

DR 16 59

Carrera Derecho, Asignatura Hacienda Pública I, título Efectos económicos del impuesto sobre sociedades, autor Pablo de Diego Ángeles, fecha de grabación 15 de diciembre de 1982, fecha de emisión 26 de enero de 1983. Como dijimos al principio del guión anterior, es conveniente recordar que en la próxima prueba presencial de febrero tendrán ustedes como materia objeto de examen los 16 primeros temas del vigente programa, esto es, del 1 al 16, ambos inclusive. Se tendrá en consideración, como dijimos el día anterior, el hecho de que las unidades en muchos casos han llegado incluso a mediados de diciembre a los distintos centros.

Hoy, ya como penúltimo guión antes de la prueba presencial, vamos a hacer una consideración parcial sobre los efectos económicos del impuesto sobre sociedades a través de un pequeño trabajo que se les lee a continuación. El problema de la traslación del impuesto de sociedades es el primero que debe analizarse al estudiar sus efectos económicos. Tal problema se ha vinculado al más amplio de la traslación de un impuesto general, que ejerce una presión diferenciada sobre las empresas organizadas en forma societaria, lo que a estos efectos no impide dotarle de cierta generalidad en el sentido de que recae sobre todas las sociedades de manera uniforme.

La posición tradicional sobre la traslación, hay que decir que desde David Ricardo, se venía manteniendo que el impuesto general sobre los beneficios no era susceptible de traslación, debiendo soportarse íntegramente por el empresario. Fueron, sin embargo, Seligman en los Estados Unidos y el informe del Comité Colwin, publicado en 1927 en la Gran Bretaña, quienes ejercieron una mayor influencia sobre el pensamiento financiero respecto a la no traslación de dicho impuesto. En realidad, ambas líneas de exposición están interrelacionadas.

Veamos los argumentos contenidos en el informe Colwin, dividiendo su contenido en dos partes. En primer lugar, la opinión de la mayoría de los economistas académicos. Estos fundamentaron la no traslación hacia los precios con base en la constancia de la oferta de productos por parte de las empresas una vez que el impuesto se establecía o que se modificaba el existente.

No consideraron el lado de la demanda por suponer que el impuesto sustituiría simplemente la demanda privada de productos por la demanda pública de los mismos. La constancia de la oferta era el resultado de los siguientes argumentos. Primero, el impuesto general no ejerce discriminación ante las diferentes industrias, no cabiendo esperar un cambio de empresas de unas industrias a otras porque todas ellas estarán después del impuesto en la misma situación relativa.

El impuesto, al ser general, no proporciona incentivos para pasar de un sector o rama productiva a otra. En segundo lugar, el número de empresas dentro de cada industria permanece constante antes y después del cambio impositivo porque la oferta de cada sector viene determinada por la empresa marginal. Empresa marginal que entendemos como la que

no obtiene beneficios ni pérdidas.

A la cual el impuesto no afecta ni impide que siga lanzando su volumen de producción al mercado. Al no desaparecer por el impuesto la empresa marginal, ninguna otra lo hará. Por lo que el número de empresas no variará.

En tercer lugar, se dice que el impuesto tampoco altera la cantidad de producto de cada empresa, por cuanto éstas lanzan el volumen de oferta que permite que el precio cubra el coste marginal. En segundo lugar, dentro de esta primera posición, es la posición de los hombres de negocios, así denominada. Puesto que el informe también recogió la opinión de los empresarios y administradores de empresas que eran precisamente la opinión opuesta.

El empresario consideraba el impuesto como un coste y como tal formando parte de la base de costes sobre la que se gira un porcentaje del beneficio considerado normal para determinar el precio de venta. Si el impuesto aumenta, el precio correlativamente también. Esta opinión parecían compartirla igualmente los hombres de negocio norteamericanos, si se da crédito a las encuestas realizadas en aquel país por las mismas fechas.

La crítica a la argumentación tradicional empezó con una argumentación favorable a la traslación de los hombres de negocios que recibió pronto apoyo de otros economistas académicos que no intervinieron en el informe Colwin, como Robertson, DeViti de Marco, Black, etc. Veamos las críticas dirigidas a la postura tradicional. En primer lugar, la idea del cambio de empresas de una a otra industria.

Se argumenta por Robertson que el beneficio es sólo uno de los determinantes de la dedicación empresarial. Es decir, la dedicación de un empresario a una actividad determinada está en relación con el beneficio, pero también con otras ventajas netas, como pueden ser la posibilidad de realizar un trabajo atractivo, la comodidad, el prestigio social, etc. En segundo lugar, hay que hablar del número de empresas y de la empresa marginal.

Para esta postura, la empresa marginal no es, como sostiene la postura tradicional, la que no obtiene beneficios ni pérdidas, sino, desde un punto de vista dinámico, la empresa que unas veces obtiene pérdidas y otras beneficios, estando indecisa sobre si continuar o no en el mercado. Esta situación de indecisión puede verse afectada negativamente por el impuesto, al alterar éste las expectativas, dando origen al posible abandono del mercado por parte de la empresa marginal y, por consiguiente, a la disminución del número de empresas en la industria y al decrecimiento de la oferta total de ésta. Habla también esta nueva postura del problema de la variabilidad de la demanda.

Así, De Viti de Marco y Robertson atacaron la supuesta constancia de la demanda adoptada por la postura tradicional. En primer lugar, porque ésta supone que los problemas de la hacienda pública son independientes de los fenómenos de la economía privada y que el impuesto representa siempre una pérdida de riqueza para el individuo y la sociedad, lo que no es cierto si se tiene en cuenta el destino dado a los fondos recaudados. Además, De Viti sostiene que la

demanda, inmediata y necesariamente, debe alterarse con motivo del establecimiento del impuesto, porque el Estado detrae capacidad de compra de los particulares pero restituye a la colectividad, al emplearlo recaudado, parte de la demanda total, por lo que habrá de compararse la demanda antes y después del impuesto.

Si la demanda total se altera, los precios varían y puede darse el proceso de traslación. Hay una serie también de argumentos recientes a favor de la traslación. Veámoslos.

Se dice que los argumentos tradicionales de no traslación se basaban en los supuestos de mercado de libre competencia o monopolística, pero la realidad demuestra que lo normal es que exista competencia imperfecta o cierto grado de oligopolio. Y en estos casos, especialmente en el oligopolio, al establecerse o aumentarse un impuesto sobre los beneficios, las empresas lo consideran como una rúbrica más de sus gastos y aumentarán los precios, al menos las empresas dominantes, las cuales, tarde o temprano, sirven de modelo para las demás. Si existe traslación, el impuesto jugará como un gravamen sobre el consumo en la forma de impuesto sobre el volumen de ventas.

No obstante, como dice Fuentes Quintana, existen obstáculos para que la traslación sea completa. En primer lugar, que el volumen o cuantía del impuesto en relación con el precio de venta no es igual para todas las empresas, porque unas ganan más que otras en relación con dicho volumen de ventas. En segundo lugar, las sociedades suelen producir más de un producto y el margen de ganancia en cada uno de ellos no tiene por qué ser igual.

En tercer lugar, la relación impuesto-ventas está afectada por la forma de obtención del capital de las respectivas empresas. Así, a igualdad de margen en ventas, el impuesto será menor para la que se haya financiado con préstamos, puesto que sus intereses son gasto fiscal, que para la que haya operado con capital propio. Se puede hacer también una contrastación estadística del problema de la traslación.

Las hipótesis favorables o contrarias a la traslación han sido objeto de contrastación empírica con la realidad a fin de colegir el acuerdo o desacuerdo de los hechos con las hipótesis formuladas. Sin que podamos entrar en su exposición por la limitación que un tema radiofónico impone, indicaremos que de estos trabajos nada puede deducirse con carácter definitivo, por ser imposible aislar el efecto impositivo de las restantes causas extrafiscales que operan en cada periodo de tiempo. La conclusión más sencilla y socorrida en la actualidad, aunque es poco científica y susceptible de variación, es suponer que la traslación es sólo parcial o que no existe, lo cual no implica naturalmente que las hipótesis tradicionales expliquen la realidad, según hemos expuesto anteriormente.