rendimiento fuese inferior, descartará la segunda inversión para orientarla hacia la primera.

Pero este mayor rendimiento del 1% (en valor absoluto 10) no es verdaderamente ganancia; es una prima de seguro que el dueño del capital solicita en compensación del riesgo y que podría teóricamente pagar a una compañía de

seguros que lo indemnizara en el caso de la pérdida del capital. Y así "convertirla" la segunda inversión (aleatoria) en la primera (segura).

No es distinto el caso de dos inversiones, una de las cuales da un rendimiento fijo y seguro (interés sobre obligaciones) y otra susceptible de fuertes variaciones en el tiempo, con la posibilidad de un rédito medio nulo o inferior al del mercado. También en este caso, el inversor rehuirá la segunda inversión si no prevé obtener una tasa de interés superior a la primera, que lo compense del riesgo.

El riesgo de iliquidez, finalmente, será distintamente valorado según que prevea la necesidad de ceder el capital a corto o largo plazo. Tal riesgo, por permanecer tal capital en el campo de la producción, conviene recordarlo, a igualdad de actividades, es mayor para una empresa individual o sociedad de personas. Para realizar este tipo de inversiones, en efecto, es necesario encontrar quien desee incorporarse a la empresa, cosa que no siempre es fácil. El riesgo es menor en las sociedades de capital con acciones que no cotizan en bolsa, cuya cesión no es fácil, aunque lo es más que en el caso anterior. Es mínimo, en condiciones normales, para las sociedades cuyas acciones, siendo cotizadas en bolsa, pueden ser cedidas en cualquier momento sin que su valor disminuya por el solo hecho de la venta. Pero también para estos valores rápidamente realizables existe el riesgo de que en el momento en que surge la necesidad de liquidez, el valor bursátil sea inferior al precio pagado, provocando una pérdida de capital, volviéndolo así, al menos entre ciertos límites, ilíquido.

En todo caso, cualquiera estaría dispuesto a asumir un riesgo de capitalizar ganancia o iliquidez, solo si se pudiera gozar de una compensación o de un premio adecuado, que incrementa el rédito nominal de la inversión.

Supuesta una situación como la descrita, conviene analizar las consecuencias de la introducción de un impuesto sobre el rédito de tales inversiones, sea que el gravamen se aplique directamente sobre el rédito, o indirectamente a través del patrimonio.

El impuesto sobre el rédito se aplica sobre la ganancia nominal, que incluye en su base imponible, además del rédito propiamente dicho, la prima necesaria para cubrir el riesgo e inducir al empresario o capitalista a una inversión incierta y aleatoria. En tal caso, los efectos probables del impuesto aplicado sobre el rédito, están representados por una distorsión en las inversiones, en cuanto el capital tenderá a huir de los usos más aleatorios cuya prima de seguro contra el riesgo, resulta anulada por el impuesto, para dirigirse hacia aquellas más seguras, que, relativamente, son menos incididas por el impuesto. Este traslado del ahorro, de un tipo de inversión a otro, provoca un aumento en la rentabilidad total de las inversiones aleatorias y una disminución de la relativa a las inversiones seguras y líquidas. En otras palabras, el tributo se traslada de las inversiones más aleatorias a aquellas menos riesgosas, más seguras.

Para mejor comprender las consecuencias de este proceso viene bien considerar los efectos del impuesto sobre las empresas. Como es notorio, si el futuro fuese perfectamente predecible por las personas, y si jamás se produjeran innovaciones tecnológicas, no sería necesaria ninguna especial capacidad para conducir una empresa y el rédito podría considerarse como una simple remuneración del capital (interés) y del trabajo del empresario (salario). Pero la característica de la empresa de hoy en día y de la economía de mercado consiste en una gran incertidumbre por el futuro, por los riesgos que asume a su cargo. La incertidumbre está representada por la diferencia entre lo que se espera suceda en el futuro y aquello que ocurre efectivamente.

Esta incertidumbre es afrontada sobre todo por los innovadores, o sea aquellos empresarios que van en búsqueda de nuevas actividades, lanzan nuevos productos, tratan de valorizar mercados aún infructíferos y llenos de amplias posibilidades, introducen procesos productivos antes no aplicados, usan nuevas técnicas que introducen nuevos procesos de producción, abandonan los caminos tradicionales para seguir vías no comunes, económicamente más promisorias. Sobre todo en estos últimos decenios asistimos a una revolución industrial y económica que se manifiesta con intensidad quizás sin precedentes en la historia de nuestra civilización. Todo esto resulta también por mérito de estos renovadores, algunos de los cuales son premiados con el éxito, mientras otros sucumben pagando por todos.

De este esfuerzo creativo resulta una compensación para el mérito y para el riesgo que le es atinente, y que asume la forma de rédito imponible.

Por las razones ya enunciadas el impuesto sobre el rédito discrimina en contra de los elementos dinámicos del mercado, premiando a los más estáticos, y constituye un atraso para el progreso y el desarrollo económico de un país.

De esta primera comprobación deriva una segunda consecuencia del impuesto al rédito. Siendo necesaria, para inducir a los ahorristas a inversiones más aleatorias, una remuneración neta de impuesto, mayor respecto de aquellas no aleatorias, el aumento del costo del capital tiende a hacer elevar los precios de las nuevas mercaderías que se introducen al mercado y que en cambio necesitarían de un especial estímulo, en su faz inicial, a los precios de los productos más sensibles a las fluctuaciones del mercado, constituyendo un freno a las iniciativas en tal sentido.

Suponiendo, en cambio, que el impuesto se aplique sobre el patrimonio en lugar del rédito, tal distorsión no se verifica desde el momento que el mercado valúa el riesgo de la inversión y no atribuye valor capital a la parte del rédito monetario que lo compensa, limitándose a capitalizar el rédito efectivo.

Se puede concluir, insistiendo en lo dicho, que el elemento riesgo es propio de la economía di-

námica, mientras que la certeza es típica de la estática. El factor riesgo es la lógica consecuencia del dinamismo del mercado, en cuanto que si los empresarios recorren caminos y procedimientos nuevos y, por ello, de resultado incierto, y si los consumidores cambian sus gustos, al sistema económico o cualquiera de sus sectores se le imprime un cierto dinamismo. Y en el conjunto de casos no existe camino nuevo, aún no transitado, ni seguido por otros, que no dé lugar a incertidumbre acerca del éxito. Se puede afirmar, pues, que a través del cambio de la base imponible, de aquella que grava el rédito a la que grava el patrimonio, se concede un premio a los inversores que constituyen un elemento dinámico del mercado y se evitan los efectos distorsivos propios de un impuesto sobre el rédito, desfavorable al desarrollo económico.

Los otros factores, a los fines de una política de desarrollo económico y para una óptima utilización del capital entre los distintos usos productivos, no tiene menos importancia que el elemento considerado.

El impuesto sobre el patrimonio, al prescindir del riesgo, puede en ciertos casos corregir ineficiencias del mercado que el impuesto a los réditos no puede modificar.

Contrariamente a la hipótesis precedente, frente a una cierta neutralidad del impuesto a los réditos, tenemos una acción contraria del impuesto sobre el patrimonio.

El mercado de capitales, como se ha dicho, no es homogéneo.

A menudo está sujeto a una notable falta de transparencia por la presencia de elementos que eliminan o atenúan la competencia, por la existencia de la tradición o costumbre, por motivos afectivos, de carácter extraeconómico, que en general pueden inducir a los inversores hacia ciertas direcciones en lugar de otras, en tanto que particulares aversiones hacia ciertas inversiones hace que éstas sean rechazadas por los ahorristas. Esta particular afición o rechazo es determinada por un rédito psicológico, debido al sentimiento de querer o no querer que ciertos tipos de inversión determinan por el simple hecho de su posesión, independientemente de su rédito (por ejemplo, la posesión de la mayoría de las acciones de una sociedad permite no solo conseguir el dividendo sino también el control de la sociedad). Este sentimiento o rédito psicológico, positivo o negativo, se agrega algebraicamente, con signo positivo o negativo, al rédito monetario, siendo entre los dos, para el poseedor del bien, réditos efectivos que se suman para dar la tasa de rendimiento puro, sobre cuya base el inversor procede a la capitalización de su rédito. De aquí valores de mercado para determinados bienes, distintos de aquellos resultantes de la capitalización del rédito a la tasa corriente. Con ello se establece una distorsión en las inversiones respecto de la distribución óptima del ahorro entre las mismas, y representa por ello una menor conveniencia para la sociedad, al menos en términos de precios de mercado.

El impuesto a los réditos grava solo la parte monetaria del rédito mismo. En vez, en el impuesto sobre el patrimonio la base imponible aumenta o disminuye, también en función del factor psicológico. Por lo tanto, el impuesto sobre el patrimonio determina una mayor o menor imposición respecto del que grava el rédito por efecto del elemento psicológico de que se ha hablado. Esto es, tiende a atraer las inversiones hacia direcciones más de acuerdo con la utilización óptima.

En fin, la perspectiva de futuros aumentos del rédito del bien, aun para hechos independientes de la actividad del propietario, aumenta rápidamente su valor patrimonial, como en el caso de las áreas edilicias de una ciudad en desarrollo. Esta previsión puede atraer al propietario a descontar sobre el valor actual el mayor beneficio futuro y conformarse con la tasa de rendimiento normal, pero dividido entre un menor rédito actual (que puede ser también igual a cero, como para las áreas edificables) y un mayor rédito futuro (en nuestro caso dado por el plusvalor). El impuesto a los réditos grava solo la primera parte y no la segunda, mientras que el que impone el patrimonio grava a ambas por su valor actual.

Estas consideraciones demuestran la oportunidad de acompañar al impuesto a los réditos con un gravamen sobre los incrementos de valor del patrimonio. Pero esta exigencia se atenúa si en el ordenamiento tributario existe un impuesto sobre el patrimonio. El impuesto sobre el patrimonio tiene un carácter productivístico, porque las inversiones efectuadas con el solo objeto de realizar futuros incrementos de valor no representan, normalmente, una utilidad bien definida en el sistema económico, desde el momento que el aumento de valor depende de circunstancias y de actividades distintas de aquellas propias del inversor en el bien mismo.

De este razonamiento se puede deducir la siguiente conclusión: el impuesto sobre el patrimonio, imponiendo un rédito virtual, grava más fuertemente que un impuesto sobre el rédito ganado a las inversiones con rendimiento monetario bajo, o nulo, o con buenas perspectivas de réditos futuros. Se sigue así un criterio de discriminación positiva. Estimular a los capitales de bajo rédito a mejorar su forma de inversión, obteniendo un rendimiento mayor obliga a los inversores, donde tal incremento de rendimiento no sea posible, a "desinvertir" los capitales de aquella fuente de ganancias para invertirlos en otras. De otro lado, los bienes que no rinden algún rédito monetario, luego de ser alcanzados por el impuesto al patrimonio, se vuelven bienes con rédito negativo. Un patrimonio que da un rendimiento mayor que el medio está, en cambio, favorecido por el impuesto sobre el patrimonio.

Por ello, se puede decir que el impuesto sobre el patrimonio, respecto del impuesto a los réditos, premia a los poseedores de capitales con réditos nominales elevados y castiga a aquellos que poseen fuentes de ganancias con réditos bajos e inferiores al medio. Y, por el contrario, parece que puede decirse también que el impuesto

sobre el patrimonio permite gravar también los réditos no monetarios, mientras que el que grava los réditos recae solo sobre los monetarios.

En fin, debe tenerse presente un efecto de sustitución que puede producirse a continuación de la aplicación de este impuesto, en la búsqueda de los elementos que constituyen el patrimonio imponible de una persona.

Al menos en teoría, un impuesto sobre el patrimonio es aplicado al conjunto de bienes que surge de un inventario de activos y pasivos, de cualquier tipo, relativo a un sujeto y a una fecha determinada.

Por patrimonio se entiende el conjunto de todos los bienes poseídos por un sujeto y a una cierta fecha. Entre estos bienes se encuentran no solo las inversiones en sentido técnico, sino también los bienes de consumo durable. Prácticamente, por motivos técnicos debidos a dificultades de cálculo o por motivos de oportunidad económica, y con el fin de evitar dañosas distorsiones que den ocasión a la evasión, muchos bienes, de derecho o de hecho, se han exceptuado del impuesto (dinero, cuentas bancarias, joyas, muebles, cuadros, etc.). Aun en los patrimonios de fondos productivos hay siempre bienes no productores de réditos monetarios que son alcanzados por el impuesto, como automóviles, embarcaciones deportivas, parque, etc.

En los límites en los cuales tales bienes de consumo durable concurren para determinar el patrimonio imponible, el impuesto sobre el patrimonio grava sus valores, mientras que el impuesto sobre el rédito lo deja exento de todo gravamen, por carecer de rédito monetario. De tal modo el impuesto sobre el patrimonio crea una distorsión entre las utilidades marginales comparadas del rédito monetario y del subjetivo de los bienes de consumo, determinando por un efecto de sustitución una contracción de estos, por una expansión de bienes que gozan de un rédito monetario. Y, ello por un lado, para reducir la carga fiscal a través de una reducción de la materia imponible, y por otro, para aumentar las fuentes de ingresos donde incrementar el rédito monetario para el pago del impuesto que grava a los poseedores, hasta restablecer la igualdad entre las utilidades marginales de las dos fuentes productoras.

El problema de la existencia de un impuesto aplicado al patrimonio, además, se coloca en términos distintos según que exista o no en un sistema tributario un impuesto sobre los incrementos de valores patrimoniales y de como éste es implementado. En efecto, si este impuesto es aplicado en el momento de la realización del capital con una tasa que depende del período durante el cual el mayor valor se produce, dicho impuesto puede provocar una baja en la oferta de los bienes imponibles, por el beneficio de diferir en el tiempo la realización del mayor valor, acentuando la formación del mayor valor mismo (efecto de retención del impuesto sobre el plusvalor). Y ello es así, toda vez que el mayor valor libre del impuesto proveniente de prolongar la posesión del capital sea mayor que el rédito, neto del impuesto relativo, que se podría

obtener invirtiendo en usos alternativos el precio resultante de la venta del bien.

Ahora, este efecto de incremento de la oferta resulta atenuado, más o menos según sea la tasa, por un impuesto sobre el patrimonio. Este, en efecto teniendo como base el valor total del patrimonio que capitaliza los réditos futuros y siendo pagado cada año sin referencia al rédito actual, tiende a aumentar el costo de mantenimiento del patrimonio mismo y a reducir el tiempo de su tenencia. Un impuesto sobre el rédito, en cambio, no tiene este efecto, en cuanto se vincula en el tiempo con el producido del rédito.

Si se piensa en el problema del aumento de valor de las áreas edificadas de los grandes centros urbanos en vías de desarrollo y en las situaciones casi monopolísticas que se vienen a crear en muchos países por parte de los propietarios de dichas áreas, determinando posteriores estímulos al aumento de esos valores, se puede mejor apreciar la oportunidad de tal gravamen, el que tendría el efecto, en ausencia de un impuesto sobre el mayor valor, además de neutralizar los efectos de retención mencionados, de anticipar el momento de la realización, aumentando la oferta de tales bienes y contribuyendo a la estabilización de los valores.

4.- El impuesto sobre el patrimonio como complemento del impuesto personal sobre el rédito.

Benini, después de haber puesto de relieve que el índice de concentración de los patrimonios de las familias es más elevado que el de los ingresos, ha establecido una conclusión lógica: un impuesto proporcional aplicado al patrimonio se traduce en un impuesto progresivo a la renta global de las familias. Y el grado de progresividad de este impuesto proporcional depende de la divergencia entre los dos índices de concentración de los que se ha hablado. Grosso modo, Benini había establecido que a un rédito global doble de otro, corresponde un patrimonio triple del segundo. Pero ha sido subvaluada una segunda afirmación de Benini: las profesiones a que pueden acceder las personas poseedoras de patrimonios desigualmente altos, son tanto más remunerativas cuanto más elevado es el patrimonio de aquel que desea ejercerlas. Se puede agregar que ello depende del hecho de que una persona es tanto más rica cuanto más pueda dedicarse, antes de iniciar su actividad, a obtener la necesaria preparación profesional. El rédito caído en este período por atender los gastos necesarios para formarse profesionalmente (cursos de capacitación) se puede considerar un capital invertido en el hombre. Este capital humano, como ha sido definido por algunos autores anglosajones, no es gravado por el impuesto sobre el patrimonio, mientras que su rendimiento está sujeto al impuesto sobre la renta. Los autores citados consideran que esto es una distorsión no deseable del impuesto sobre el patrimonio. Pero ello, en mi concepto, es correcto en cuanto este capital humano, destinado a extinguirse con la vida de la persona, indica un elemento del progreso cul-

tural y social de la colectividad, que no se puede analizar solamente como elemento meramente de capital.

Se debe admitir que siendo exacta la medida de las diferencias entre los dos índices de concentración por clases de productores de rentas, aun dicha información no es necesariamente igual para cada individuo que integre la sociedad. En el sentido de que una persona que tenga un rédito doble de otro, puede muy bien haber un patrimonio triple de éste. Pero ello no quita validez al principio mencionado, en cuanto el sistema tributario debe adaptarse a la generalidad y no a los casos particulares.

Pero de todo lo que se ha dicho más arriba queda sin embargo cierto, el aspecto acerca de la oportunidad del impuesto.

En los últimos tiempos hemos asistido un poco en todas partes a la tendencia, en el ámbito de los impuestos progresivos, a aumentar notablemente la alícuota marginal a aplicar sobre rentas más elevadas. Pero cuando esta supera ciertos límites crea inevitablemente inconvenientes muy graves: disminución de incentivos para producir o para ahorrar; tendencia a la evasión del impuesto a la renta, o estímulo a emigrar a los "paraísos fiscales".

El impuesto sobre el patrimonio gravando de manera más consistente los mayores ingresos y reduciendo proporcionalmente la alícuota, permite atenuar estos efectos indeseables a pesar de gravarlos con la misma carga, considerando en conjunto los dos impuestos.

5.- El impuesto sobre el patrimonio como elemento de discriminación tributaria

Es generalmente admitido, por lo menos en la doctrina corriente, que las rentas de capital, a igualdad de importes pueden admitir una carga fiscal mayor que las provenientes del trabajo puro. Y los motivos son sabidos. Por lo tanto nos limitaremos a recordarlos.

En primer lugar los réditos del capital no implican actualmente un esfuerzo, y su goce da una utilidad neta, mientras que los réditos del trabajo se obtienen con sacrificio.

De modo que el goce de su fruto es resultado del sacrificio para obtenerlo. Así si el impuesto debe ser igual para todos, en términos de sacrificios proporcionales al beneficio de cada uno, principio entre otros que da base a la progresividad del impuesto, se debe tomar del trabajador un importe de impuesto y de utilidad menor, de modo que el sacrificio soportado sea proporcional a su utilidad neta.

En segundo lugar los ingresos del trabajo son temporarios, ligados a la vida laboral del hombre, y para hacerlos homogéneos con los del capital, que son permanentes, deben ser parcialmente separados. Ello da lugar a una doble imposición según las tesis de Stuart Mill, Fischer, y Einaudi. Para remediar esta desigualdad es necesario que sean parcialmente exceptuados del impuesto o que se le aplique una tasa menor.

Esta discriminación entre réditos del trabajo y del capital a favor de los primeros se puede hacer también en el impuesto a los réditos. Pero esto se puede hacer solo si se contraponen réditos puros del trabajo y réditos puros del capital, pero cuando se trata de réditos mixtos, como en el caso del empresario individual, es arbitrario separar las dos categorías. La única base racional es la de gravar de manera uniforme la totalidad de los ingresos con el impuesto a los réditos y complementarlo con un impuesto sobre el patrimonio que discrimine automáticamente los réditos relativos gravando solo a aquellas que derivan del capital.

De otro lado la disminución contributiva del rédito imponible a favor de los réditos del trabajo, reduciendo el rédito imponible total, si se aplica una tasa progresiva da lugar a una evidente desigualdad, en cuanto la menor tasa de impuesto consecuente con esta reducción se extiende también a los réditos del capital.

No recuerdo otro argumento que pueda oponerse, tratándose del impuesto sobre el patrimonio de parte de quienes consideran tal impuesto como un instrumento para redistribuir la riqueza nacional. Es un argumento que confundiendo quizá el impuesto ordinario sobre el patrimonio con el extraordinario, preocupa a los propietarios y constituye un obstáculo a su implantación. Tratándose de un impuesto sobre el rédito, este no puede relevar esta función. A tal objetivo se puede llegar, además de con un impuesto progresivo, también a través del impuesto sobre el patrimonio que grava el mismo patrimonio y no solo su rédito, como en el caso del impuesto extraordinario, *una tantum*, y del impuesto sobre las sucesiones. El impuesto ordinario sobre el patrimonio, definido como un sustancial sucedáneo del impuesto sobre réditos del capital, no consigue esa finalidad, salvo el efecto indirecto que puede tener la reducción de la propensión al ahorro a causa de la mayor imposición sobre los réditos del patrimonio. □