

EL MARCO TEORICO DE LA POLITICA TRIBUTARIA

1. El impuesto neutral solo funciona en una economía de rotación uniforme

Mantener en funcionamiento el aparato estatal exige el uso de recursos. Bajo una economía de mercado, tales gastos son de poca importancia comparado con el volumen total de ingresos. En cambio, cuanto más expande el aparato estatal su radio de acción, tanto más se incrementa excesivamente el volumen del gasto fiscal.

Veamos la evolución histórica de los gastos del gobierno central (porcentaje del PBI) los cuales están compuestos por gastos corrientes+gastos de capital durante 1989-2004.

1989	15.4
1990	16.5
1991	11.6
1992	14.9
1993	14.3
1994	16.0
1995	16.8
1996	16.0
1997	15.1
1998	15.2
1999	15.8
2000	
2001	
2003	
2004	

Dado que el gobierno posee empresas, bosques y minas, habría de pensar en cubrir las necesidades presupuestarias total o parcialmente con los ingresos provenientes del *patrimonio público*. Sin embargo, la gestión estatal es, en la mayoría de casos, tan ineficaz que provoca pérdidas antes que ganancias. Por eso, el gobierno acude a los impuestos. Para financiar el presupuesto exige a la gente una porción de su respectiva riqueza o renta; por ejemplo, actualmente el impuesto a la renta es del 30%.

Cabría pensar en un impuesto *neutro* que, al no interferir el funcionamiento del mercado, le permitiera al gobierno desplazarse por aquellos caminos que habría seguido en ausencia de cargas tributarias. Pero, se prestó poca atención al problema que generaría el impuesto neutro.

Bajo el dominio del impuesto neutro, la situación económica de la gente se vería afectada tan solo por aquella porción de bienes y servicios absorbidos por las necesidades estatales. En una economía de rotación uniforme, la hacienda pública percibe los impuestos y aplica la suma recaudada a sufragar los gastos que ocasiona la burocracia. Una parte del ingreso de cada ciudadano se dedica al gasto público. Si suponemos que en la economía de

rotación uniforme prevalece una igualdad de ingresos, de tal manera que el ingreso de cada familia sea proporcional al número de sus miembros; entonces el impuesto per capita y la contribución sobre los ingresos personales serán impuestos neutros. No habría diferencia entre unos y otros ciudadanos. El gasto público absorbería una parte del ingreso de cada persona y el impuesto carecería de efectos secundarios.

Sin embargo, la economía dinámica no guarda similitud con la economía de rotación uniforme. El cambio permanente y la desigualdad de ingresos y riquezas son características de la economía dinámica. Bajo su dominio, ningún impuesto es neutro.

El impuesto que afecta a todos los ciudadanos de manera igual y uniforme, sin considerar el volumen de los respectivos ingresos y riquezas, resulta más pesado para los pobres. Restringe la producción de aquellos bienes consumidos por la mayoría de gente en relación a la producción de los bienes de lujo adquiridos por la gente rica.

La política tributaria se inspira en el principio de que los impuestos deben ser distribuidos con arreglo a la *capacidad de pago* de cada ciudadano. El razonamiento que condujo a la aceptación del *principio* de la capacidad de pago suponía confusamente que, si los más ricos soportaban mayores impuestos; el impuesto llegaba a ser algo más neutral. El principio de la capacidad de pago se ha elevado a la categoría de postulado de la justicia social. Los objetivos fiscales y presupuestarios del impuesto han pasado a segundo plano. Reformar el sistema económico, de acuerdo con los dictados de la justicia social, es el principal objetivo de la política tributaria. La mecánica fiscal se convierte en instrumento para intervenir mejor la vida del mercado. El impuesto óptimo es aquel impuesto que, prescindiendo de cualquier deseo de neutralidad, con mayor movimiento violento desvía la producción y el consumo de los caminos por los que habrían andado bajo un sistema de mercado libre.

La justicia social que se pretende implantar a través del principio de la capacidad de pago, es la igualdad económica de todos los ciudadanos. En tanto se mantenga la menor diferencia de ingresos y riquezas, por pequeña que sea, cabe insistir por esa vía igualitaria. El principio de la capacidad de pago -cuando se lleva hasta sus últimas consecuencias- exige llegar a la igualdad de ingresos y riquezas, mediante la confiscación de cualquier ingreso o riqueza superior al mínimo que disponga el más pobre de los ciudadanos.

2. Objetivos fiscales y no fiscales de los impuestos

Los objetivos fiscales y no fiscales del impuesto no coinciden.

Examinemos el impuesto a los licores. Considerado como fuente de ingreso público: cuanto más rinda, mejor. Pero cuando los licores son gravados fiscalmente, suben sus precios, disminuyen sus ventas y se contrae el consumo. Por tanto, se debe fijar mediante *tanteos* la tasa óptima de rendimiento de ese impuesto. En cambio, si lo que se persigue es reducir el consumo de licores, lo acertado sería elevar al máximo el impuesto. Porque, más allá de cierto límite, tal impuesto reduce el consumo, reduciéndose oportunamente los ingresos tributarios. Si el impuesto logra su objetivo no fiscal, es decir si consigue apartar

por completo a la gente del licor, se evaporan los ingresos tributarios. El objetivo fiscal desaparece; los efectos de los impuestos son prohibitivos. Lo expuesto es igualmente válido para los impuestos indirectos como para los impuestos directos. Los impuestos discriminatorios aplicados a las sociedades anónimas y a las grandes empresas, en cuanto rebasen cierta medida, resultan autodestructivos. Los levantamientos sobre el capital y la contribución sobre los ingresos personales dan lugar a las mismas consecuencias.

No hay manera de superar el conflicto entre los objetivos fiscales y no fiscales del impuesto. La facultad de adquirir derecho a cobrar impuestos constituye facultad de destruir. Cabe desarticular y destrozar la economía de mercado utilizando tal poder impositivo y son numerosos los gobernantes y partidos políticos deseosos de alcanzar tal objetivo utilizando la mecánica tributaria. Cuando el estatismo desplaza a la economía de mercado; el dualismo: la coexistencia de la esfera pública y la esfera privada desaparece. El Estado impide cualquier actividad autónoma individual y se transforma en totalitario. No depende ya de las contribuciones ciudadanas. Se anula la separación de la riqueza pública de la riqueza privada.

El impuesto es típica circunstancia de la economía de mercado. La doble característica de la economía de mercado consiste: bajo *su* dominio el gobierno se abstiene de interferir los fenómenos del mercado; y la organización administrativa es tan sencilla que, *para operar*, le basta disponer de muy voluminosa porción de los ingresos totales de los ciudadanos. En tal situación, el impuesto es un mecanismo adecuado para dotar al gobierno de los fondos necesarios. Dada su moderación se convierte en el medio más idóneo, sin perturbar la producción y el consumo. En cambio cuando proliferan desmesuradamente los impuestos, se desnaturalizan, convirtiéndose en arma que puede destruir la economía de mercado.

Tal conversión del mecanismo impositivo en instrumento destructivo; caracteriza las finanzas públicas. Cuanto mayor resulta la presión tributaria más fácilmente cabe desbaratar la economía de mercado. Las grandes inversiones estatales pueden descomponer la economía de mercado y que son muchos los que desean destruir la economía de mercado por tal camino.

La evolución histórica de los impuestos o ingresos corrientes del gobierno central, los cuales están compuestos por ingresos tributarios + ingresos no tributarios (porcentaje del PBI) en la economía peruana:

1989	7.3
1990	9.6
1991	9.5
1992	11.5
1993	11.4
1994	12.9
1995	13.6
1996	14.3
1997	14.1
1998	14.0

1999	12.8
2000	
2001	
2003	
2004	

Los empresarios se quejan de la abrumadora carga que contiene la presión tributaria. El gobierno se alarma ante el riesgo de matar la “gallina de los huevos de oro”. El talón de Aquiles del mecanismo fiscal radica en la paradoja de que cuanto más se incrementan los impuestos, tanto más se debilita la economía de mercado y, consecuentemente, el propio sistema tributario. *El mantenimiento de la propiedad privada y las confiscatorias medidas tributarias son incompatibles*. Cualquier impuesto -de igual manera que todo el sistema tributario de un país- se autodestruye en cuanto rebasa ciertos límites.

3. Los tipos de intervención fiscal

Los sistemas de tributación intervencionista son de dos tipos:

1° Los impuestos que tienden a restringir o eliminar radicalmente la producción de determinados bienes. Tal impuesto influye indirectamente sobre el consumo. El que la perseguida finalidad se logre mediante el establecimiento de contribuciones especiales: *liberando* a ciertos bienes de impuestos o *gravando* aquellos bienes que los consumidores hubieran preferido de no concurrir la discriminación fiscal; es indiferente. Cuando se trata de aranceles; la liberación actúa como autentico mecanismo intervencionista. El arancel deja de aplicarse al producto nacional para gravar exclusivamente al producto importado. El país recurre a la discriminación tributaria para reordenar la producción nacional, privilegian la producción de un producto (de cierta empresa) frente a la producción de otro producto (de otra empresa) imponiendo un impuesto mayor al segundo producto que al primer producto.

2° Los impuestos que confiscan una parte de la riqueza de los contribuyentes o de los ingresos obtenidos por ellos.

LOS IMPUESTOS RESTRINGEN LA PRODUCCION

1. Las medidas restrictivas de la producción

Examinemos las medidas que directamente desvían la producción de aquellos caminos por los que hubiera seguido bajo un sistema de mercado. *Toda injerencia estatal en la actividad del mercado desvía la producción del camino que hubiera seguido presionada tan sólo por los consumidores a través del mercado. Lo característico de la interferencia restrictiva es que la “distracción” de los recursos constituye el objetivo deseado por el gobierno.* Las medidas restrictivas también afectan al consumo. Pero el fin que persigue el gobierno es intervenir la producción. La circunstancia de que tales decisiones afecten también al consumo es, desde su punto de vista, no deseada secuela o, al menos, desagradable repercusión que se tolera por razón de ser inevitable y por considerarse un mal menor comparado con las consecuencias de la no intervención.

Restringir la producción significa que el gobierno suprime o dificulta o hace más costosa: la producción, transporte y distribución de determinados bienes; o la aplicación de ciertos sistemas de producción, transporte o distribución. Así, el gobierno anula algunos de los medios que dispone la gente para la más completa satisfacción de las necesidades que desean con urgencia. La interferencia gubernamental impide a la gente utilizar sus conocimientos y habilidades, su capacidad de trabajo y los factores materiales de producción del modo que le reportaran los máximos beneficios y las más completas satisfacciones. Por lo tanto, tal injerencia empobrece a la gente cuyos deseos quedan satisfechas sólo en menor grado.

En el mercado prevalece la tendencia a emplear cada factor de producción de la manera que mejor satisfaga las más urgentes necesidades de la gente; si el gobierno interfiere el proceso, logra desvirtuar aquella tendencia.

La injerencia estatal de mayor trascendencia son las barreras arancelarias proteccionistas. Mediante los aranceles se consigue desplazar la producción de la zona donde la productividad por unidad de inversión es mayor; a otra zona donde la productividad por unidad de inversión es menor. En todos los casos la producción se restringe.

La Evolución histórica de los impuestos a las importaciones (porcentaje del PBI):

1989	1.2
1990	1.0
1991	0.9
1992	1.1
1993	1.2
1994	1.4
1995	1.5
1996	1.5
1997	1.3
1998	1.3

1999	1.2
2000	
2001	
2003	
2004	

La Evolución histórica del impuestos general a las ventas (IGV) interno+importaciones (porcentaje del PBI):

1989	2.1
1990	1.7
1991	2.3
1992	3.2
1993	4.2
1994	5.3
1995	5.6
1996	5.6
1997	5.8
1998	5.9
1999	5.6
2000	
2001	
2003	
2004	

La gente cree que le compete al gobierno impulsar el desarrollo económico. Sin embargo, el gobierno por si mismo, no puede expandir un sector productivo más que restringiendo, al mismo tiempo, otro sector productivo. La intervención estatal desvía los factores de producción de donde el mercado los hubiera empleado mejor, hacia otros diferentes cometidos. Poco interés ofrece el examen de cuál sea el mecanismo utilizado por el gobierno para alcanzar tal objetivo. Cabe que asigne, de manera explícita, la oportuna subvención o puede también disimularla mediante protección arancelaria; sin embargo, el consumidor es quien paga el correspondiente costo. *Se obliga a la gente a prescindir de ciertas satisfacciones más apreciadas, a cambio de otras satisfacciones menos apreciadas.* En todas las ideas intervencionistas destaca la idea de que el Estado opera fuera y por encima del mercado y que puede gastar, en empresas propias, ciertas ficticias riquezas no provenientes de los ciudadanos. Tal es la fábula que la heterodoxia elevara a la categoría de dogma económico, dogma acogido por todos aquellos que pensaban obtener ventajas personales del despilfarro público. *Frente a esas falacias, es necesario recordar que el Estado no puede gastar, ni invertir, un sol siquiera que no haya sustraído del público; por cada sol que el Estado consume, los ciudadanos tienen un sol menos.*

El gobierno es incapaz de hacer a la gente más próspera interfiriendo la vida del mercado; en cambio, puede dejarla empobrecida mediante la restricción de la producción.

2. El resultado de restringir la producción

El hecho de que la examinada mecánica reduzca el nivel de vida, por sí solo, no argumenta en contra de las *medidas* restrictivas de la producción. Porque el gobernante pretende alcanzar específicos objetivos y considera la restricción como el mejor procedimiento para conseguirlos. Para enjuiciar la *política* restrictiva es necesario resolver dos preguntas: ¿Son idóneos los medios elegidos para alcanzar el objetivo deseado? ¿Compensa la consecución del objetivo deseado la privación impuesta a la gente? Mediante estas preguntas abordamos la restricción con criterio análogo al criterio que aplicábamos al estudiar el impuesto. *El pago de impuestos reduce el bienestar del contribuyente. Tal insatisfacción es el costo pagado por el servicio que el Estado presta a la sociedad y a sus miembros.* En la medida en que el Estado cumpla su función social y los impuestos no rebasen aquel límite indispensable que facilita el fino funcionamiento del aparato estatal; tales impuestos son costos productivos, hallándose sobradamente compensados.

Lo acertado de esta manera de enjuiciar las medidas restrictivas adquiere mayor relieve cuando, mediante ellas, se sustituye los impuestos. Los gastos que ocasiona la Defensa Nacional son incluidos en el Presupuesto de la República. Pero, en determinadas circunstancias, se sigue un procedimiento distinto. Puede ocurrir que la producción de armas para repeler la agresión bélica dependa de la existencia de determinadas industrias pesadas que la empresa privada, en un primer momento no se decide a instalar. La instalación de esas fábricas puede ser subvencionado, considerando el costo correspondiente como simple gasto bélico. También cabe amparar la operación mediante tarifas proteccionistas. La diferencia estriba tan sólo en que, en el segundo caso, los consumidores soportan directamente el costo arancelario, mientras que en el primer caso, lo soportan indirectamente a través de los impuestos con que se paga el subsidio.

El gobierno, al implantar medidas restrictivas, no se da cuenta de las consecuencias que provoca su injerencia en la vida económica. Con ligereza imagina que, mediante barreras arancelarias, cabe elevar el nivel de vida del país y rechaza las enseñanzas de los economistas cuando demuestran las inevitables consecuencias del proteccionismo. La condena al gobierno por parte de los economistas resulta irrefutable, no viniendo dictada por prejuicio partidario. Cuando los economistas afirman la nociva condición del proteccionismo. Se están limitando a poner de manifiesto que tales medidas no conducen a la meta que el gobierno se proponía alcanzar al implantar tales medidas. No discuten el fin último de la política gubernamental; tan sólo rechazan el medio utilizado, inadecuado para la consecución del objetivo perseguido.

Las medidas restrictivas que han tenido más publicidad son aquellas que integran la legislación «laboral». Tanto la opinión pública como el gobierno se rinden en este terreno ante espejismos, hallándose convencidos de que la reducción de la jornada laboral y la prohibición del trabajo a mujeres y adolescentes son medidas que gravan al empresario, constituyendo auténtico progreso y verdaderas “conquistas sociales”. La tesis tan sólo tiene validez en cuanto certifica que tales medidas reducen la oferta de mano de obra y, por tanto, elevan la productividad marginal del trabajo frente a la productividad marginal del capital. Sin embargo, la reducción de la actividad laboral reduce la producción y, por lo tanto, el consumo per capita promedio. La torta resulta más pequeña, pero la porción consumida por los trabajadores es proporcionalmente mayor que la porción que recibían de la anterior torta

más voluminosa; oportunamente, la porción retirada por los ahorristas-capitalistas se ve recortada. Dependerá de las circunstancias concurrentes en cada caso el que mejoren o empeoren los salarios reales de los diversos grupos de trabajadores. El sorprendente fervor que suscitan las leyes laborales tiene su origen en el equivocado supuesto de que el monto de los salarios no guarda relación con el valor que el trabajo incorporado adiciona al bien producido. El monto del salario, dice la demagogia, es el mínimo necesario para atender las más apremiantes necesidades del trabajador; nunca supera el mínimo requerido por el trabajador para subsistir. La diferencia entre el valor producido por el trabajador y el salario; la retiene el empresario en beneficio propio. Cuando se reduce dicho excedente, limitando la jornada laboral, se exonera al trabajador de una parte de su pena y fatiga; manteniéndose invariable el salario, se priva al empresario de una parte de su injusta ganancia. La producción total así disminuida repercute sobre los ingresos del empresario.

La efectiva influencia de la legislación «laboral» en la evolución de la economía de mercado ha sido poco importante.

Las leyes «laborales» promulgadas por los gobiernos hicieron dar oficial consagración a los cambios que traía consigo la rápida e imparable evolución de la actividad industrial. Sin embargo, para los países que adoptaron con retraso la economía de mercado; implantar la legislación «laboral» implica llenar de obstáculos el progreso de sus propios sistemas de producción; les suscita problemas de la máxima trascendencia. Impresionados por los erróneos dogmas del intervencionismo, los gobernantes de los países en desarrollo imaginan que, para mejorar la condición de la gente pobre, basta con copiar y promulgar la legislación laboral de los países desarrollados. Enfocan estas cuestiones cual si tan sólo merecieran ser examinadas desde el equivocado titulado “aspecto humano” y prescinden del fondo real del tema.

Es lamentable que en los países pobres los niños sufran hambre y miseria; que los salarios sean extremadamente bajos comparados con los salarios de los países ricos; que las jornadas laborales sean larga y que las condiciones higiénicas de trabajo sean deplorables. Pero tan insatisfactorias circunstancias sólo pueden ser modificadas incrementando la cuota de capital. No hay otra salida, si se desea alcanzar permanente mejoría. Las medidas restrictivas propugnadas por la demagogia son inoperantes. Y, por tales vías, las condiciones actuales no mejorarán, tenderán a empeorar. Si el padre de familia es tan pobre que no puede alimentar suficientemente a sus hijos; impedir a este sobre el acceso al trabajo es condenarles a morir de hambre. Si la productividad marginal del trabajo es tan baja que un trabajador, mediante una jornada de 8 horas, tan sólo puede ganar un salario muy inferior al mínimo del salario de un país desarrollado, no se le favorece prohibiéndole trabajar más de 8 horas.

No se trata de si es o no deseable la mejora del bienestar material de los trabajadores. Los partidarios de la legislación mal llamada «pro laboral» desenfocan deliberadamente la cuestión, al limitarse a repetir que con jornadas más cortas, salarios reales más altos y liberando a adolescentes y mujeres casadas de la fatiga laboral; se eleva el bienestar del trabajador. Faltan a la verdad, calumniando a quienes se oponen a la adopción de tales disposiciones, por considerarlas perjudiciales al verdadero interés de los trabajadores; el injuriarles de “exploradores y enemigos de los trabajadores”. Porque la

discrepancia surge de las diferencias al razonar en relación a cuáles sean los medios más adecuados para alcanzar las metas ambicionadas por todos. La cuestión se centra en si los decretos gubernamentales, imponiendo la reducción de la jornada laboral y prohibiendo el trabajo a mujeres y adolescentes, es o no vía adecuada para elevar el nivel de vida de los trabajadores. He aquí la incógnita que el economista tiene la obligación de despejar. Las frases de origen emotivo resultan inadmisibles. Apenas si sirve de cortina de humo para ocultar la incapacidad de demagogos partidarios de la restricción en su inútil intento de oponer réplica convincente a la Ciencia Económica.

El hecho de que el nivel de vida del trabajador promedio de un país desarrollado sea superior al del trabajador de un país pobre; que en Japón sea más corto el horario de trabajo y que los niños vayan a la escuela en vez de ir a la fábrica se debe a que hay mucho más capital invertido por habitante en Japón que en Perú, lo cual da lugar a que la utilidad marginal del trabajo en Japón sea superior a la de Perú. Es fruto de la economía de mercado, que permitió el desarrollo de los países ricos. A la economía de mercado habrían de recurrir los países pobres, si desean mejorar la suerte de su gente.

La pobreza de los países en desarrollo se debe a las mismas causas que hicieron insatisfactorias las condiciones de los primeros tiempos de la economía de mercado de los países ricos. Mientras la población aumentaba más rápidamente, la injerencia del gobierno servía para demorar el acomodo de los métodos de producción a las necesidades del creciente número de bocas. Sin embargo, a los economistas que creen en la economía de mercado; corresponde el mérito de haber abierto el camino a la libertad económica que elevó el nivel promedio de vida a niveles sin precedente.

La economía ni aprueba ni desaprueba las medidas estatales orientadas a restringir el trabajo y la producción. Considera que su deber se limita a anunciar las consecuencias que inevitablemente han de darse, en cada caso. Corresponde al pueblo decidir qué política seguir. Pero la gente, al adoptar sus decisiones han de atenerse a las enseñanzas de la Economía, si desean alcanzar las metas a las que aspiran.

Existen casos en que la implantación de ciertas medidas restrictivas se justifica. La prevención de incendios exige la adopción de ciertas medidas de carácter restrictivo que elevan los costos. La correspondiente menor producción constituye gasto que evita perjuicios mayores. Cuando se trata de implantar una medida restrictiva, es necesario ponderar el monto del costo y del correspondiente beneficio.

3. La restricción de la producción como privilegio

Los cambios de circunstancias del mercado no afectan a todos, al mismo tiempo y del mismo modo. Para unos el cambio puede ser una ventaja, y para otros una desventaja. Sólo después de cierto período de tiempo, cuando la producción se reajusta a las nuevas circunstancias, se desvanecen tales *efectos* temporales. Así, *cualquier medida restrictiva*, aun cuando perjudique a la mayoría, temporalmente puede beneficiar a cierta gente. *Para esa gente, la restricción equivale a un privilegio; la reclaman porque van a beneficiarse.*

El proteccionismo es un ejemplo típico. El arancel que impide o dificulta la importación; daña a los consumidores. En cambio, el productor nacional se beneficia; cosa excelente es la imposición de aranceles o el aumento de aranceles, desde su punto de vista personal.

Con *todas* las medidas restrictivas ocurre lo mismo. Si el gobierno limita la actividad de cierta clase de empresas -mediante órdenes directas o a través de la discriminación fiscal- se reforzará la posición competitiva de otras clases de empresas. Si se pone trabas al funcionamiento de esa cierta clase de empresas, las otras clases de empresas se benefician.

Pero las ventajas así concedidas son sólo temporales. Con el tiempo, el privilegio otorgado a esa cierta clase de empresas va perdiendo su inicial virtud. El sector favorecido atrae a nuevas empresas y, entonces, la competencia desvanece las ganancias iniciales. Tal acontecimiento pone al descubierto la causa y origen del insaciable afán de estos empresarios protegidos por la ley; cuando sin descanso tratan de obtener continuos y mayores privilegios. Los exigen, cada vez con mayor energía, al comprobar cómo los antiguos privilegios van perdiendo eficacia.

La *eliminación* de una medida restrictiva a la que ya se adaptó la producción; implica, por otra parte, nuevo desarreglo del mercado, que, a la corta, favorece a unos y perjudica a otros. Examinemos el caso refiriéndonos a la política arancelaria peruana. En el período 1950-1990 Perú implantó tarifas prohibitivas a la importación de ciertos productos manufacturados. Ello supuso enorme ventaja para las empresas peruanas dedicadas a la producción de esos productos manufacturados. Pero más tarde, a medida que se establecían nuevas empresas manufactureras, las ganancias extraordinarias que obtenían los manufactureros entre 1950-1990 fueron paulatinamente desvaneciéndose. Pronto resultó que se había hecho desplazar una parte de la industria mundial de esos productos manufacturados de los lugares donde tenían mayor productividad por unidad de inversión hacia Perú donde los costos de producción eran más elevados. Los peruanos pagaban por esos productos manufacturados precios superiores que los precios que pagarían si los aranceles no se hubieran implantado. Y como se destinaba en Perú más capital y trabajo a la producción de esos productos manufacturados de lo que hubiera ocurrido bajo un régimen de libre comercio, otras industrias nacionales trabajaban menos o se hallaban congeladas. Se importaba menos de esos ciertos productos manufacturados y, por tanto, se exportaba menor cantidad de productos peruanos. El volumen del comercio exterior de Perú se había contraído. Nadie, ni dentro ni fuera del país, obtenía ventaja con el mantenimiento del arancel; todo el mundo se perjudicaba por el descenso de la producción mundial. Si la política adoptada por Perú, con respecto a esos productos manufacturados, fuera seguida por todos los países y en todas las ramas productivas, de manera tan rigurosa que quedara suprimido el comercio internacional e implantada la autarquía en todos los países, la gente se vería obligada a renunciar las enormes ventajas que les proporciona la división internacional del trabajo.

La eliminación del arancel peruano sobre esos productos manufacturados, a la larga, habrá de producir beneficios a los peruanos y extranjeros. Sin embargo, por el momento tal vez se perjudicará a los empresarios que habían invertido capital en la producción de esos

productos manufacturados peruanos. También perjudicaría los intereses a corto plazo de los trabajadores especializados en el trabajo de hacer esos productos manufacturados. Una parte de esos trabajadores emigrarían o cambiarían de empleo. Estos trabajadores perjudicados se opondrían enérgicamente a todo intento de eliminar o reducir los aranceles correspondientes.

Por eso, en política es difícil acabar con cualquier medida restrictiva, una vez que la producción se ha ajustado a ella. Aun cuando el arancel perjudica a todos, su eliminación momentáneamente, daña a algunos. Estos son minoría. En Perú sólo la pequeña fracción de la población dedicada a producir esos productos manufacturados podría salir perjudicada con la eliminación del arancel. La inmensa mayoría era compradora de esos productos manufacturados y, por tanto, saldría beneficiada al rebajarse el precio. Más allá de los límites de Perú sólo quedarían lesionados los interesados en las industrias que hubieran de reducir sus negocios como consecuencia de la expansión de esas industrias que producen esos productos manufacturados en Perú.

Pero los enemigos del libre comercio establecen una última línea de resistencia, y dicen: “dado que sólo los peruanos dedicados a producir esos productos manufacturados tienen interés inmediato en mantener el proteccionismo; todo peruano pertenece a uno u otro sector industrial. Si se otorga protección a todos esos sectores industriales, eliminar los aranceles perjudica a los intereses de toda la industria y, por tanto a todo grupo ahorrista-capitalista o laboral, cuya suma es el país entero. La eliminación del arancel, a corto plazo, perjudicaría a la masa ciudadana en su conjunto. Y el interés inmediato es lo que cuenta”.

El argumento supone caer en triple error. Primero, no es cierto que todos los sectores industriales quedarían perjudicados con la eliminación de las medidas proteccionistas. Al contrario, aquellos sectores industriales cuyos costos de producción fueran comparativamente más bajos progresarían. Sus intereses, a la larga e inmediatamente, se verían favorecidos. Los bienes capaces de hacer frente a la competencia extranjera no necesitan aranceles, por cuanto, en régimen de libre comercio, pueden sobrevivir, e intensificar su producción. La protección otorgada a productos manufacturados cuyos costos son más elevados en Perú que en el extranjero les perjudica, al canalizar hacia otros sectores industriales el capital y el trabajo del que, en otro caso, podrían disponer.

Segundo, la idea de que los intereses inmediatos son los que el hombre más valora, es falsa. Cualquier cambio de coyuntura, a corto plazo, perjudica a quienes no acertaron a prevenirlo. Quien fuera consecuente defensor de aquel pensamiento debería abogar por una completa rigidez e inmovilidad, oponiéndose a todo cambio, incluso a cualquier perfeccionamiento técnico y aun terapéutico. Si la gente, al actuar, hubiera de preferir siempre evitar un daño inmediato antes que eliminar un mal en el futuro, se situaría al nivel de los animales. La característica de la acción humana consiste en renunciar deliberadamente a una presente comodidad por disfrutar de un beneficio más futuro considerado mayor. El hombre no prefiere, de manera absoluta, las cosas presentes a las cosas futuras. El factor temporal exige ponderar los pros y contras. El enfermo toma amargos medicamentos en consideración al bienestar que espera disfrutar mañana. No

siempre se prefiere cierta ventaja inmediata a otra temporalmente más alejada; la intensidad de la satisfacción esperada influye decisivamente.

Tercero, si lo que se discute es la eliminación de un régimen de protección *total*; en Perú los intereses a corto plazo de los trabajadores de esas industrias manufactureras se perjudicarían por la eliminación de una de las tarifas; pero se beneficiarían con la reducción de los precios de *todos* los demás sectores productivos liberados. Los salarios de los que trabajan en esas industrias manufactureras se reducirían, durante algún tiempo, en relación con los salarios percibidos en otros sectores, y sería necesario el transcurso de determinado período temporal para que se restableciera la adecuada proporción entre los salarios de los distintos sectores productivos peruanos. Sin embargo, coincidiendo con la reducción transitoria de sus ingresos, esos trabajadores se beneficiarían con la reducción de precios de muchos de los bienes comprados por ellos. Y tal mejoría sería un beneficio consolidado, gracias al libre comercio, que ubica las industrias donde los costos resultan menores, lo que supone incrementar la productividad del trabajo y la disponibilidad de bienes. Ese es el provecho que el libre comercio provee a quienes vivan bajo un régimen de mercado.

La resistencia a eliminar la protección arancelaria, desde el punto de vista de los empresarios que producen esos productos manufacturados, resultaría tal vez comprensible si las medidas en cuestión tan sólo *ampararan* a esos productos manufacturados. Quienes vieran que, por el momento, iban a ser perjudicados con la eliminación del privilegio, posiblemente se opusieran a un régimen libre, pese a que el proteccionismo no les reporta ya específica ventaja. Pero, precisamente entonces, es cuando la resistencia de los empresarios de esas manufactureras resultaría inútil. El país los avasallaría. Lo que fortalece al ideario proteccionista es que el arancel a esos productos manufacturados no constituye excepción. Son las actividades productivas que se hallan en similar posición y que igualmente rechazan la eliminación de las respectivas tarifas que a ellas las amparan. No se trata de un cartel basado en intereses comunes. Cuando todos se hallan protegidos en igual medida, todos pierden como consumidores tanto como ganan como productores. Además todos quedan perjudicados por la disminución de la productividad que supone la ubicación de las industrias de lugares más apropiados hacia otros lugares menos favorables. La eliminación del régimen arancelario reportaría beneficios generales, independientemente de que la eliminación de determinadas tarifas pudiera causar perjuicio a particulares intereses. Sin embargo, tal perjuicio quedaría inmediatamente compensado, al menos en parte, por la eliminación tarifaria sobre aquellos productos que aquella gente adquiriera y consumiera.

La gente cree que el proteccionismo constituye perenne beneficio para los trabajadores del país, proporcionándoles un nivel de vida superior al que disfrutarían bajo el libre comercio. Tal creencia prevalece en cualquier país donde el salario medio real es superior al salario de otros lugares.

Bajo un régimen de libre movilidad de capital y trabajo aparecería, por todas partes, tendencia igualitaria de los salarios de una misma clase e igual calidad. Nuestro mundo real, lleno de obstáculos para el desplazamiento de la mano de obra; y de instituciones que dificultan la inversión del capital, no registra tal tendencia, de suerte que tampoco aparecería aun cuando se implantara el libre comercio en lo que se refiere a los bienes. La

productividad marginal del trabajo resulta superior en Canadá que en Perú porque el capital por trabajador invertido es mayor y porque, además a los trabajadores peruanos se les pone trabas para el desplazamiento a Canadá prohibiéndoseles competir en el correspondiente mercado laboral. No es necesario discutir si los recursos naturales de Canadá son más abundantes que los de Perú, ni tampoco si el trabajador peruano es racialmente inferior al canadiense. Porque, con independencia de tales circunstancias, otras circunstancias institucionales, contrarias al libre desplazamiento de capital y trabajo, bastan para explicar la ausencia de aquella tendencia igualitaria. Y como quiera que la eliminación del arancel canadiense no modificaría esta dicha doble realidad, su eliminación no podría influir, en sentido adverso, el pago del trabajador canadiense.

En cambio, dado que se halla seriamente dificultado el libre desplazamiento de trabajadores y capitales, la transición al libre comercio de bienes por fuerza habría de elevar el nivel de vida canadiense. Las industrias en las que los costos canadiense fueran más altos (productividad canadiense menor) se contraerían, y aquéllas industrias de costos menores (productividad mayor) se incrementarían.

La relojería suiza paga salarios inferiores que los salarios americanos. Bajo un régimen de libre comercio, los industriales suizos intensificarían sus ventas en EE UU mientras los industriales americanos reducirían sus ventas. Pero ello constituye tan sólo una de las facetas del libre comercio. Al producir y vender más, los suizos también ganarían y comprarían más. Ninguna trascendencia tiene que los suizos adquirieran a otras industrias americanas mayor cantidad de bienes, que incrementarían el consumo nacional o que intensificarían sus compras en otros países. Los adicionales dólares habrían de volver a EEUU, incrementando las ventas de específicas industrias americanas. Salvo que los suizos regalaran sus productos, no tendrían más remedio que emplear sus dólares adquiridos en EEUU.

La falsa y difundida opinión contraria tiene su origen en la ilusa idea de que EEUU puede ampliar la compra de bienes extranjeros a base de reducir las disponibilidades dinerarias de sus ciudadanos. Tan inconsistente falacia supone: en primer lugar, que la gente adquiere cosas sin tener en cuenta la situación de su propia tenencia de dinero y en segundo lugar, que el efectivo en caja constituye remanente no gastado una vez realizadas todas las deseadas compras.

La gente no se da cuenta de que los efectos del proteccionismo arancelario, en lo relacionado al monto de salarios y al nivel de vida de las masas trabajadoras, son totalmente diferentes a lo supuesto.

Si los bienes pudieran circular libremente; obstaculizándose, en cambio, los movimientos de personas y capital; los salarios adoptarían, entre los distintos países, específica proporcionalidad. No podrían igualarse. Los salarios finales guardarían entre sí esa proporcionalidad. A esos salarios finales, cuantos desearan trabajo lo hallarían, y cuantos lo demandaran lo tendrían en la cantidad deseada. Habría “pleno empleo”.

Imaginemos dos países: Japón y Perú. En Japón, los salarios finales son el doble de los salarios de Perú. El gobierno japonés, en tal situación, decreta una de esas denominadas

“conquista sociales” e impone al empresariado determinado desembolso proporcional al número de obreros contratados. Reduce la jornada laboral sin permitir igual rebaja de los salarios. La medida ocasiona una contracción de la producción y un alza en el costo unitario de cada bien. La gente disfruta de más descanso, pero desciende su nivel de vida. ¿Qué otra cosa cabe esperar de una reducción general de los bienes disponibles?

En Japón, el resultado es un fenómeno interno. Aun sin comercio exterior todo hubiera ocurrido igual. Sin embargo, la circunstancia de que Japón no sea un país autárquico y compre y venda a Perú, no entraña modificaciones en el mencionado fenómeno interno. Pero, de rechazo, afecta a Perú; como quiera que los japoneses producen y consumen menos que antes, habrán de restringir sus compras peruanas. En Perú no se registra descenso general de la producción; sin embargo, algunas de sus industrias exportadoras habrán de renunciar al mercado japonés colocando sus productos en el propio mercado peruano. Perú verá descender el volumen del comercio exterior; quiera o no quiera se hará más autárquica. Para los proteccionistas esto sería una ventaja. Pero significa que se ha reducido el nivel de vida; unos bienes fabricados a mayor costo sustituyen a otros bienes menos costosos. A Perú le ocurre lo que experimentarían los habitantes de un país autárquico si un cataclismo redujera la productividad de alguna de las industrias locales. Todo el mundo queda afectado, bajo un régimen de división del trabajo, si se reducen las aportaciones con que la gente contribuye abastecer al mercado.

Pero esas inevitables consecuencias finales de la política supuestamente “social” de Japón no afectan a todas las industrias de Perú ni del mismo modo ni al mismo tiempo. Ciertos períodos temporales habrán de transcurrir antes de que las dos economías se ajusten a la reducción de la producción japonesa. Los resultados a corto plazo son distintos a los resultados de largo plazo y, sobre todo, resultan más espectaculares. Nadie puede dejar de percibir los resultados a corto plazo, mientras que de los resultados a largo plazo sólo el economista se percata. No es difícil ocultar al común de la gente las consecuencias producidas a la larga; pero, en lo que se refiere a las consecuencias inmediatas, algo debe hacerse para impedir que se desvanezca prematuramente el entusiasmo a favor de aquella infecunda legislación social.

La elevación de costos inmediatamente debilita la capacidad competitiva de la industria japonesa, en comparación con la capacidad de competitiva de Perú. El incremento de dichos costos hace que suban los precios en Japón abriendo mercados a los fabricantes peruanos. Se trata tan sólo de efecto momentáneo; el total de las ventas peruanas se reducirá. A pesar del descenso general de las exportaciones peruanas a Japón, es posible que algunas industrias peruanas a la larga incrementen sus ventas. (Esto dependerá de la nueva configuración de los costos comparativos). No existe necesaria similitud entre los efectos a corto y a largo plazo. Los reajustes del período de transición provocan situaciones que varían incesantemente y que pueden diferir por completo del resultado final. Y, sin embargo, la escasa visión de la gente únicamente observa recatadamente los efectos a corto plazo. Comprueban que los empresarios japoneses se quejan de las nuevas leyes japonesas que permiten a los peruanos hacerles la competencia tanto en Japón como en Perú. También advierten que ciertas industrias japonesas cierran sus puertas, dejando a los trabajadores sin trabajo. Y comienzan a sospechar que algún error debe contener las doctrinas de los “heterodoxos amigos de los trabajadores”.

Sin embargo, el cuadro varía por completo si en Japón se implanta un arancel suficientemente elevado como para impedir a los peruanos, incluso temporalmente, intensificar sus ventas en el mercado japonés. En tal supuesto, los intensos y espectaculares efectos a corto plazo de la mencionada “conquista social” quedan enmascarados, impidiéndose a la gente advertirlos. Los efectos a largo plazo son inevitables, provocados por una cadena de eventos a corto plazo que impresionan menos al no ser tan llamativos. Las supuestas “ventajas sociales” derivadas de la reducción de la jornada laboral no se ven humilladas por realidades que todos, especialmente los trabajadores desempleados, considerarían altamente perjudiciales.

Lo que se pretende, mediante barreras arancelarias y demás medidas proteccionistas, es ocultar a la gente los efectos que provoca todo aquel intervencionismo que ingenuamente aspiraba a elevar el nivel de vida de la gente. El nacionalismo económico es corolario de esa política intervencionista, tan popular, que asegura estar incrementando el bienestar de los trabajadores; cuando lo que hace es dañar a los trabajadores.

4. El restriccionismo como sistema económico

Al implantar las medidas restrictivas, en cierto casos, pueden alcanzar los objetivos deseados. Cuando quienes recurren a tales métodos consideran que el logro de su objetivo tiene mayores ventajas que las desventajas que implica la restricción –es decir, la reducción del volumen de bienes disponibles para el consumo- la decisión queda justificada, con arreglo a los correspondientes personales juicios de valor. Se soporta el costo del caso; se paga un precio por algo que se valora en más que aquello a lo que hay que renunciar.

Tales medidas restrictivas de la producción, sacrificio que es necesario efectuar para alcanzar el objetivo deseado, equivalen a un cuasi gasto, a un cuasi consumo; suponen la utilización, con el correspondiente objetivo, de bienes que podrían haber sido producidos y consumidos en cometidos diferentes. Se imposibilita que ciertos bienes lleguen a tener existencia, pero quienes imponen aquellas restricciones prefieren el mencionado cuasi consumo al incremento de aquellos bienes que, si la política orientada a dificultar la producción, hubieran sido, en su caso, aprovechados.

En lo que atañe a determinadas disposiciones restrictivas lo anterior resulta generalmente aceptado. Cuando el gobierno decreta que una porción de suelo debe mantenerse en estado natural, dedicado a un parque colectivo; todo el mundo lo considera un gasto. El gobierno, con la finalidad de proporcionar a los ciudadanos otra suerte de satisfacciones, les priva de los bienes que en aquella porción de suelo se hubieran obtenido, prefiriendo aquello a esto.

Por ello, las medidas restrictivas constituyen simples elementos auxiliares del *sistema de producción*. No cabe montar sistema económico a su amparo; no cabe teóricamente estructurarlas ni integrarlas en un coherente sistema económico; y no cabe construir sobre sus bases un efectivo mecanismo de producción. Pertenecen a la esfera del consumo; quedan al margen de la actividad productiva.

La única consecuencia que provoca las medidas restrictivas es la reducción de la producción y bienestar. La riqueza proviene del empleo dado a unos escasos factores de

producción. Cuando tal empleo se restringe; disminuye el volumen de bienes disponibles. Aun en el supuesto de que la finalidad perseguida (al reducir coactivamente la jornada laboral) se lograra; el correspondiente mandato distaría mucho de favorecer la producción: disminuiría la producción.

La economía de mercado es un sistema económico de producción. Los dirigistas se limitan a argumentar que la producción de la economía de mercado es notoriamente excesiva y que lo que desean es limitar tal superabundancia para, por tal vía, alcanzar otras realizaciones, implícitamente admitiendo que habrán de poner algún límite a su propia actividad restrictiva.

La Economía afirma que los métodos restrictivos constituyen caminos de *cuasi* consumo. La mayor parte de los objetivos que los intervencionistas desean lograr mediante la implantación de normas restrictivas no pueden ser alcanzados por tal vía. Pero incluso cuando tales normas conducen al logro de los objetivos propuestos, son medidas restrictivas de la producción.

La gran consideración que goza la política de restringir y minimizar la producción es debido a que la gente no se da cuenta de sus inevitables consecuencias. Al enfrentarse con el problema de la coactiva reducción de las horas de trabajo, nadie percibe que ello implica forzosamente la disminución del volumen global de bienes y que consecuentemente lo más probable es que también descienda el nivel de vida de los trabajadores. El erróneo supuesto de que las disposiciones “pro laborales” constituyen auténticas “conquistas sociales” y que su costo recae exclusivamente sobre el empresario ha sido elevado a categoría de dogma por esa “heterodoxia”. Quien se atreva a exteriorizar la menor duda acerca de la certeza del dogma se verá, perseguido y señalado de vil apologista de las injustas pretensiones de desalmados explotadores que quieren reimplantar las agotadoras jornadas de los primeros tiempos de la industrialización y reducir a los trabajadores a la miseria.

Frente a tales calumnias reiteramos que la riqueza y bienestar son consecuencia de la producción. La circunstancia de que en los países con economía de mercado; el trabajador disponga de mayor cantidad de bienes, disfrute de más tiempo para el descanso y pueda mantener a su mujer y a sus hijos, ni es conquista sindical ni deriva de medida gubernamental. Esos beneficios son consecuencia exclusiva y directa del lucro empresarial que, al permitir acumular e invertir mayores capitales, multiplica por mil la productividad del factor trabajo.

CONFISCACIÓN Y REDISTRIBUCIÓN

1. La mentalidad confiscatoria

Los *estatistas* suponen que las medidas atentatorias contra el derecho de propiedad no influyen en la producción. De ahí que ingenuamente se lanzan a todo tipo de actividades de despojo injusto. Para ellos, la producción es una suma dada, sin relación con el sistema económico existente. Dicen que no es tanto la producción, sino la *equitativa* distribución de la producción entre la gente, lo que debe preocupar al Estado. Ellos creen que los bienes son engendrados por particular proceso social. Finalizado este proceso y recolectados sus frutos, se pone en marcha un segundo proceso que distribuye entre la gente los bienes acumulados. Dicen que la característica de la economía de mercado es que las respectivas cuotas asignadas en dicha distribución a cada miembro de la comunidad son desiguales. Los grandes empresarios y ahorristas-capitalistas se apropian más de lo debido; consecuentemente, el resto de la gente ve injustamente cercenada su participación. El Estado está obligado a expropiar ese exceso retirado por los privilegiados para redistribuirlo entre los restantes ciudadanos.

Pero esa supuesta dualidad de procesos -uno de producción y otro de distribución- no se da en la economía de mercado. El mecanismo es único. Los bienes no son primero producidos y luego distribuidos. Es ficticia aquella imaginaria apropiación de unas riquezas sin dueño. Todos los bienes, desde un comienzo, tienen dueño. Si se quiere redistribuirlos es necesario proceder previamente a su confiscación. El Estado puede lanzarse a todo tipo de despojo injusto y expropiaciones. Pero ello no prueba que un duradero y fecundo sistema de colaboración social pueda estructurarse *sobre esa base*.

Cuando los colonos, después de saquear una comunidad de autárquicos indígenas, se reembarcaban en sus vehículos; las víctimas sobrevivientes reanudaban el trabajo, cultivaban la tierra y procedían a la reconstrucción de lo damnificado. Si los colonos, al cabo de unos años, volvían, encontraban nuevas riquezas que despojar injustamente. Sin embargo, la economía de mercado no resiste reiteradas depredaciones. La acumulación de capital y la inversión productiva suponen que tales ataques no se disipan. En ausencia de tal esperanza, la gente preferirá consumir su capital que reservarlo para quienes han de expropiárselo. De ahí la contradicción de aquellos planes que aspiran a combinar la propiedad privada con el mencionado despojo injusto de la riqueza individual.

2. La reforma agraria de los gobiernos de Fernando Belaunde Terry y Juan Velazco Alvarado

Los reformistas del período 1963-1974 propugnaban establecer comunidades campesinas autogestionarias. Las parcelas a distribuir serían todas casi iguales entre sí. Eran utopías que excluían la división social del trabajo y la especialización en las actividades agropecuarias. Tal cosa es poner una cosa junto a otra de una serie de autárquicas economías familiares.

La tierra, en la economía de mercado, es un factor de producción. Todo plan orientado a redistribuir la tierra, con un sentido más o menos igualitario, entre la población

campesina, implica privilegiar a campesinos *ineficientes*, con daño para la inmensa mayoría de familias consumidoras. La mecánica del mercado «elimina» de la función productiva a aquellos campesinos cuyos costos de producción son superiores a los costos marginales que la familia consumidora está dispuesto a pagar. El mercado determina la extensión de los fundos agrícolas y los métodos de producción a aplicar. Si el Estado interfiere y altera la organización económica agraria, provoca una alza en los precios de los productos agrícolas. Supongamos que en libre competencia **m** agricultores -cultivando cada agricultor 10 hectáreas- producen los productos agrícolas que el mercado consumidor se halla dispuesto a comprar; si el Estado interviene redistribuyendo la tierra entre 5 veces, **m** agricultores a razón de 2 hectáreas por agricultor; es la familia consumidora quien soporta el aumento de costos. Es inútil apelar a conceptos de carácter superticioso, para justificar las reformas agrarias. La única realidad es que tales medidas elevan el precio de los productos agrícolas; y entorpecen la producción *no agrícola*. Cuanto mayor volumen de mano de obra requiera la producción de una unidad agrícola, mayor número de personas habrá de ser empleada en la agricultura y consecuentemente menos número de personas tendrá a su disposición *la agroindustria, la industria del turismo, construcción, artesanía y manufactura*. La producción total disminuye y determinado grupo se beneficia a costa de la mayoría.

3. El impuesto expoliatorio

La principal arma que tiene el estatista en su afán de privar a las personas de sus bienes; es de carácter fiscal. Es irrelevante el que, mediante el mecanismo tributario, se aspire, por una motivación social, a nivelar la riqueza de los ciudadanos o que, por el contrario, se persiga conseguir mayores ingresos para el tesoro público. Interesa determinar las consecuencias del estatismo confiscatorio.

El hombre común y corriente aborda estos problemas con envidia mal disimulada, preguntándose por qué hay gente más rica que él. En cambio, el intelectual prefiere ocultar su resentimiento tras riguroso razonamiento, diciendo que quién tiene una renta anual de 100 000 soles no será mucho más feliz con un aumento de otros 90 000. Recíprocamente -añade- quien tiene acumulado 10 000 000 de soles, si pierde 9 000 000, no por ello dejará de ser tan feliz como antes. Este razonamiento pretende aplicarlo al caso de los ingresos personales más elevados.

Enjuiciar de esta manera equivale a hacerlo desde un punto de vista individual. ¡Se ha tomado un supuesto caso individual!. Sin embargo, los problemas económicos son siempre de carácter social; lo que interesa es saber las repercusiones que provocarán las correspondientes disposiciones sobre la gente. No se trata de ponderar la desgracia o felicidad de ningún magnate ni sus méritos o vicios personales; lo que interesa es el cuerpo social y la productividad del esfuerzo humano.

Cuando la ley prohíbe acumular más de 10 000 000 o ganar más de 100 000 al año; aparta en determinado momento del proceso productivo a aquellas personas que están atendiendo mejor los deseos de los consumidores. Si esta ley hubiese sido dictada hace 100 años, muchos de los que hoy son multimillonarios vivirían en condiciones humildes. Entonces, todas las nuevas industrias que abastecen a las masas con bienes nunca soñados; operarían, de haberse llegado a montar, a escala reducida, hallándose, en consecuencia sus

producciones fuera del alcance del hombre de la calle. Perjudica a los consumidores; prohibir a los empresarios más eficientes que amplíen la esfera de sus actividades en la medida que coinciden con los deseos de la gente; deseos que esta gente patentiza al comprar los productos ofrecidos por los empresarios. Se plantea el dilema: ¿A quién debe corresponder la suprema decisión, a las familias consumidoras o al gobierno? En una economía de mercado; el consumidor, comprando o absteniéndose de comprar, determina los ingresos y la fortuna de cada uno. ¿Es prudente otorgar digno cargo a quienes detentan el poder con la facultad de alterar la voluntad de los consumidores?

Los estadistas dicen que no es la codicia de riquezas, lo que impulsa al *gran hombre* a actuar, sino su ansia de poder. Dicen: tal *rey de la producción* no restringiría sus actividades, aún cuando hubiera que entregar al recaudador los impuestos una gran parte de sus extraordinarios ingresos. Consideraciones puramente dinerarias no debilitarían su ambición. Admitamos que tal interpretación psicológica es correcta. ¿El poder del capitalista; en qué se asienta, si no es sobre su riqueza? ¿Cómo se habría hallado a un magnate en condiciones de adquirir “poder” si se le hubiera impedido la acumulación del capital? Pisan terreno más firme aquellos estadistas que procuran impedir la acumulación de riquezas, por cuanto concede al hombre poder económico.

Los impuestos son necesarios. La política tributaria discriminatoria -aceptada bajo el equivocado nombre de impuesto progresivo sobre las rentas y riquezas- no es un sistema tributario. Se trata de disfrazada expropiación a empresarios y ahorristas-capitalistas más capaces. Es incompatible con el mantenimiento de la economía de mercado. En la práctica solo sirven para abrir las puertas al estatismo; si se analizan la evolución de los tipos de impuesto a la renta, se puede pronosticar que en poco tiempo cualquier ingreso que rebase el ingreso del individuo medio será absorbido por el impuesto.

Nada tiene que ver la economía con las falsas teorías aducidas a favor de la política tributaria progresiva; a la economía le interesa tan solo las repercusiones de la política tributaria progresiva sobre el mercado; políticos y economistas estadistas enjuician estos problemas con arreglo a lo que ellos entienden que es “socialmente deseable”. Desde sus puntos de vista, “el objetivo del impuesto no consiste ya en recaudar”, puesto que el Estado «puede procurarse de cuanto dinero necesite con sólo imprimirlo». El objetivo del impuesto fiscal es dejar “menos dinero en manos del contribuyente”.

Pero los economistas serios enfocan el problema desde otro ángulo. En primer lugar, formulan esta interrogante ¿Qué repercusión provoca la política tributaria confiscatoria sobre la acumulación de capital? La mayor parte de los elevados ingresos que *confisca* los impuestos se hubiera dedicado a la formación de capital adicional. En cambio, si el Estado destina lo recaudado a atender sus gastos, la acumulación de nuevos capitales disminuye. Lo mismo ocurre -aún cuando en mayor grado- con los impuestos que gravan las transmisiones de los testamentos. El heredero se ve obligado a enajenar parte considerable de la riqueza del *causante difunto*. No se destruye el capital; únicamente cambia de dueño. Pero las cantidades que los difuntos (que hicieron el testamento) ahorraron primero e invirtieron después en la compra de esos mismos bienes enajenados por los herederos; hubieran incrementado el capital existente. ¡Se frena la acumulación de nuevos capitales! El avance tecnológico se paraliza; la cuota de capital invertido por

trabajador disminuye; el incremento de la productividad se detiene y se impide la elevación real de los salarios. Por tanto, la creencia de que la *política tributaria confiscatoria* sólo daña al rico -o sea, a la víctima inmediata- es errada.

En cuanto el ahorrista-capitalista sospecha que el conjunto de los impuestos y la contribución sobre la renta van a absorber casi el 100% de sus ingresos, opta por consumir el capital acumulado, evitando que continúe al alcance del fisco.

El sistema tributario confiscatorio obstaculiza el progreso económico y la mejora de la vida de los pueblos, al dificultar la acumulación de nuevos capitales; y provoca una amplia tendencia hacia la paralización, favoreciendo el desarrollo de costumbres mercantiles (que desaparecen en el marco competitivo propio de la economía de mercado).

La esencial característica del mercado consiste en que intereses creados; presionando, en cambio a empresarios y ahorristas-capitalistas para que ajusten de modo permanente su conducta a la siempre cambiante estructura social. En todo momento han de mantenerse en forma. Mientras permanezcan en la palestra de mercado, jamás podrán disfrutar pacífica y cómodamente de la riqueza antes ganada o de los bienes que sus antepasados les dejaron como herencia, ni tampoco adormecerse en brazos de la rutina. 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. Las riquezas que acumularon y la correspondiente función rectora; se hallan constantemente amenazadas por las embestidas con fuerza de los recién llegados nuevos empresarios.

Cualquiera que posea el suficiente talento; puede iniciar nuevas empresas. Quizás sea pobre, tal vez sus recursos resulten escasos e incluso cabe que los haya recibido en préstamos. Pero si satisface mejor y más barato que los demás empresarios, los deseos de los consumidores, triunfará y obtendrá «extraordinarias» ganancias. Reinvirtiendo la mayor parte de tales ganancias verá rápidamente prosperar sus empresas. Es el actuar de estos emprendedores novatos lo que imprime a la economía de mercado su «dinamismo». Estos nuevos ricos son quienes impulsan el progreso económico. Bajo la amenaza de tan implacable competencia, las antiguas y poderosas empresas se ven en el trance: de servir sin titubeos y del mejor modo posible a la gente o de abandonar el campo cesando en sus actividades.

Sin embargo, ocurre que la presión tributaria absorbe la mayor parte de aquellas «extraordinarias» ganancias obtenidas 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 denodadamente luchar, entonces contra la rutina y los viejos hábitos. Los antiguos empresarios no tienen porque temer posible competencia; la mecánica fiscal les protege. Así, pueden abandonarse a la rutina, fosilizarse en su inmovilismo, desafiar impunemente los deseos de los consumidores. La presión tributaria les prohíbe también a esos antiguos empresarios acumular nuevos capitales. Pero lo importante para los antiguos empresarios ya situados es que se impida al nuevo empresario peligroso recién llegado disponer de mayores recursos. El mecanismo tributario los sitúa en posición privilegiada. Así, el impuesto progresivo obstaculiza el progreso

económico, fomentando la rigidez y el inmovilismo. En tanto que bajo un sistema de mercado las riquezas obligan a quién las posee a servir a los consumidores; los modernos métodos tributarios convierten la propiedad en un privilegio.

El estadista se lamenta de la burocratización y estancamiento cada día mayor de las grandes empresas y del hecho de no hallarse los nuevos empresarios en condiciones de amenazar, como antes, las ventajas de que gozan las tradicionales familias ricas³. Sin embargo, si existe un mínimo de sinceridad en tales lamentos, no hacen más que lamentar las consecuencias provocadas por las ideas prevalecientes.

El afán de lucro es el motor que impulsa a la economía de mercado. Cuanto mayor es la ganancia, mejor están siendo atendidas las necesidades de los consumidores. Ello es así porque sólo obtienen ganancias aquellos que logran eliminar los obstáculos interpuesto entre los deseos del consumidor y la *precedente situación* de la actividad productiva. Quién mejor sirve a la gente obtiene mayores ganancias. En cuantas ocasiones intervienen los gobiernos con la finalidad de reducir las ganancias, deliberadamente están sabotando la economía de mercado.

Tributación confiscatoria y riesgo empresarial

Una errada idea supone que la ganancia del empresario es la recompensa que recibe por el riesgo que afrontará en la empresa. Se iguala al empresario con el jugador, quien, tras ponderar las probabilidades favorables o desfavorables de la jugada, se decide por determinada apuesta. Tal falacia aflora en relación con las operaciones de la Bolsa de Valores; igualadas a los juegos de azar. Quienes quedan bajo el hechizo de tal error, consideran erradamente que el daño que causa la tributación confiscatoria a la estructura económica está en que (dentro de aquel imaginario juego) reduce las probabilidades de obtener premios. La carga fiscal disminuye las ventajas sin reducir el riesgo. Ello hace que ahorristas-capitalistas y empresarios pierdan interés en operar, negándose a emprender negocios arriesgados.

El ahorrista-capitalista jamás opta entre inversiones seguras, arriesgadas y excepcionalmente arriesgada. La mecánica del mercado le obliga a invertir de tal manera que queden satisfechas en la mayor medida posible las más urgentes necesidades de los consumidores. Cuando el sistema tributario impuesto por el gobierno provoca consumo de capital o impide el incremento del capital; se carece del necesario capital para atender las nuevas inversiones adicionales, dejando de generarse aquel incremento de la inversión que se hubiera producido, en ausencia de esa confiscación tributaria. Las necesidades de los consumidores quedan peor atendidas. Sin embargo, ello no es debido a que el empresario haya eludido el correspondiente riesgo; al contrario es consecuencia de no haber suficiente capital disponible.

Ninguna inversión es por sí misma segura. Si los empresarios procedieran como el analizado mito del riesgo; supondrían y buscarían inversiones seguras, su propio actuar transformaría las inversiones en inseguras⁴. El empresario jamás puede eludir la ley del mercado que le obliga a satisfacer los deseos de los consumidores del mejor modo posible; dado el capital existente, los conocimientos técnicos del momento y las futuras

valoraciones de los compradores. El ahorrista-capitalista persigue aquella inversión que (dadas las circunstancias concurrentes) considera que ha de proporcionarle la mayor ganancia. Los ahorristas-capitalistas que no se consideran capaces de prever el futuro, renunciarán a invertir personalmente sus capitales; prestándolos a empresarios a quienes el riesgo no asusta. Establecen así una especie de asociación con quienes se suponen dotados de mayor habilidad para enjuiciar las circunstancias del mercado. El capital accionariado de las empresas suele calificarse de capital especulativo. Pero lo que la gente no advierte es que: el buen fin de esas otras inversiones consideradas no especulativas, tales como bonos, hipotecas y cualquier otra modalidad de préstamos, depende, en última instancia, del buen fin de las inversiones consideradas especulativas. No hay inversión inmune a las fluctuaciones del mercado.

Si, como consecuencia de la presión tributaria; aumentara la oferta de capital a préstamos (obligaciones); y, en cambio, redujera la oferta de capital escriturado (acciones); descendería la tasa de interés de los préstamos, perjudicándose además la seguridad de estos préstamos por su mayor volumen en relación con el capital propio. Consecuentemente, la tendencia inversionista, pronto variaría de signo.

No es el deseo de minimizar su «riesgo de jugador» lo que impulsa al ahorrista-capitalista a no concentrarse en una sola empresa o rama industrial y a repartir sus inversiones una vez en acciones, otras veces en préstamos; procede así porque desea obtener la mayor rentabilidad posible del capital que dispone.

El ahorrista-capitalista invierte solo cuando cree ver un buen negocio. Es la aparición de circunstancias no previstas en su día por el inversionista lo que convierte en desfavorable aquella inversión que en un comienzo parecía ser un buen negocio.

El capital nunca se halla ocioso⁵. El ahorrista-capitalista jamás puede optar entre invertir o no invertir; ni tampoco le cabe desviar sus capitales de aquellos usos que permitan, en cada caso, atender las más urgentes necesidades de los consumidores entonces aún insatisfechas. El empresario ha de adivinar cuáles serán mañana los deseos de los consumidores. La acción tributaria puede frenar la acumulación de nuevos capitales e incluso dar lugar a que se consuma y se evapore el capital existente. El capital disponible, cualquiera que sea su monto, siempre está completamente utilizado, no teniendo nada que ver los impuestos con esa completa utilización.

Cuando una tributación de pronunciada progresividad impone pesada carga sobre ingresos y transmisiones de herencias; la gente de mayores recursos tiende a congelar sus riquezas en dinero o en cuentas bancarias «sin interés». Los depositantes consumen parte de su capital, pero logran eludir las sanciones tributarias sobre las ganancias y herencias. Tal conducta afecta a los precios. Pero nunca incita a dejar desaprovechada una parte de los bienes de capital disponibles. Y la mecánica del mercado orienta las inversiones hacia aquellas actividades en los que se supone cabrá mejor satisfacer la todavía desatendida demanda del público consumidor.

LA REDISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA POLÍTICA TRIBUTARIA

1. Fundamentos de la redistribución del ingreso

Muchos estadistas estarían dispuestos a instaurar la libertad económica, con tal que la injusticia que supuestamente origina dicha libertad, quedara corregida implantando una adecuada política tributaria. Acudir al impuesto progresivo como el método más idóneo para lograr la redistribución del ingreso es definido por los estadistas tan justo, que eludir el estudio de este tema sería una hipocresía y equivaldría a dejar de lado: la causa principal del actuar irresponsable de la democracia y la base misma de la columna que ha de mantener la total configuración de la futura sociedad. Aun cuando *el librarse* de lo que ha sido dogma en materia tributaria, requiere un gran esfuerzo; una vez que se exponen las conclusiones se hace evidente cómo la política tributaria se ha inspirado en la más pura arbitrariedad.

El impuesto progresivo, incompatible con la economía de mercado, es aquel que grava con tasas impositivas superiores a los mayores ingresos. *La contribución del ingreso, puede hacerse progresivo sobre la base de que así se compensa la tendencia de muchos impuestos indirectos a gravar más pesadamente a quienes disfrutaban menos ingresos.* Este es el único argumento válido a favor de la progresión. Sin embargo, teniendo vigencia en lo tocante a ciertos impuestos, no cabe apelar a ese argumento para hacer progresivo todo el sistema impositivo considerado en conjunto. Aludiremos a la contribución del ingreso, puesto que a ella se ha acudido para transformar el sistema fiscal en un sistema acentuadamente progresivo.

Tampoco debe ser objeto de examen por separado los problemas que suscita el hecho de que, siendo el impuesto progresivo el principal instrumento de redistribución del ingreso; no constituye el único medio para lograr la redistribución del ingreso. Un *impuesto proporcional* provoca igualmente los deseados efectos distributivos. Basta para ello destinar una parte sustancial de los ingresos al pago de servicios que beneficien principalmente a un determinado sector; o bien abonarle subsidios directamente. Sin embargo, uno se pregunta, hasta en qué medida *los que poseen ingresos más bajos* se hallarían dispuestos a ver reducido, mediante esos impuestos, su libertad de disponer de sus ingresos a cambio de obtener determinados servicios gratuitos. También es difícil imaginar cómo aplicando *este método* iba a modificarse sustancialmente las diferencias que *acusan* quienes poseen ingresos más altos. Cabría desplazar una parte considerable de los ingresos de los ricos a favor de los pobres. No se reduciría el vértice de la pirámide de los ingresos de la gente, objetivo principal del impuesto progresivo. Para los ricos significaría, que a pesar de que todos verían regulados sus ingresos con arreglo a un *único* porcentaje; los servicios disfrutados serían sustancialmente los mismos en todo caso. Es entre los ricos; en los que una mayor disminución proporcional del ingreso se consigue con el impuesto progresivo. Los efectos del impuesto progresivo sobre el avance tecnológico, asignación de recursos, incentivos, movilidad social, competencia e inversión; se producen a través de cambios operados entre los ricos. El impuesto progresivo es el método para provocar la redistribución del ingreso y que sin este objetivo la importancia de tal política tributaria disminuiría.

2. El auge del impuesto progresivo

El impuesto progresivo asume la categoría que tiene por haber sido introducido de modo fraudulento invocando falsos pretextos. Cuando fue propugnado por vez primera como medio de redistribución del ingreso; la medida fue rechazada. Los estatistas propugnaron la implantación de *un fuerte impuesto al ingreso de tipo progresivo* como medida idónea para que después *el proletariado, haciendo uso de su poder, fuera despojando de modo gradual a los capitalistas de la totalidad del capital, transfiriendo al Estado todos los factores de producción*. Estas medidas fueron calificadas por los estatistas como *medios de incursión en el derecho de propiedad y en el ámbito del sistema de producción capitalista; medidas económicamente eran incompletas e ineficaces, pero que en el curso de la acción por sí mismas imponen nuevas disposiciones contrarias a la economía de mercado, resultando por ello inevitable recurrir a esas medidas para revolucionar completamente el mecanismo de la producción*. Sin embargo, el sentir general quedó reflejado en la afirmación; *la proporcionalidad es un sistema; en cambio, la progresividad es arbitraria*. También se definía al impuesto progresivo como «robo encubierto».

Desbaratado el ataque inicial; la agitación pro impuesto progresivo tomó otro disfraz. Los estatistas, aun cuando rechazaban la pretensión de que la distribución del ingreso se alcanzaría a través del mecanismo fiscal; comenzaron a argumentar que el conjunto de la carga impositiva total debería ser distribuida tomando en cuenta la *capacidad de pago*, con la finalidad de alcanzar la *igualdad de sacrificio*; lo que se conseguiría con una escala progresiva. Entre los argumentos esgrimidos en apoyo de tal tesis, se impuso el argumento que ofreció mayor apariencia científica. Es conveniente hacer alusión a ese argumento, por cuanto todavía hay quien pretende decir que proporciona una justificación científica al impuesto progresivo. La base de tal argumento es *la utilidad marginal decreciente de los sucesivos actos del consumo*. A pesar de su carácter abstracto, este argumento ha adquirido mayor predicamento al respaldar científicamente lo que hasta entonces venía siendo admitido sobre las bases de postulados arbitrarios.

Los avances en el campo de la utilidad y del valor socavaron los supuestos en que pretendía ampararse ese argumento. Su poder se ha debilitado: por cuanto pocos creen en la posibilidad de comparar la utilidad sentida por distintos individuos; y porque es muy dudoso aplicar el concepto de la utilidad marginal decreciente al conjunto del ingreso de un individuo; es decir, si consideramos ingreso a la totalidad de *beneficios* que deriva del uso de sus ingresos. Partiendo del criterio de que el valor es un concepto puramente relativo (es decir, que cabe tan solo afirmar que una cosa vale más, menos o igual que otra cosa) resulta que sólo cabe aludir a la *utilidad* del ingreso (y a la utilidad marginal decreciente) en relación con otro bien; el descanso (o evitar el esfuerzo). Si seguimos hasta sus últimas consecuencias el supuesto de que la utilidad del ingreso decrece en relación con el esfuerzo exigido, llegamos a curiosas conclusiones. Admitiremos que, a medida que crece el ingreso de una persona; habría también de aumentarse el incentivo dinerario correspondiente a determinado esfuerzo marginal. Ello posiblemente nos llevara a abogar por un impuesto *regresivo* pero no a favor del impuesto progresivo. No vale la pena proseguir por estos caminos mentales. Acudir al concepto del valor para el análisis de los métodos tributarios es un error.

3. Cambios en la justificación del impuesto progresivo

Los partidarios del impuesto progresivo decían que sólo deseaban alcanzar la igualdad de sacrificio; pero que su objetivo no era la redistribución del ingreso. Afirmaban que propugnaban tarifas impositivas *moderadas*, puesto que el uso «excesivo» del sistema tributario (donde las tarifas impositivas alcancen hasta un 50%) era inadmisibles. A pesar de que fracasaron las tentativas de hallar *índices objetivos* que permitieran fijar la tasa del impuesto progresivo; tampoco replicaron debidamente al argumento de que, una vez aceptado el principio, se carecería de freno para detener aquella progresión; sin embargo, el debate se limitó a examinar específicas cuotas contributivas de poca influencia sobre la distribución del ingreso. Cuanto se alegó en el sentido de que aquellos índices objetivos pronto serían rebasados; fue rechazado como argumento malicioso, revelador de reprensible desconfianza en la democracia.

Fue en el período 1968-1970 donde los partidarios del impuesto progresivo vencieron la resistencia que se les oponía, iniciándose la evolución de tal impuesto. En ese período se estableció un impuesto progresivo sobre la renta, cuyas tarifas oscilaban entre 0.67% y 4%. Tal impuesto significaba el abandono del principio de la igualdad de todos ante la ley, el cual constituye la única barrera que protege la propiedad. Era de tan escaso monto la carga que entrañaba tal impuesto, que todo intento de combatirlo por razones de principio estaba condenado al fracaso.

Aun cuando otros países como Chile siguieron el camino que el país había marcado, fue necesario el transcurso de casi 10 años para que la marea alcanzara a muchos países. Sólo en 1970 se establecieron impuestos al ingreso a base de tarifas graduadas y se fijaron los porcentajes en 8.25%, que entonces parecieron espectaculares. Sin embargo, tales impuestos en 30 años se han convertido en 30%.

Por tanto, bastó una sola generación para que sucediera lo que tercamente la mayoría de los partidarios del impuesto progresivo habían asegurado que no iba a suceder. Este cambio en las cifras absolutas de la escala; transformó la cuestión planteada en cuanto al grado y en lo que atañe a su propia naturaleza. En consecuencia, se abandonaron cuantas defensas se habían formulado para justificar tales porcentajes impositivos invocando la capacidad de pago; y quienes venían abogando por el sistema volvieron al punto de partida y utilizaron en apoyo de su tesis el argumento que durante tanto tiempo se quiso eludir, ya que se buscaba provocar una más justa distribución del ingreso. Así, una vez más ha sido aceptado por la mayoría, que los impuestos progresivos tiene justificación en el deseo de modificar la distribución del ingreso; y que tal argumento carece de soporte de carácter científico, puesto que se basa en postulados políticos; por tanto, se trata de una fórmula para llevar a cabo aquella distribución del ingreso que la mayoría *fija* de modo arbitrario.

4. El impuesto progresivo

La expansión del gasto público registrado en los últimos 66 años exigía introducir un régimen tributario basado en tarifas impositivas crecientes. Una intolerable carga impositiva hubiera recaído sobre los pobres; y si se admite que es deber acudir en ayuda de

los pobres, es inevitable implantar un régimen tributario basado en la progresión. Tal razonamiento es pura ficción. Los ingresos que provienen de los elevados impuestos aplicados a los grandes ingresos: resultó de escaso monto en comparación con la recaudación total (sin suponer alivio perceptible a la carga que soportan el resto de los contribuyentes); y que durante mucho tiempo después de haberse introducido el impuesto progresivo, no resultaron beneficiados los más pobres; el beneficio recayó sobre los que no pagan impuestos, que suministraban un buen número de votantes. En cambio, es más probable que la principal razón de que los impuestos se hayan incrementado tan rápidamente haya sido la ilusión de que el impuesto progresivo desplazaría la carga tributaria sobre la espalda de los ricos, y, bajo la influencia de esta ilusión, las masas han aceptado, a su vez, soportar una presión fiscal mucho mayor de lo que habría ocurrido de producirse las cosas distintamente. El único resultado tangible de tal política tributaria radica en la drástica limitación impuesta a las ganancias que pueden retirar quienes triunfan en la vida de mercado, lo cual satisface la envidia de los menos afortunados.

Los pocos ingresos que proporcionan los impuestos progresivos en relación con la recaudación total (los *ingresos* derivados de las *tarifas* altamente *castigadas* aplicadas a los ingresos de mayor volumen) se demuestra si examinamos las cifras de los períodos 1980-1985 y 1985-1990. En el período 1980-1985 «toda la superestructura progresiva produjo sólo alrededor del 17% de los ingresos *totales* derivados del impuesto sobre los ingresos» - aproximadamente, el 8.5% de todos los ingresos por departamento-, y que de ese 17%, «la mitad proviene de individuos cuyas rentas oscilaban entre 800 y 1000 dólares anuales, que integran el 50% del censo de contribuyentes, y la otra mitad proviene de ingresos y tarifas más altas». En el período 1985-1990, con escala de progresión bastante más dura y carga fiscal proporcionalmente más elevada «todo el recargo impositivo, sobre los ingresos del trabajo y los capitales, solo produjo alrededor del 2.5% de los ingresos públicos, y que si investigásemos cada dólar de renta sobre los 1,000 dólares anuales, únicamente encontraríamos netos un 1,5% extra de ingresos. La contribución masiva del impuesto al ingreso procede de contribuyentes entre 750 dólares y 1,200 dólares anuales; es decir, que la aportación proviene del sector que comienza con los maestros de obra y termina con los directores o con los funcionarios que acaban de ingresar con aquellos otros que se hallan al final de su carrera».

En general, si se toman en conjunto los dos sistemas impositivos, resulta que lo percibido gracias a la progresión en ambos períodos oscila entre 2.5% y 8.5% del injusto cobro fiscal o entre 0.5% y 2% del ingreso nacional. Estas cifras demuestran que no es necesario recurrir al impuesto progresivo para alcanzar elevados ingresos fiscales. Parece probable que bajo tal sistema, los ingresos que se obtienen son menores que la reducción del ingreso real que origina.

Demostrada la errónea condición del supuesto según el cual las elevadas cuotas percibidas por los ricos contribuyen en alto grado al ingreso fiscal total; es erróneo el supuesto de que la progresión ha servido decisivamente para aliviar la carga de los pobres, según atestigua lo acontecido en los países democráticos desde la instauración del impuesto progresivo. Diferentes estudios efectuados de los períodos 1970-1980, 1980-1985, 1985-1990 y 1990-2000 concuerdan en que los que evaden impuestos fueron los menos castigados; mientras que los de ingresos mínimos y los de ingresos máximos, soportaban

una carga total proporcionalmente mucho más pesada. Una vez abandonado el sistema proporcional, los más beneficiados son los que no pagan impuestos; y también que todo lo que se obtuvo mediante el impuesto progresivo pudo haberse logrado presionando fiscalmente a la gente que disfrutaban de rentas medias, tan intensamente como se hace con los grupos más pobres.

En el período 1970-2000 aumentaron las tarifas impositivas, haciendo progresiva la carga fiscal, y que mediante el subsidio a determinados servicios, la renta de los pobres se incrementó hasta en un 5%. (Adviértase que lo anterior es cierto en aquel aspecto que cabe cifrar, pues lo que en tales casos se maneja es el costo, no el valor del servicio correspondiente). Sin embargo, aquella guarda poca relación con el carácter progresivo del impuesto; procediendo, en cambio, de las cargas impuestas a los que no pagan impuestos a quienes obtienen ingresos medios o poco superiores a los ingresos normales.

5. Impuestos progresivos y democracia

La razón por la cual fallaran cuantas seguridades daban los partidarios del impuesto progresivo (en el sentido de que resultaría siempre moderada) estaba en que los argumentos aducidos en favor de una progresión moderada son igualmente aplicables cualquiera que sea la tasa establecida; así el proceso de desarrollo de la progresión moderada ha ido más allá de lo que preveían los pronósticos más pesimistas de sus opositores. Los partidarios del impuesto progresivo tal vez adviertan que, rebasado cierto límite, los daños que se originan al sistema económico son tales, que prohíben todo posterior incremento. Sin embargo, el argumento que se ampara en la supuesta justicia del impuesto progresivo no autoriza límite a su impuesto, según han reconocido los partidarios del impuesto progresivo, en tanto queden: íntegramente confiscadas los ingresos superiores a una cierta suma; y sin carga tributaria los ingresos inferiores a esa cierta suma. En contraste con el impuesto proporcional; el impuesto progresivo no ofrece fórmula que permita determinar cuál deba ser la carga fiscal de cada uno. Supone adoptar medidas discriminatorias contra los ricos, sin criterio objetivo que permita determinar la pesadez de las correspondientes normas. Porque no existe fórmula que nos indique cuál es la tasa progresiva ideal; cabe afirmar que sólo la novedad del sistema ha impedido que desde un comienzo se aplicara a base de tarifas de castigo. Ninguna razón se opone a que el injusto cobro de «un poco más» deje de considerarse justo y razonable. No entraña menosprecio a la democracia, ni desconfiar del buen criterio de los electores; el afirmar que, una vez establecido el sistema progresivo, será llevados a límites más graves de los límites deseados en un comienzo. Decimos que las democracias, si quieren ser justas, todavía habrán de aprender la necesidad de atemperar sus acciones a principios generales. Lo que le sucede a los individuos también le sucede a las colectividades; con la diferencia de que (tratándose de una mayoría) seguramente todavía será más incapaz (que la persona individual) a los efectos que a la larga han de producir; resultando, por tanto, a la mayoría más importante que a la persona individual el guiarse por principios generales. En el caso del impuesto progresivo, el principio en que se basa implica abierta invitación: a la discriminación, y a que la «mayoría» discrimine contra la «minoría», con lo que el supuesto deseo justicialista se traduce en pura arbitrariedad.

Se necesita una regla que (dejando abierta la posibilidad de que la «mayoría» se imponga tributos a sí misma para ayudar a la «minoría») no permita que la mayoría cargue

sobre la minoría cualquier gravamen que considere conveniente. El que la mayoría se considere facultada para imponer a la minoría sacrificios que ella rechaza, supone violar un principio de mayor trascendencia que el propio principio democrático, pues implica ir contra la justificación misma de la democracia. Si las clasificaciones utilizadas por la ley no implican privilegios ni discriminaciones; deben ampararse en diferencias que los comprendidos en el correspondiente grupo; y los excluidos del correspondiente grupo; consideren de trascendencia.

El mérito del impuesto proporcional consiste en que ofrece normas aceptables para quienes contribuyen con mayores sumas y para quienes soportan menores cargas tributarias; normas que, además, no exigen establecer singularizadas reglamentaciones aplicables sólo a la minoría. Aun cuando el impuesto progresivo no precisa nominalmente sobre quienes han de recaer las tarifas más elevadas; resulta de condición discriminatoria, por cuanto permite desplazar el gravamen tributario de aquellos que lo fijan, hacia terceros. En ningún sentido cabe considerarse una escala progresiva como norma que igualmente afecte a todos los en ella comprendidos. No es posible afirmar que un impuesto del 20% sobre cierto ingreso supone igual carga que un impuesto del 75% sobre otro ingreso superior. El impuesto progresivo no ofrece criterio que permita distinguir lo justo de lo injusto. No establece hito para detenerse. Ese «buen juicio» de la gente, al que se refieren los partidarios del impuesto progresivo como única defensa es un simple estado transitorio de opinión, formado por los últimos acontecimientos.

Los impuestos progresivos han sido incrementados a ritmo tan rápido como consecuencia de la inflación. El aumento de los ingresos nominales (aunque los ingresos reales permanezcan constantes) supone intensificar la carga tributaria. Por este camino, los miembros de aquellas mayorías que impusieron las tarifas discriminatorias se han visto, una y otra vez, víctimas de esas tarifas discriminatorias, pese a que en su momento jamás creyeron que pudieran afectarles a ellos. El mencionado efecto se considera como un mérito del impuesto progresivo; ya que tiende a que se autocorrijan los efectos de la inflación y la deflación. Si el déficit fiscal provoca inflación, los ingresos fiscales tenderán a aumentar, con lo que aquél se corregirá; por el contrario, si se registra superávit deflacionario, la situación de las cargas fiscales acabará suprimiéndolo. Se duda que (dadas las tendencias inflacionarias) haya de considerarse ventajoso el mencionado fenómeno. Las necesidades fiscales han constituido la causa principal de la actividad inflacionaria; sólo la conciencia de lo difícil que es detener la inflación una vez puesta en marcha, ha hecho (en cierta medida) cautelosos a los gobernantes. Pero con un sistema fiscal bajo el cual la inflación proporciona al tesoro público unos ingresos más que proporcionalmente aumentados - mediante un disimulado incremento de las tasas contributivas que no necesita el permiso de los cuerpos legislativos- la presión inflacionista resulta irresistible.

6. Impuesto Proporcional antes que Impuesto Progresivo

Se dice que el impuesto proporcional es tan arbitrario como el impuesto progresivo; y que, si se deja de lado lo que parece mayor claridad matemática de la proporcionalidad, poco queda a favor del impuesto proporcional. Sin embargo, a favor del impuesto proporcional existen argumentos de peso, con independencia del argumento de *brindar una regla fija que resulta aceptable tanto para que los pagan más como para los que pagan*

menos. Todavía es cierto el argumento según el cual, beneficiándose todas las actividades económicas de los servicios estatales, el costo de los mencionados servicios estatales forma parte de cuanto consumimos y disfrutamos; de tal suerte, que quienes poseen mayor cantidad de bienes aprovechan en superior proporción esos servicios estatales. Mayor importancia aún tienen el advertir que *el impuesto proporcional no altera la relativa importancia de diferentes remuneraciones.* Tal afirmación no supone coincidencia con la afirmación que dice: *ningún impuesto es bueno a menos que deje a los individuos en la misma posición relativa en que los encontró.* Aludimos a la relación entre las percepciones por servicios específicos, siendo tal aspecto de la cuestión de transcendencia económica. Pueden existir diferencias de opinión en lo tocante a si la relación entre dos rentas permanece igual cuando se disminuyen en la misma suma o en la misma proporción. Sin embargo, si las remuneraciones netas por dos servicios eran iguales o distintas antes del impuesto; siguen guardando la misma relación una vez que los impuestos han sido deducidos. Y es aquí donde los efectos del impuesto progresivo son diferentes de los efectos del impuesto proporcional. El uso que se haga de determinados bienes depende de la recompensa neta por los correspondientes servicios; y siendo ello así, para que los mencionados bienes se exploten de modo eficiente, conviene que la remuneración de los correspondientes servicios quede proporcionalmente constante de como la determinó el mercado. El impuesto progresivo altera sustancialmente esta relación al hacer que la remuneración por un servicio particular dependa -durante un año- de las restantes ganancias del individuo. Si antes del injusto impuesto un cirujano gana por una operación tanto como un arquitecto por hacer planos, o un comerciante por vender diez autos tanto como un fotógrafo por tomar 40 fotos, la relación se mantiene idéntica siempre que los ingresos de los mencionados individuos queden gravados mediante el impuesto proporcional. El impuesto progresivo altera tal estado de cosas. No sólo los servicios que (antes del injusto impuesto) recibían la misma remuneración obtienen recompensas muy distintas; sino que, además, quien obtiene una alta retribución por determinados servicios puede quedar con un ingreso real menor que quien originariamente obtuvo mucho menos por su intervención.

Lo anterior supone que el impuesto progresivo desconoce el principio de justicia económica: «a igual trabajo, igual retribución.» Por un mismo asunto dos abogados obtienen diferentes honorarios, según sea el monto del resto de sus ingresos; es decir, que los dos abogados obtendrán ganancias diferentes por un esfuerzo similar. Quien haya trabajado mucho o aquel cuyos servicios se hallan altamente demandados pueden percibir remuneraciones mucho más reducida, por específica actuación, que quien se ha dedicado al ocio o a prestar servicios no tan apreciados por la gente. Por ello resulta, que, cuanto más valoran los consumidores las actuaciones de cierta persona, menos interés tiene esta persona en ampliar sus actividades.

Ese efecto sobre el incentivo, aunque importante, no es lo más dañino del impuesto progresivo. La objeción estriba no tanto en que la gente trabajara menos de lo que en otro caso hubiera trabajado, sino que; al alterarse la remuneración neta de la distintas actividades, desvían sus energías hacia actividades de menor utilidad social. La circunstancia de que el impuesto progresivo modifica las retribuciones de cualquier servicio según sea la duración del período en que se percibe el ingreso, es fuente de injusticia; y además supone torpe aprovechamiento de los factores de producción disponibles.

No necesitamos detenernos en el análisis de las conocidas e insolubles dificultades que crea el impuesto progresivo ; siempre que el esfuerzo (o la inversión) y la recompensa no coincidan; como, ocurre cuando aquél se lleva a cabo con la esperanza de obtener logros distantes e inciertos; o sea, en resumen, cuantas veces la acción se concentra en una inversión arriesgada y a largo plazo. No es posible promediar ingresos, haciendo así justicia al autor o inventor que tras décadas de penosa labor cosecha los frutos en un limitado período. Tampoco es necesario examinar más a fondo los dañinos efectos de un duro impuesto progresivo en el clima apropiado para la realización de arriesgadas inversiones de capital. El impuesto progresivo impide ejecutar audaces especulaciones que sólo merecen la pena porque en caso de éxito proporcionarán beneficios suficientes que compensen el peligro extraordinario de pérdidas totales. Es muy probable que, cuando con razón lamentemos *que se están agotando las oportunidades para realizar nuevas inversiones, ello se deba a la política tributaria que elimina numerosas actividades que el capital privado pudiera emprender provechosamente.*

No profundizamos el estudio de las nocivas consecuencias que provoca el impuesto progresivo en el incentivo y la inversión: por cuanto sus repercusiones son conocidas. Estudiaremos otras repercusiones de gran trascendencia. Entre ellas destaca la repercusión que dificulta o impide la división del trabajo. Aparece allí donde la actividad profesional no está organizada en plan de negocio, y muchos de los desembolsos que tienden a incrementar la productividad humana no cuentan como parte de costo. La tendencia al «hágalo usted mismo» provoca los más absurdos resultados cuando cualquiera dedicado a actividades más productivas tiene que ganar veinte o incluso cuarenta veces más para poder remunerar a un tercero cuyo tiempo, por hora de servicio, es menos valioso que el suyo.

Refiriéndonos a la perniciosa influencia del impuesto progresivo en la creación del ahorro. Si deseamos alcanzar, siquiera en parte, los objetivos que la gente persigue, es necesario disponer del mayor volumen de ahorro posible. La réplica del estatismo a quienes se preocupan de la repercusión del impuesto progresivo sobre la acumulación del ahorro consiste en argumentar que tal acumulación incumbe a la comunidad, mediante arbitrar los fondos necesarios acudiendo al injusto cobro fiscal. Sin embargo, el argumento sólo será válido si lo que se pretende es, a la larga, implantar el estatismo, es decir, la propiedad estatal de los factores de producción.

7. La renta *específica* como única recompensa

Una de las principales razones en cuya virtud el impuesto progresivo ha llegado a aceptarse tan ampliamente es que la gran mayoría cree que unos ingresos adecuados constituyen la única forma justa y social de retribuir el esfuerzo de la gente. No se suele relacionar el valor de los servicios prestados con el monto de los ingresos percibidos; se entienden que esos ingresos percibidos deben ser suficientes para que el interesado pueda mantener preestablecido nivel social. Refleja bien tal manera de pensar aquel argumento alegado en favor del impuesto progresivo, según el cual «nadie gana 10.000 dólares anuales, y, en nuestro actual estado de pobreza, cuando la mayoría de la gente no llegan a ganar 30 dólares a la semana, sólo un puñado de personas realmente excepcionales merecen unos ingresos anuales superiores a las 2.000 dólares anuales». Dicha pretensión no tiene fundamento y se ampara tan sólo en la emoción y el perjuicio, pues la tesis equivale a

afirmar que ninguna acción a llevar a cabo en un año puede valer para la comunidad más de 10.000 dólares anuales. Innumerables acciones valen eso y mucho más. No existe relación entre el tiempo consumido por la acción y su utilidad social.

La tesis que considera innecesaria y socialmente indeseable las grandes ganancias brota de la mentalidad de gente acostumbrada a enajenar parte de su tiempo por un salario; y que, en consecuencia, consideran normal percibir una remuneración fija por unidad de tiempo. No obstante, aunque tal forma de retribuir se haya «impuesto» en creciente número de actividades, la misma sólo es aplicable cuando se trata de personas que ceden su tiempo bajo ajena dirección o, al menos, actúan por y para un tercero. El sistema resulta inaplicable cuando de lo que se trata es de retribuir a gente que maneja recursos propios por su cuenta y riesgo, aspirando a incrementar dichas riquezas a través de ganancias propias. Para tal gente; la acumulación de bienes productivos es la base que les permite ejercitar su vocación, de la misma forma que la adquisición de cierta técnica y habilidad o determinados conocimientos constituye análogo supuesto para el ejercicio de las profesiones. Mediante las pérdidas y ganancias se logra redistribuir el capital entre los mencionados actores, siendo sólo secundaria la función de atender su consumo personal. El creer que los ingresos personales se destinan al consumo ordinario -si bien es lo natural para el trabajador- resulta totalmente ajeno a quien pretenda crear una empresa. Incluso el concepto de ganancia en tales casos es hueca abstracción estructurada para efectos puramente fiscales. Nos hallamos ante una simple previsión de cuánto, dados sus planes, podrá consumir sin reducir su capacidad comercial. No creo que una sociedad compuesta principalmente por individuos «que trabajan por su cuenta» hubiera considerado los ingresos personales como una cosa tan automáticamente debida a cada ser humano y menos aún hubiera admitido la posibilidad de gravar las rentas por específico servicios obtenidos con arreglo al lapso temporal en que las mismas se devengaron.

Se duda que un país que no admite retribuciones superiores a aquellas retribuciones que la mayoría considera justas; y que desprecia la adquisición de fortunas en un corto período de tiempo; pueda, a la larga, mantener el sistema de empresa privada. Tal vez fuera posible distribuir la propiedad de grandes empresas bien acreditadas entre gran número de pequeños accionistas, poniendo al frente de las mismas direcciones que desempeñarían función intermedia entre el auténtico empresario y el simple trabajador; pero la creación de nuevas entidades es y, siempre será tarea que sólo gente con importantes capitales propios podrán realizar. Por lo general, todo progreso tiene que ser patrocinado por unas pocas personas expertas en la materia; no interesa que todo futuro progreso solo haya de conseguirse por vía de ya establecidas empresas industriales y financieras

La cuestión examinada guarda relación con los efectos que provoca el impuesto progresivo sobre un aspecto de la acumulación de capital distinto de los efectos ya analizados y que se concreta a dilucidar a quién incumbe la misión de formar los nuevos capitales. Una de las ventajas del sistema de competencia consiste en que cualquier nueva operación arriesgada coronada por el éxito origina en un corto tiempo grandes beneficios que se convierten en los nuevos capitales indispensables para proseguir el proceso de mercado gracias a la actividad de quienes se hallan mejor emplazados para utilizarlos adecuadamente. Las cuantiosas ganancias del innovador que triunfaba ayer suponían que (demostrada su capacidad para provocar progreso) pronto podría disponer de amplios

medios para respaldar sus iniciativas. La acumulación de nuevo capital por ciertos empresarios (habida cuenta de las pérdidas que otros empresarios registran) ha de juzgarse como manifestación de la continua redistribución del capital entre los empresarios. Gravar tales ganancias con cargas más o menos confiscatorias supone obstaculizar la mencionada transferencia de capital, fuerza impulsora de la sociedad progresista. El dificultar la acumulación de capitales individuales mediante impedir a la gente aprovechar las oportunidades de grandes ganancias tiene por consecuencia el que gravemente se restrinja la competencia. El impuesto progresivo favorece a las empresas, en detrimento del ahorro individual, y, sobre todo, fortalece la posición de las empresas ya existentes, en perjuicio de las nuevas empresas competidoras. De esta suerte, el impuesto progresivo da origen a situaciones cuasi monopolísticas. Comoquiera que «las cargas fiscales absorben la mayor parte de aquellos excesivos beneficios obtenidos por el nuevo empresario, la presión tributaria le impide acumular capital y desarrollar sus negocios; jamás podrá convertirse en un gran empresario y luchar denodadamente contra la rutina y los viejos hábitos. Los antiguos empresarios no tienen que temer su competencia; la mecánica fiscal les cubre con su manto protector. Así pueden abandonarse a la rutina, fosilizarse en su conservadurismo, desafiar impunemente los deseos de los consumidores. La presión tributaria les prohíbe también acumular nuevos capitales. Pero lo importante para los empresarios ya situados es que se impida al peligroso empresario recién llegado disponer de mayores recursos. El mecanismo tributario les emplaza en posición privilegiada. Así, el impuesto progresivo obstaculiza el progreso económico, fomentando la rigidez y el inmovilismo».

El impuesto progresivo provoca otra paradójica repercusión y que socialmente resulta perniciosa: al perpetuar las desigualdades entre las personas -no obstante su pretensión de combatirlas-; y al eliminar la compensación que tiene dicha desigualdad, ineludible dentro de una sociedad libre. Lo que enaltece a la economía de mercado era que los ricos no constituyen castas cerradas e inaccesible, puesto que, en un lapso de tiempo relativamente corto, la gente que tiene éxito en los negocios pueden acumular grandes riquezas. En cambio hoy las posibilidades de progresar en determinados países son menores. Consecuencia de ello es que la administración de cada vez una mayor proporción del capital mundial va pasando a manos de gente que (si bien disfrutan de cuantiosos ingresos y de las correspondientes comodidades) nunca han regido por su cuenta y riesgo propios capitales importantes. Es muy dudoso que esto sea una ventaja.

Cuanto más difícil resulta a la gente enriquecerse, más carentes de justificación se les antoja considerar las fortunas ajenas. La acción política ha de tender a sustraer tales fortunas de manos de los particulares: por el lento pero inevitable proceso de una fuerte contribución sobre las transmisiones hereditarias o por la pura confiscación. El sistema económico basado en la propiedad privada y el control individual de los factores de producción implica que cuantos triunfan pueden adquirir bienes y patrimonio. En otro caso, incluso aquellos que hubieran llegado a ser los grandes capitalistas de su época se revuelven airados contra los ricos del momento.

8. La moral y los principios de la acción política

En aquellos países en que el impuesto a la renta ha introducido tasas más elevadas, el afán igualitario toma cuerpo impidiendo que nadie pueda tener ingresos superiores a un

cierto límite. En el período 1980-1985 la renta neta máxima (sustraída la carga fiscal) se fijó en 1.000 dólares anuales, si bien dicho límite quedó atenuado al no considerarse como cargas impositivas; los incrementos patrimoniales. Dado que el impuesto progresivo sobre los ingresos muy elevados apenas si influye en el total de los ingresos públicos, tal tipo de injusto cobro fiscal tan sólo se justifica si se parte del supuesto de que nadie ha de disfrutar de grandes ingresos. Juzgar una renta como grande o pequeña depende de cuál sea el criterio de cada comunidad y, en última instancia, de la riqueza media de sus componentes. Cuanto más pobre sea un país, más bajos serán los ingresos máximos permitidos y más difícil resultará a sus habitantes alcanzar ingresos que en países más ricos todo el mundo juzgaría moderado. Las consecuencias del sistema son fácilmente previsibles de aplicarse en las diferentes regiones de un mismo país o en todo el mundo. Así se comprueba: la ausencia de toda justificación moral en la pretensión de que la mayoría fije los ingresos máximos posibles; y el error en que inciden quienes creen estar así beneficiando a las masas. Los países pobres, impidiendo la aparición de gente rica retrasa y dificulta la elevación del nivel de vida. Tal principio opera en los países subdesarrollados y desarrollados.

En última instancia, el problema que plantea el impuesto progresivo es de tipo ético. Bajo la democracia, interesa dilucidar si la opinión pública continuará apoyando el impuesto progresivo una vez que la gente se percatara de su real contenido. El impuesto progresivo busca justificación en argumentos que la gente rechazaría de serle objetivamente expuestos. Es justo pretender: que a la mayoría se le está permitiendo transferir, mediante discriminación, las cargas fiscales a la minoría; que un mismo servicio pueda retribuirse de forma distinta según quien lo preste; y que toda una clase social, simplemente por tener unos ingresos distintos a sus semejantes, se vea privado de los incentivos y compensaciones que el actuar de otros depara. Es más: si tomamos en consideración el despilfarro de energía que supone su mantenimiento, difícil resulta creer en la imposibilidad de convencer a la gente razonable de la conveniencia de su eliminación. Sin embargo, en este orden de cosas la experiencia pone de manifiesto con qué rapidez la costumbre *embota* el sentido de justicia y eleva a principio lo que tiene como fundamento la envidia.

Si se desea implantar un régimen fiscal razonable, es necesario respetar la norma: *la propia mayoría que fijó el importe total de las cargas fiscales ha de soportar, a su vez, el porcentaje máximo impositivo*. En cambio, no hay razón que se oponga a que esa mayoría pueda mejorar la suerte de la minoría económicamente más débil rebajándole proporcionalmente su cuota contributiva. Evitar que el impuesto progresivo se imponga con carácter regresivo resulta difícil por cuanto cierta progresividad en los impuestos sobre la renta tal vez estuviera justificada con la finalidad de compensar los efectos provocados por la tributación indirecta. ¿Existe algún mecanismo con probabilidades de ser acogido por la opinión pública capaz de contener aquella tendencia inherente al sistema progresivo, de rebasar todos los límites una vez establecido? Tal propósito no se alcanzará fijando un tope máximo a las tarifas inicialmente decretadas. Cualquier porcentaje es tan arbitrario como el principio mismo de la progresión, y sería alterado, sin la menor dificultad, tan pronto como apareciera la necesidad de obtener mayores ingresos fiscales.

Lo indispensable es establecer un principio que señale un límite máximo de los impuestos directos en relación con la carga fiscal en su conjunto. La mejor norma sería

aquella que fijara un porcentaje máximo de impuestos directos igual al porcentaje de la renta nacional que el Estado absorbe con sus gastos. Es decir, que si la fiscalidad sustrae el 25% de la renta nacional, los impuestos directos no deben superar el 25% de la renta individual. Cuando por razones de seguridad nacional surja la necesidad de aumentar el mencionado porcentaje, en igual medida se aumentará la proporción asignada a tales impuestos, y habrá de reducirse igualmente cuando la carga impositiva total disminuya. El método indicado todavía daría lugar a cierta progresividad en la mecánica tributaria, pues quienes pagaran las tasas impositivas máximas no habrían dejado de abonar ciertos impuestos indirectos, con lo cual su total contribución resultaría superior a la media nacional. Además tendría la ventaja de que cada presupuesto supondría la previa fijación de cuál porcentaje de la renta nacional se proponía el gobierno absorber con sus gastos. Tal porcentaje nos daría el tipo general de la contribución sobre las rentas, tipo que para los de menores ingresos sería reducido proporcionalmente a los impuestos indirectos por ellos pagados. Ello daría lugar a una ligera progresividad, a cuyo amparo, sin embargo, la tasa impositiva marginal aplicada a la mayores rentas no superaría a la tasa media impositiva más que en las sumas pagadas por impuestos indirectos.