

LOS FUNDAMENTOS ECONOMICOS DEL I. V. A.  
por el  
PROF. MAURICE LAURÉ

*Inspector de Finanzas, excedente, del Ministerio de Hacienda de Francia.  
Director general de la Societé Générale*

(XVII semana de Estudios de Derecho Financiero)

SEÑORES:

*Constituye para mí un gran honor haber sido invitado a participar en estas Semanas Fiscales, de tanto prestigio. Es a la vez un placer, porque han transcurrido muchos años desde que he abandonado la fiscalidad militante para convertirme en banquero. No tengo, por tanto, ocasiones frecuentes de volver a ocuparme de temas de teoría fiscal, ocasión que hoy se me brinda.*

*El tema propuesto para mi intervención se centra en los <fundamentos económicos de la T. V. A. > Es decir, que el objeto de mi exposición ha de ser ante todo económico. más que técnico.*

*Se dice corrientemente que el Impuesto sobre el Valor Añadido ha tenido su origen en Francia en estos últimos años. Esta afirmación es o no cierta según el punto de vista desde la que sea considerada.*

*Es absolutamente cierto que ha sido en Francia donde este Impuesto ha adoptado dicha denominación. Es también cierto que ha aparecido en Francia como consecuencia de la elaboración de una doctrina científica.. Pero también debe tenerse en cuenta que no ha sido en Francia donde ha aparecido, por, primera vez un impuesto indirecto con la caracterización económica que define a la T. V. A.*

*Por ejemplo antes de que el Impuesto sobre el Valor Añadido se crease en Francia en 1954, existió en Canadá un impuesto sobre la producción que tenía, exactamente, las mismas características económicas. Es igualmente cierto que el antiguo «purchase tax» inglés ofrece todas las características económicas de un Impuesto sobre el Valor Añadido. Ello demuestra evidentemente que, a pesar de todo; el nacimiento de la T. V. A. ha sido precedido de una doctrina científica y que en el momento presente se toma como referencia normalmente la aparición de la T. V. A. francesa para analizar si un país debe o no instaurar este tipo de impuesto.*

*Se ha producido un curioso fenómeno a este respecto : en la misma Inglaterra, que ya poseía el sistema económico del Impuesto sobre*

*el Valor Añadido, con su «purchase tax», se ha planteado en los últimos años la cuestión de decidir o rechazar la adopción del sistema del Impuesto sobre el Valor Añadido. Fue nombrada una Comisión, se han realizado encuestas e. incluso, la Comisión inglesa se trasladó a París para, finalmente, llegar a la conclusión de que no debía adoptarse el régimen del Impuesto del Valor Añadido en la Gran Bretaña. En definitiva, lo que quedó planteado, más bien que el fondo de la cuestión, fueron las apariencias, puesto que Inglaterra posee desde hace largo tiempo, de hecho, con la «purchase tax», un impuesto indirecto que ofrece la mayor parte de las ventajas económicas de la T. V. A.*

*Voy a comenzar mi exposición mostrando que el Impuesto sobre el Valor Añadido constituye una conquista de la ciencia fiscal y no el resultado final de una evolución pragmática.*

*En una segunda parte describiré con más detalle la doctrina científica que ha conducido a la instauración de la T. V. A. en mi país.*

*Por último, en la tercera parte de mi conferencia aludiré a algunas de las repercusiones que en la practica ha tenido la aplicación de la doctrina de la T. V. A.*

*Veamos cómo el desarrollo histórico de la T. V. A. demuestra que este impuesto ha sido suscitado por la ciencia fiscal. La T. V.,A., tal como existe en Francia, es el resultado de una evolución desarrollada a lo largo de un período de cincuenta años, a partir del año 1920, en que se aplican por vez primera los impuesto sobre cifra de negocios en la nación.*

*Su primera manifestación fue un impuesto en cascada, con tipo fiscal del 1 por 100, elevado inmediatamente al 2 por 100. La razón que decidió en Francia la instauración de este impuesto fue la necesidad de reparar los daños de la guerra de 1914.*

*A partir de entonces, y de forma inmediata, surge un fenómeno típicamente francés, cual es la preocupación por la igualdad. Siendo así que los impuestos en cascada producen efectos desiguales en función de la diferente longitud de los circuitos económicos, los contribuyentes franceses promovieron una modificación de la base del impuesto para evitar tales consecuencias contra la equidad. De esta suerte se crearon las llamadas «taxes uniques», aplicables a un determinado número de productos en los que se acusaba la mayor variabilidad en la longitud de sus diferentes circuitos de fabricación. No ha sido éste un fenómeno exclusivo francés ; otras naciones han participado de la misma idea, creando <impuestos únicos> para ciertos productos industriales. Tal ha sido el caso en Bélgica, especialmente. Pero es cierto que en otros países, como por ejemplo Alemania, no fue*

*seguido este cauce. Nuestra mentalidad latina y el deseo de alcanzar la equidad nos impulsó, más que a otros países, a adoptar los «impuestos únicos», y esta evolución se siguió desarrollando. Una nueva etapa tiene lugar en el año 1936, fecha en la que la fiscalidad francesa había llegado a superponer a un impuesto en cascada general una amplia serie de ((impuestos únicos» que recaían sobre gran cantidad de productos industriales.*

*Se decidió entonces sustituir todos estos impuestos por un «impuesto único» aplicable a la totalidad de los productos, adoptando el nuevo tributo la denominación de «Taxe à la production». O sea que, con afán de generalización, desembocamos en ese momento en un «impuesto único general». Paulatinamente, este impuesto fue objeto de retoques y perfeccionamientos, con frecuencia debido a necesidades presupuestarias. Es así como, en 1948, se estableció en Francia el régimen de recaudación de este «impuesto único» fraccionadamente, para percibir el impuesto con más rapidez; pero este enfoque y sus resultados se revelaron falsos.*

*El hecho de introducir los pagos fraccionados nos proporcionó ciertas evidencias y conclusiones sobre el nuevo régimen fiscal y, a consecuencia de ello, en el año 1954 se introduce una modificación esencial de la base impositiva, llegándose así a sustituir el Impuesto General sobre la Producción por el Impuesto sobre el Valor Añadido. En el nuevo régimen, nacido de esta modificación de la base fiscal, la tributación llegaba solamente hasta la fase de venta de los comerciantes mayoristas. El proceso de transformación se remata en enero 1968, con la extensión de la T. V. A. hasta la fase del comercio al por menor.*

*El desarrollo de toda esta evolución ha requerido, como decíamos, cincuenta años, de los cuales han sido necesarios treinta y cinco para llegar a establecer el fundamento de la T. V. A. y quince para lograr su generalización. Si insisto en esta fecha del año 1954, en la que se introduce la reforma de la base fiscal constitutiva del verdadero fundamento de la T. V. A., es porque en ese momento se ha producido una aportación pura y simple de ciencia fiscal.*

*En efecto, los contribuyentes no promovieron una reforma de la base fiscal tal como estaba establecida en la «Taxe à la production». Es cierto que algunos se quejaban porque consideraban que en algunos casos concretos el impuesto era defectuoso, penalizando, por ejemplo, la prefabricación en la construcción, o frenando la mecanización de los elementos productivos ; pero nadie decía exactamente cuál era la causa de tal defecto. Se percibía un sentimiento de malestar, pero no un deseo claro de reformar el impuesto conforme a fórmulas determinadas. Cuando los empresarios franceses instaban reformas fiscales se desinteresaban en especial de este impuesto; su preocupación se*

canalizaba más. bien hacia los impuestos sobre las 'rentas, respecto de los cuales tenían conciencia clara de sufrir la carga fiscal, en tanto que las imperfecciones que pudieran existir en la «Taxe á la production» les eran menos perceptibles,-habida cuenta de la posibilidad de fácil repercusión de este gravamen sobre los consumidores.

Por consiguiente, son razones de índole más bien científica las que condujeron a la reforma. Si existe un contenido científico en la fiscalidad, es debido, precisamente, a que la política fiscal constituye una de las ciencias políticas de conocimiento indispensable para dirigir una colectividad.

Las ciencias políticas son el resultado de la convivencia de los hombres en sociedad y tienen por objeto descubrir y formular las leyes adecuadas. a la vida colectiva ; es importante afirmar que estas leyes son, con frecuencia, distintas a las que determinan las decisiones de cada individuo en particular. Es éste un fenómeno universal del que se da particular constancia en las ciencias físicas : las moléculas de un gas, por ejemplo, cuando se hallan reunidas, obedecen a leyes determinadas, que son totalmente diferentes a las leyes particulares que rigen para cada molécula aislada. Lo mismo sucede con los hombres agrupados en colectividades: algunos razonamientos que pueden parecer justos a escala individual desaparecen cuando los hombres conviven en agrupaciones-, siendo sustituidos por argumentos más generales. No voy a insistir en estas abstracciones y me limitaré a insistir en el punto de vista de que, cuando de la fiscalidad se trata, es preciso formular leyes colectivas: esta necesidad proviene de que la economía fiscal no queda forzosamente sometida a las mismas normas que la economía política. ¿Cuál es la razón?

En economía política, el funcionamiento de un mercado, expresado en forma matemática, se puede traducir en determinadas ecuaciones con un número de incógnitas constantes. La igualdad entre el número de ecuaciones y el de las incógnitas hace que exista una solución, que es la situación del mercado. Una de estas ecuaciones se deriva del hecho de que cuando un individuo lleva a cabo un intercambio de bienes con otro, cada uno de los dos piensa que entrega una cosa del mismo valor que la que va a recibir a cambio (o así lo cree al menos); ambos tienen la convicción de cambiar bienes de igual valor.

Ahora bien, esta ecuación es una de las que contribuyen al establecimiento del equilibrio económico, y no se da paralelamente en economía fiscal. Cuando un contribuyente hace un ingreso tributario y recibe a cambio otra cosa, lo que recibe es una carta de pagó fiscal, ,respecto de la cual no tiene la impresión de que tenga, un valor, equivalente al dinero que ha entregado y, en sentido contrario;-cuando se efectúan los gastos públicos, los favorecidos

*con subvenciones reciben bienes de gran valor sin haber realizado prestaciones equivalentes a cambio.*

*Nos falta, pues, en economía fiscal, una ecuación para equilibrar el sistema, y, a falta de ello, es preciso crearla a través de la reflexión ; en esto radica el objeto de la ciencia fiscal. En suma, hay que establecer una correlación entre aquello que los contribuyentes pagan, por un lado, y los que los beneficiarios de los gastos estatales reciben, por otro lado.*

*A falta de la presencia de esta ecuación es preciso recurrir al razonamiento lógico, necesario para señalar cuál ha de ser la conducta del Estado, especialmente a través de la estructura impositiva, evitando que tal estructura resulte perjudicial a la economía de la colectividad.*

*La fiscalidad indirecta nos ofrece un campo esencial para aplicar tales razonamientos porque produce efectos fácilmente mensurables: su incidencia, traducida en cifras contables, puede establecerse con bastante facilidad.*

*Por otra parte, la fiscalidad indirecta se aplica a empresas que perciben un impuesto que finalmente va a ser pagado por el consumidor, pudiendo aplicarse razonamientos objetivos sobre los efectos que se producen en estas empresas, ya que no existen razones psicológicas que se opongan a que fiscalmente sean empleadas fórmulas que proporcionen el máximo de eficacia económica. Habida cuenta de que las empresas son, simplemente, intermediarias en la recaudación del impuesto, no hay ninguna razón en el plano sociológico que induzca a tratarlas fiscalmente en forma determinada a priori, toda vez que, por principio, han de transmitir el impuesto a un tercero, o más "exactamente, recuperar el impuesto de los consumidores; se trata, por consiguiente, de una- materia en la que pueden utilizarse argumentos contables, teniendo tan sólo en cuenta las repercusiones efectivas del impuesto y descartando preocupaciones de otra índole, en especial las psicológicas que podrían interferirse. Es ésta la causa por la que la incidencia económica de los impuestos indirectos, y más particularmente cuando se trata de un impuesto general sobre la cifra de negocios, constituye un campo excepcional de actuación que permite adoptar las decisiones inspiradas por la doctrina científica, sin temer interferencias importantes de las consideraciones de naturaleza psicológica o política.*

*Les ruego me excusen este largo preámbulo, concebido para justificar las razones a cuya virtud los argumentos económicos pueden permitir una reforma de los impuestos sobre la cifra de negocios. Hecho esto, voy a entrar en el examen de las consideraciones económicas que abonan en favor de que los impuestos sobre la cifra de negocios adopten la estructura de la T. V. A.*

*Lo que constituyó el núcleo de tales razonamientos económicos fue la indagación de la forma en que había que operar sobre las inversiones, e incluso, en un plano más general, sobre los llamados «bienes intermedios de fabricación». Las inversiones y los «bienes intermedios de fabricación» son aquellos bienes, de cualquier naturaleza, que las empresas adquieren para fabricar las mercancías que los clientes de las mismas desean adquirir.*

*Por ejemplo, en una fábrica metalúrgica, un martillo pilón, que es un bien de inversión, no es deseado por la empresa en sí mismo, porque no existen consumidores que quieran adquirir este tipo de herramientas, sino que es un bien útil para fabricar los objetos que los clientes de la empresa desean comprar. En una fundición, una cubeta cuyo objeto es contener el metal en fusión no está destinada a satisfacer directamente las necesidades y la demanda de los consumidores puesto que se trata de un objeto necesario para fabricar los bienes que los consumidores van a demandar de la empresa.*

*El problema que se planteaba quedaba centrado en saber si era preciso gravar estos bienes intermedios \_de fabricación o, por el contrario, marginarlos del impuesto. Hasta el año 1954, la doctrina francesa consagrada por la- Ley era la de que dichos bienes intermedios de fabricación quedaban sometidos al impuesto. Se pensaba que, en efecto, los bienes de esta clase se fabrican en condiciones semejantes a los de los bienes de consumo, por empresas que obtienen ventajas de las instalaciones y servicios que les presta el Estado para que puedan funcionar. Como consecuencia, se deducía que, puesto que los fabricantes de los <bienes intermedios de fabricación>, y más especialmente de inversión, se benefician de los servicios proporcionados por el Estado, es lógico que se graven con el impuesto estos bienes intermedios, al mismo título con que son gravados los bienes de consumo directo.*

*Pues bien, es aquí donde aparece la cuestión discutible esta argumentación intuitiva sólo podía ser confirmada mediante su confrontación con las aclaraciones que un estudio científico puede proporcionar.*

*Este estudio consiste en plantearse la causa por la que las empresas fabrican sus productos con el máximo de productividad, habida cuenta del estado de desarrollo de la técnica, en el marco de una economía fundada en la división del trabajo (que es la premisa que rige la actividad económica desde hace ya largo tiempo). Ciertamente, si no existiera la división del trabajo y cada producto se fabricase desde el principio hasta el final por una sola empresa, podríamos comprender muy bien que la elección de la mejor técnica pudiera ser determinante, con carácter absoluto, para*

*la empresa fabricante, puesto que, teniendo ésta a su disposición todos los procedimientos para fabricar los productos, podría calcular y aplicar el mejor de ellos. En cambio, cuando las empresas son numerosas y se transmiten entre sí productos semifabricados, no se comunican informaciones sobre el tiempo que han empleado las empresas de las fases anteriores para obtener la fracción de los productos por ellas elaborados. Partiendo de este hecho las empresas no disponen de ningún medio para saber qué circuitos deben servirse para, al final, economizar el mayor tiempo de trabajo posible. Esto es una consecuencia sencillamente, de que, al venderse las empresas entre sí los productos semifabricados, el precio de estas ventas se fija en cifras en función del precio de coste: la diferencia entre el precio de venta y el precio de coste es el beneficio y representa en sí misma la remuneración de un trabajo específico, que es el del empresario; de tal suerte que los precios de facturación entre las empresas reflejan la cantidad de trabajo consumido hasta esa fase para obtener el producto. Dicho de otra forma, tales precios son la traducción en moneda de las cantidades de trabajo aplicado, habida cuenta de la calidad del trabajo mismo: cuando el trabajo desplegado lo ha sido por empleados de mayor calificación, su retribución es superior y el precio del producto resulta proporcionalmente más elevado.*

*Gracias a esta correspondencia existente entre los precios de facturación y el esfuerzo consumido en las fases anteriores, cada empresario trata de economizar sus gastos al máximo, por pretender o bien reducir en todo lo posible su precio de coste o bien conseguir igualmente el máximo de beneficio; la conclusión es la misma, ya que por este fenómeno, al economizar dinero, lo que se está economizando son los esfuerzos aportados por los hombres en las empresas que se encuadran en las fases precedentes de los circuitos de fabricación. Debido a la proporcionalidad que ha de existir entre los precios de facturación y los esfuerzos económicos realizados en una economía montada sobre la división de trabajo, se logra el máximo de productividad. Pero esto es solamente cierto cuando esta proporcionalidad existe realmente. Si algún factor se intercalase falseando la proporcionalidad entre los precios de facturación y los esfuerzos económicos consumidos en las fases anteriores, no se lograría ese óptimo de productividad. Cada empresario continuaría economizando dinero, pero si este dinero economizado no guarda una correlación proporcional a los esfuerzos económicos, podría suceder que con aquella economía monetaria no se obtuviesen los resultados más remunerativos de tales esfuerzos. Dicho de otra manera, se podría lograr una economía en meto a la vez que no se economizaba el tiempo de trabajo aplicado en las fases anteriores, por no existir proporcionalidad entre el precio de cada objeto fabricado y la cantidad de tiempo de trabajo empleado en su obtención.*

*Esta proporcionalidad deseable puede quedar falseada particularmente a causa de los impuestos. Si se exigen impuestos en el circuito de la producción que graven en forma desigual los distintos procedimientos de fabricación, los empresarios que realizan economías monetarias no consiguen economizar en igual forma los diferentes factores de la producción y pueden, como consecuencia, sufrir una pérdida de productividad*

*La preocupación de contar con un sistema fiscal que respete la proporcionalidad entre los precios de los productos y el tiempo consumido para obtenerlos nos conduce a plantear la cuestión de saber qué impuestos son los que falsean la proporcionalidad y cuáles son los que la respetan. Haciendo este análisis se obtienen resultados muy curiosos que posteriormente quedan explicados, pero que, a priori, son desconcertantes. Veamos cómo un impuesto sobre los salarios no deforma las comparaciones, en tanto que, por el contrario, un impuesto sobre las inversiones da resultados opuestos.*

*Examinemos en primer término el impuesto sobre los salarios.*

*Supongamos que partimos de una situación en la que no existe el impuesto sobre los salarios y que se instaure un tributo del 10 por 100 sobre los mismos. Como los empresarios no pueden satisfacer ese impuesto reduciendo sus beneficios, se ven obligados a aumentar sus precios en un 10 por 100 aproximadamente.*

*Es cierto que en el precio de coste de las empresas existen otros factores además del de la retribución del trabajo: en una empresa media sólo el 40 por 100 aproximado del precio de coste está constituido por los salarios, lo que lleva consigo que el empresario deba aumentar los precios en un 4 por 100 para compensar un impuesto sobre los salarios del 10 por 100. Pero como los empresarios operan de esta forma en su totalidad y los productos que las empresas han de adquirir para llevar a cabo la fabricación de sus propios artículos sufren los aumentos operados en las empresas suministradoras, rápidamente uno tras otro, todos los precios resultan aumentados a causa del impuesto. En efecto, el coste de cualquier producto es únicamente coste de trabajo, porque si se tienen en cuenta todos los elementos que concurren a su fabricación desde su origen, el trabajo está presente en un 80 por 100; además, es cierto, existen las rentas inmobiliarias, los beneficios, etc. Pero los propietarios de los inmuebles y los empresarios pretenden, a su vez, con tendencia generalizada, conservar su poder de compra en relación con los niveles salariales vigentes. Finalmente, cuando aumentan los salarios, y subsiguientemente los precios, todos los elementos de los precios de coste aumentan en la misma proporción : es ésta una ley ampliamente demostrada por una larga experiencia estadística, a*

*través de todas las variaciones monetarias conocidas en Europa desde principios de este siglo.*

*En resumen, cuando los salarios sufren un impuesto de 10 por 100, los precios aumentan rápidamente en un 10 por 110 (en la hipótesis, naturalmente, de que los restantes factores no varíen, en especial la coyuntura de productividad, etc.). Siendo así que la utilización de las inversiones no resulta perturbada por un impuesto sobre los salarios (ya que si antes de ser establecido este impuesto el precio de los bienes de inversión era de 100, después de su implantación los salarios se elevaran a 110 y los bienes de inversión tendrán un coste, igualmente, de 110 por causa del aumento de los precios), este hecho fiscal no altera el equilibrio. De aquí hay que deducir, como conclusión, que un impuesto sobre los salarios es un impuesto neutral desde el punto de vista de la productividad. Y esto es tan cierto, por otra parte, que si un impuesto sobre los rendimientos de trabajo frenase la utilización de la mano de obra en beneficio de la mecanización en los países europeos, en donde existen impuestos elevados sobre los salarios e importantes cotizaciones de seguridad social, tendrían una cota mas alta de mecanización que los Estados Unidos en donde existen pocos impuestos de esta naturaleza: Por el contrario, se constata que en nuestro Continente, y a causa de la presencia de elevados impuestos sobre los salarios, la mecanización no ha hecho grandes progresos en comparación con los Estados Unidos, y qué en países,, como es el caso de Francia en particular; en que se han creado súbitamente grandes impuestos sobre los salarios no se ha detectado 'que tal hecho fiscal haya influido sensiblemente en favor de la mecanización. Veamos ahora lo que, por el contrario, resulta con los impuestos sobre los bienes de inversión, comprobando que la incidencia es distinta a la del supuesto anterior y que un gravamen de esta clase perjudica a dichos bienes.*

*Supongamos, por ejemplo, que se crea un nuevo impuesto del 10 por 100 sobre los bienes de inversión ; queda claro que un bien de esta naturaleza cuyo coste fuese de 100, tendrá un precio de 200 después de la aplicación del nuevo tributo. Voy a intentar demostrar que este fenómeno carece de importancia a causa de que los salarios aumentan también. En realidad, si se gravan excesivamente las inversiones, los salarios aumentarán, porque en el precio de coste de los productos participa la cifra atribuida a la amortización de tales inversiones. Como esta cifra de amortización ha de ser más alta, las inversiones resultarían más caras, produciéndose un aumento de los precios y, en consecuencia, al comprobar los asalariados este aumento, exigirían, sin duda, un aumento correlativo en sus salarios. Lo único que queda por hacer es medir, econométricamente la incidencia exacta de este fenómeno.*

*Si las inversiones aumentan su precio al doble, los productos de consumo no tendrían, por su parte, que aumentar el precio en la misma proporción, porque en un producto fabricado normal las amortizaciones no participan más que en la proporción de un 15 por 100 del coste ; de suerte que si las inversiones han sido gravadas en un 100 por 100, tales productos se elevarían a un índice de 115 y no de 200. Por otro lado, si los asalariados exigen un aumento de sus retribuciones del 15 por 100 para nivelar su poder de compra con el índice 115, tal aumento de salarios habrá de producir a su vez (si los restantes factores no varían, bien entendido, suponiendo que permanece la misma situación económica como si no se hubiera aplicado el impuesto) un alza de precios del 15 por 100 con aplicación en particular a los bienes de inversión; la conclusión es clara: el precio de los bienes de inversión no será tan sólo de 200, sino de 230, o, lo que es lo mismo, alcanzará un nivel doble al nivel 115 de los salarios.*

*Debo excusarme por dar tantas cifras, pero son necesarias para mi demostración. Esto no obstante, voy a utilizar un argumento más intuitivo para justificarlo que acabo de explicar.*

*Hemos llegado a la conclusión de que un gravamen sobre las inversiones perjudica a éstas : se trata de un impuesto semejante a la túnica de Jesús, el centauro de Hércules; una vez que se someten las inversiones al mismo, resulta imposible suprimirlo sin que quede compensado. En sentido inverso, el impuesto sobre las retribuciones de trabajo se extiende como una mancha de aceite, con aplicación a la totalidad de los precios, y entre éstos, a los de las máquinas; por lo tanto, es un tributo neutral. Este fenómeno de falta de reciprocidad es muy natural, ya que resulta del simple hecho de que son los hombres quienes fabrican las máquinas, y no las máquinas quienes fabrican a los hombres.*

*Partiendo de este hecho inconcuso, si se gravan los salarios, que son el coste de los hombres, las máquinas también se encarecen y, en consecuencia, queda establecido el equilibrio. En tanto que cuando lo gravado son las máquinas, al no ser éstas las que fabrican a los hombres, el impuesto no se repercute sobre éstos, dando lugar a que la utilización de las mismas se vea perjudicada. Es éste un extremo que afecta a los fundamentos más filosóficos de la ciencia fiscal, porque ésta es una ciencia humana; es la ciencia de los impuestos que se aplican a los hombres. Son estos últimos, finalmente, y no las máquinas, quienes pagan los impuestos. Son siempre los hombres los creadores de todos los valores, de tal forma que cuando se grava a los hombres se grava lo que ellos fabrican, en tanto que no puede pretenderse gravar a las máquinas en sí mismas.*

*He aquí la razón filosófica de lo que yo he demostrado antes; algo laboriosamente, desde un punto de vista un poco científico; pero esta razón filosófica es suficiente para reforzar la confianza en aquella argumentación científica.*

*Por último, voy a dar una explicación de otro género para justificar aún lo que acabo de afirmar, y esta explicación adoptará la forma de un apólogo.*

*Quisiera imaginar que nos encontramos frente a Robinsón Crusoe, en su desierta isla. Robinsón Crusoe quiere construir-se una cabaña con ladrillos, porque ha encontrado arcilla; extrae ésta, le da la forma de los ladrillos y pone éstos al sol para su secado. Entre tanto, Robinsón Crusoe descubre un buen día un yacimiento de lignito o de carbón y se da cuenta de que si durante un tiempo interrumpe su fabricación de ladrillos para extraer el carbón con el que cocerlos, obtiene un producto de mejor calidad, más rápidamente y de mayor duración. Como pretende ahorrar trabajo, Robinsón Crusoe fabrica en adelante sus casas con ladrillos cocidos gracias al carbón que él mismo extrae.*

*En este proceso el carbón es un bien intermedio de fabricación. Si Robinsón Crusoe extrae el combustible, no es porque lo quiera en sí mismo, sino porque necesita ladrillos y, gracias al carbón, tiene la perspectiva de lograrlos más rápidamente.*

*Supongamos ahora que en ese momento una poderosa divinidad de la isla, al ver la actuación de Robinsón Crusoe, decide crear un impuesto sobre el carbón argumentando que, puesto que Robinsón está obteniendo beneficios gracias al carbón, se ha presentado una magnífica ocasión para imponerle el tributo.*

*Al principio, la divinidad exige un corto número de ladrillos en proporción con la cantidad de carbón extraída; Robinsón Crusoe no se siente complacido, pero piensa que tiene todavía un beneficio y que su actividad es más económica que si volviese a cocer sus ladrillos al sol; paga el impuesto y sigue su labor. Pero la divinidad, cuyo apetito no se sacia, aumenta el tipo del impuesto, o sea aumenta el número de ladrillos que exige por el carbón extraído, llegándose así a que un buen día el número de ladrillos es tan elevado que Robinsón Crusoe pierde todas las ventajas de utilizar el carbón para fabricar ladrillos; le es necesario aportar un esfuerzo tan grande pagar el impuesto que acaba por perder todo el tiempo que había ganado empleando el procedimiento del carbón.*

*En ese momento Robinsón Crusoe simplemente vuelve a hacer sus ladrillos secándolos al sol, puesto que la divinidad le ha suprimido el recurso del carbón. Esto prueba que la divinidad ha*

*cometido un error al establecer la materia impositiva basándola en el carbón, que es un bien intermedio de fabricación.*

*El impuesto razonable para Robinsón Crusoe, ya que no puede evadirse de él, habría de ser un impuesto sobre los ladrillos, sin distinción del proceso de obtención, puesto que lo que necesita Robinsón Crusoe son ladrillos; en resumen, es necesario gravar el objeto que él desea, y no el procedimiento especial que adopta para lograrlo.*

*Todo lo que se puede conseguir cuando se aumenta el gravamen sobre un procedimiento técnico de fabricación es perjudicarlo y, finalmente, hacerlo desaparecer, siendo así que supone un beneficio de tiempo consumido, un aumento de la productividad ; resumiendo, no habría que gravar el carbón de Robinsón Crusoe, que es un bien intermedio de fabricación. Continuemos la argumentación suponiendo que Robinsón Crusoe ha podido también elegir como procedimiento de fabricación de las casas la utilización de troncos, pero que ha elegido los ladrillos porque con ellos lograba su propósito con un menor consumo de tiempo.*

*Si la supuesta divinidad gravase los ladrillos, para rectificar su experiencia con el carbón, fracasaría también si llegase a gravar los ladrillos excesivamente, porque en ese momento Robinsón Crusoe construiría sus casas con troncos. Si este riesgo existe es porque, en esta nueva hipótesis, tampoco son los ladrillos los que Robinsón Crusoe desea, ya que su pretensión es la de construir casas. En definitiva, el único objeto de un impuesto indirecto tendría que ser estas casas terminadas, que son los únicos productos realmente pretendidos, en tanto que los ladrillos, no serían, en este nuevo ejemplo, mas que un bien intermedio de fabricación.*

*Esto nos enseña que, sea cual fuere el bien intermedio de fabricación de que se trate, es absolutamente preciso no someterle al impuesto, por la sencilla razón de que se acabaría por provocar la renuncia a su utilización, lo que no produce ningún beneficio para el país : esta renuncia conduce simplemente a abandonar un medio expeditivo de trabajo, perdiéndose con ello una buena fórmula de productividad. Por esta razón se puede sentar un principio de valor absoluto: no se debe someter a gravamen ni las inversiones ni los restantes bienes intermedios de fabricación porque ello equivale a la renuncia de un aumento de la productividad sin beneficio para nadie; nada importa el procedimiento de trabajo con tal de que éste sea más rápido. Ciertamente, si hay formas de trabajo que resulten peligrosas, el camino a seguir es prohibirlas. Por ejemplo, existen productos químicos nocivos que no deben emplearse, y, en tal caso, hay que impedir su utilización como perjudiciales a la salud humana. Lo que no debe hacerse es aplicar un impuesto a un género de trabajo que puede ser humanamente tolerado. A partir*

*del momento en que un procedimiento de trabajo no es prohibido por razones sanitarias o de orden público, no hay ninguna razón para penalizarle fiscalmente, y esto es así porque, en mi opinión, es rigurosamente indispensable que el impuesto indirecto no recaiga sobre ningún bien que tenga la naturaleza de bien intermedio de fabricación.*

*En una conferencia que desarrollé en el año 1952 en un «Centro de Productividad» sobre el tema «Impuestos y productividad», tuve ocasión de exponer estos argumentos, y después, al encontrarme en el Ministerio de Hacienda con una función adecuada, pude lograr que se llevase a cabo en Francia la reforma por virtud de la cual se creó el Impuesto sobre el Valor Añadido. Esta reforma no consistió en una sustitución del impuesto, sino simplemente en la exención de las inversiones. Como los argumentos precisos para demostrar sus necesidades eran un tanto abstractos, recuerdo que en los debates parlamentarios muchos diputados a los que seducía la expresión <Impuesto sobre el Valor Añadido> por su apariencia científica, se preguntaban, a la vez; la razón por la que debían desgravarse las inversiones.*

*Examinemos ahora las repercusiones prácticas producidas en Francia como consecuencia de esta transformación de la fiscalidad indirecta. Se obtuvieron, a la vez, simplificaciones y ventajas económicas. Las simplificaciones fueron importantes porque anteriormente se suscitaban dificultades al tratar de gravar las inversiones.*

*En efecto, en este orden se producían casos de gran complejidad que exigían a veces una indagación minuciosa, especialmente cuando los bienes de inversión eran fabricados por las propias empresas que los utilizaban en sus procesos fabriles. Cuando en una empresa se construía un pequeño edificio utilizando a los propios obreros de la misma, o bien cuando se construía una rampa para el paso de las carretillas en desnivel, una y otra construcción eran inversiones. Ahora bien, para que quedasen gravadas había que exigir de la empresa que hiciese el cálculo de coste de estos bienes y someterlos al impuesto, especialmente con el fin de que soportasen el tributo en el mismo grado en el que lo soportarían de haber sido adquiridos a terceros : en esto consistió la teoría de las «entregas a sí mismo». En principio, por ejemplo, una modista que fabricase un «patrón» de papel para producir industrialmente los artículos de su comercio estaba obligada a declarar al Fisco el coste de aquel «patrón» (o sea, el coste del tiempo de trabajo empleado), para determinar la base imponible de este bien de inversión. Naturalmente, esto no se hacía en la práctica por las empresas artesanas, pero sí se exigía de las empresas de confección industrial.*

Otro problema del mismo origen estribaba, en ocasiones, en determinar si la naturaleza de algunos bienes era la de los de inversión. Este supuesto se producía con determinadas herramientas que perdían rápidamente su posibilidad de utilización, incluso antes de ser usadas : tal era el caso de las piezas especiales empleadas en las máquinas-herramientas para cortar el metal o para darle una determinada forma como era el caso de las matrices. Hubiera sido necesario inventar una teoría de los utillajes especiales para tener la certeza de. que estas piezas no fueran deducidas a título de materias primas. Efectivamente, esta teoría del utillaje especial tuvo vigencia.

Otro caso era el de los productos de naturaleza ambigua, en los que subsistía la duda sobre si eran bienes. de inversión o materias primas, como consecuencia de que sólo éstas podían ser deducidas en el impuesto. Citemos el ejemplo de los hornos elector-metalúrgicos, en los que la corriente eléctrica se transmite al metal en fusión a través de un electrodo de grafito. Este electrodo constituye una inversión, por tratarse de una pieza cuya misión es la de hacer pasar la corriente eléctrica ; pero simultáneamente es una materia prima, ya que el grafito sumergido en el metal en fusión desaparece, incorporándose al acero. Como se creaban problemas para la Administración Fiscal, fue también necesario construir una teoría de los «productos de consumo rápido», según la cual se deducía la mitad del valor de estos productos y no su totalidad.

Quedaban también aquellos productos que, sin incorporarse a los productos terminados, desaparecían en el proceso de fabricación. Así sucedía, por ejemplo, con la utilización de .cuerpos ácidos para decapar el metal o con las muelas de esmeril destinadas a reducir el espesor de los objetos fabricados; en ambos casos se trataba de bienes no incorporados a los productos terminados, cuya deducción no era posible y que, no obstante, desaparecían en el proceso de fabricación.

En el mismo orden de ideas se encontraba el empleo del carbón para calentar los productos fabricados, que desaparecía sin incorporarse a éstos. En este caso particular se elaboró la teoría de los «productos que pierden sus calidades específicas y que se consumen con una sola utilización». Este problema concreto se resolvió admitiendo la deducción, aun cuando se trataba de un producto no incorporado a los fabricados por la empresa.

Toda esta confusión y complejidad desaparece con el nuevo régimen del Impuesto sobre el Valor Añadido, en el que ya no es necesario distinguir los bienes de inversión de los restantes. La simplificación se demuestra con mayor evidencia porque, con el nuevo régimen, desaparece la necesidad de la previa identificación de los productos para practicar la deducción o exoneración del

*impuesto. Es una consecuencia directa del hecho de que el impuesto se recauda en cada fase por el sistema de que los empresarios pagan el impuesto devengado por sus propias ventas, con deducción del impuesto que ha gravado sus compras.*

*Consideremos el caso de una máquina de escribir : si es la empresa quien la compra, se trata de un bien de inversión; en tanto que si la compra es realizada por un particular, se convierte en un producto de consumo. Esta premisa exige la desgravación de dicha compra si el adquirente es un empresario y su sujeción al gravamen si el adquirente es un particular. Pues bien: tal consecuencia se produce espontáneamente por el hecho de que el empresario sea sujeto de la T. V. A., con derecho a deducir todos los impuestos que han gravado sus compras, entre ellos el de la compra de la máquina de escribir. Por el contrario, el particular, que no está sujeto a la T. V. A., carece del derecho a toda clase de deducción.*

*Es el mismo caso, a título de un ejemplo más, cuando se trata de una lámpara de alumbrado eléctrico, que para un particular es un bien de consumo y para una empresa un bien de inversión. La discriminación no ofrece dificultades porque la empresa paga el impuesto deduciendo el que ha gravado sus compras del que ha gravado sus ventas ; la cuota pagada en la compra de la lámpara eléctrica se deduce automáticamente por el fabricante, sin que éste tenga necesidad de definir si se trata o no de un bien de inversión. Como se ve, la pretensión de eximir los bienes de inversión coincide, a la vez, con el máximo de sencillez para la fijación de la base fiscal.*

*Ahora bien, esto no quiere decir que el Impuesto sobre el Valor Añadido sea sencillo. Es un caso de aplicación de la regla general conforme a la cual no existen impuestos sencillos. Para que un impuesto sea sencillo sería preciso que no tuviese más que una sola modalidad, que no tuviera tipos diferentes y que no ofreciese normas singulares en favor de determinados productos. Por lo contrario, siempre se dan, desgraciadamente, singularidades y particularismos en los regímenes fiscales, aunque sólo fuese por razones históricas : cuando se procede a una reforma fiscal, se intenta dictar una ley y un sistema de imposición nuevo, produciéndose la consecuencia de que los impuestos que se crean no obedecen a las mismas leyes de distribución que regían en el sistema sustituido. De primera intención, los contribuyentes ríen y quedan complacidos porque, a pesar de que ellos mismos, piden, reformas fiscales, no les agradan tales reformas cuando se traducen en un pago fiscal mayor; de tal suerte que cuando el impuesto queda distribuido en forma diferente, los contribuyentes que ven reducido su impuesto se sienten satisfechos, y los que lo ven aumentado se rebelan, afirmando que la realizada ha sido una mala reforma fiscal. Consecuencia directa de ello es que el*

*legislador se ve obligado, más o menos, a reproducir en el nuevo sistema de impuestos las mismas normas, aproximadamente, que regían en el antiguo, y para lograr este resultado es muy frecuente que haya que introducir complicaciones en el sistema que se instaura. -*

*Voy a citar ahora una anécdota demostrativa de que en Francia, incluso con el régimen de la T. V. A., se produjeron grandes complicaciones. Se trataba de un gran almacén francés especializado en la venta de uniformes, y el hecho acaeció en la época comprendida entre 1954 y-1968, en la que la T. V. A. no llegaba más que hasta la fase de mayoristas, o sea, que no alcanzaba al margen comercial de las empresas de venta al por menor. Se hacía necesaria una norma para distinguir las ventas de mayoristas de las de minoristas, definiéndose lógicamente a estas últimas como las realizadas a precio de detall para un particular y para un uso adecuado a las necesidades de éste. Esto es importante, a la vez que lógico, porque, por ejemplo, la venta de una locomotora puede ser hecha a precio de detall y a un particular, pero no es menos cierto que un particular no compra nunca una locomotora para su uso personal.*

*Pues bien : cuando el gran almacén de que hablamos vendía pantalones de uniforme, afirmaba que se trataba de ventas al detall y excluía de la base impositiva de la T.V.A la diferencia entre el margen comercial de mayorista y el precio de detall: Por la Inspección se afirmó que era necesario jurídicamente incluir en la base del impuesto dicho margen de minorista, por la sencilla razón de que un particular no podría utilizar un pantalón de uniforme de gendarme.*

*Desde el punto de vista económico, las ventajas de la instauración del Impuesto sobre el Valor Añadido han sido muy numerosas. En primer lugar, la productividad ha-dejado de soportar -un perjuicio al no quedar gravadas las inversiones. Como. este gravamen era de un tipo del orden del .20 por 100 en Francia antes de la T. V. A., se hacía necesario que una nueva inversión significase un aumento de productividad de al menos el 20 por 100 para que los industriales se decidiesen a llevarla a cabo. Cuando el aumento de productividad resultaba inferior al 20 por 100, el procedimiento no era rentable, y se dieron casos concretos muy conocidos en que antes de la T. V. A. se abandonaran procesos productivos a causa de la imposición fiscal sobre las inversiones.*

*Citemos, a título de ejemplo, el caso de una empresa contratista a la que se adjudicó la canalización con cemento de los bordes del Sena, para cuya obra la empresa proyectaba la fabricación del cemento a pie de obra. Sin embargo, la empresa llevó a cabo un estudio minucioso y concluyó que ahorraría tiempo de trabajo si se hacía fabricar las placas de cemento en una factoría,*

*trasladándolas y colocándolas después en los bordes del río. Como el impuesto gravaba, sin reducción de ninguna clase en el tipo, los productos fabricados (las placas de cemento), siendo así que cuando se fabricaba a pie de obra los salarios no quedaban gravados más que por el tipo inferior aplicable a las prestaciones de servicios, esta diferencia de impuesto, que quedó suprimida al instaurarse la T. V. A., impidió a la empresa utilizar el procedimiento productivo que le convenía y se hizo la obra de canalización fabricando cemento a pie de obra.*

*Esto demuestra, una vez más, que es indispensable desgravar en todo caso las inversiones. Voy a relatar aquí, a este propósito, un incidente en el que tuve que discrepar de la opinión del Presidente de la Comisión de Hacienda de la Asamblea Nacional Francesa, en la época en que yo promovía la aprobación por ésta del proyecto de la T. V. A. El Presidente de la Comisión estaba muy inclinado, por otra parte, a adoptar la idea de deducir las inversiones, afirmando que era necesario aumentar la productividad. Pero al mismo tiempo consideraba que existen productos de menor utilidad que otros y concluía que no se debía favorecer a aquellos productos que no lo mereciesen. Me objetó, por ejemplo, que con el proyecto de T. V. A. quedarían desgravadas las máquinas destinadas a la fabricación de la goma de mascar. Mi respuesta fue la de que, efectivamente, debía desgravárselas, porque, según mi punto de vista, si se quiere impedir la fabricación de la goma de mascar, el instrumento adecuado es el de la prohibición y no el de la penalización por vía de impuesto, ya que desde el momento en que tal fabricación es autorizada resulta ventajoso que se realice con el mayor ahorro de tiempo posible ; por el contrario, si se aplicase un sistema fiscal que obligara a fabricar con mayor pérdida de tiempo, esta pérdida no reportaría ventajas a nadie: sería un tiempo volatilizado.*

*Lo que sí cabe es que, una vez fabricada con la mayor productividad la goma de mascar, el consumo de este producto sea gravado con un elevado impuesto, cuya recaudación redundaría en beneficio del Estado y de los servicios a su cargo, en tanto que no rendiría utilidad alguna fabricar la goma de mascar con procedimientos industriales lentos. En definitiva, actualmente en Francia las máquinas para fabricar la goma de mascar son deducibles en la T. V. A.*

*En el plano del comercio internacional es sabido que el Impuesto sobre el Valor Añadido ha logrado una neutralidad rigurosa del gravamen. Es cierto que en Francia la «Taxe à la Production» era ya un impuesto que gravaba en forma bastante igualitaria a todos los productos, por tratarse de una modalidad fiscal que operaba con independencia del número de fases empleadas en la fabricación, lo que le hacía ser, en este orden superior a los impuestos en cascada Pero, no obstante, el hecho de que las*

*inversiones quedasen gravadas originaba que los productos fabricados en Francia por procedimientos muy mecanizados soportasen, en su exportación, una sobre carga fiscal.*

*A consecuencia de la implantación de la T. V. A., todos los productos han quedado igualados, porque no solamente se les liquida la misma cantidad de impuesto, cualquiera que sea el número de fases en su fabricación, sino también cualesquiera que sean los procedimientos utilizados en ésta. Finalmente, si los seis países del Mercado Común han decidido seguir el ejemplo de Francia adoptando esta estructura fiscal indirecta, ha sido precisamente a causa de que el Impuesto sobre el Valor Añadido es rigurosamente neutral en el comercio internacional.*

*Cuando se creó el Mercado Común, Europa atravesaba una situación curiosa. En Canadá existía un impuesto equivalente al Impuesto sobre el Valor Añadido; en Inglaterra, la «Purchase Tax» era también equivalente, desde el punto de vista económico, al Impuesto sobre el Valor Añadido; los Estados Unidos de América tenían, por su parte, los llamados «manufacturers sales taxes» (de escasa importancia cuantitativa, por otro lado), con análogos efectos económicos. Incluso Rusia desgrava sus máquinas y los combustibles que intervienen en la producción de los productos de consumo, por lo que se trata de un sistema con analogía al del Impuesto sobre el Valor Añadido, aun cuando adolece de una gran complicación porque en la Unión Soviética los impuestos sobre cifras de negocios son variables según se apliquen a empresas de la Unión o a empresas de una de las Repúblicas federadas, o, incluso, ofrecen variaciones, a veces, según la época del año en que se recaudan.*

*Pero en la mayor parte del mundo los impuestos se inspiraban en la idea de que era necesario no penalizar las inversiones, y es únicamente en Europa donde existían impuestos, generalmente en cascada, que las penalizaban. Sin hablar de España, se hallaban en esta línea Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Alemania e Italia.*

*Estos últimos países reconocieron que para implantar el Mercado Común era mejor un impuesto absolutamente neutro, por lo que optaron por el valor añadido, siendo de notar que esta opción la han hecho, en parte, presionados por sus propios industriales toda, toda vez que para un industrial es deseable poder deducir las inversiones. Cuando un bien cuesta 100 francos y el impuesto es del 20, el Estado reintegra es 20 por 100 en el momento de la compra, lo que traduce en que la empresa no tiene necesidad de financia más que 80. Y este fenómeno resulta particularmente favorable para las empresas en los momentos iniciales de la implantación de la T. V. A. porque para la compra de sus inversiones las empresas se sirven de las amortizaciones que realizan sobre las inversiones*

precedentes, y como éstas fueron realizadas con el impuesto, se consiguen amortizaciones brutas, o sea, amortizaciones con el impuesto comprendido. La consecuencia está clara: los bienes de inversión renovados son adquiridos con deducción del impuesto, y las empresas y las empresas amplían su capacidad de compra de bienes de inversión. Este efecto económico ha durado en Francia de cinco a diez años, permitiendo un considerable aumento de las inversiones durante tal período, situado prácticamente entre los años 1954 y 1962.

Tal fenómeno se divulgó en el extranjero, y, por razones y contactos personales, sé que ha influido grandemente en el interés que la industria alemana ha mostrado a favor de la implantación de la T. V. A. Francesa, lo que condujo a que los industriales germanos presionasen sobre la administración fiscal de la Alemania Federal para anticipar la adopción del Impuesto sobre el Valor Añadido, incluso antes de que lo decidiese el Mercado Común.

En el momento presente hay otros países que se preocupan de la T. V. A., hablándose de ella en los países nórdicos, en Méjico y en los Estados Unidos. En estos últimos se ha producido una controversia para determinar si conviene o no introducir el Impuesto sobre el Valor Añadido, pero no es, en absoluto, por las razones que yo he expuesto por lo que se ha planteado la cuestión en América: los americanos, más bien, acusan a los europeos del Mercado Común de haber realizado una maniobra que les permite ser reintegrados de la totalidad de los impuestos y que les proporciona, según el punto de vista americano, un instrumento de: competencia desleal. Como replica, ellos piensan, hacer otro tanto. Por consiguiente, tratan de saber cómo debe ser establecida la T. V. A. en América, si bien se encuentran con el hecho de que, como la importancia cuantitativa de los impuestos indirectos en América es pequeña, lo que podría hacerse es sustituir el Impuesto sobre las Sociedades por el de la T. V. A. La cuestión no queda clara porque si se suprime una parte del gravamen sobre las sociedades que pagan las empresas, el precio de los productos no disminuiría, en tanto que si se aplica en su lugar un impuesto indirecto, como la T. V. A., el precio de los productos en el interior de los Estados Unidos quedaría aumentado. Este cambio de sistema fiscal habría de traducirse, pues, en un alza de los precios nacionales, sin llevar consigo una baja de los precios de los productos exportados por América, puesto que la operación se reduciría a suprimir el impuesto que a continuación sería exigido en otra forma. Lo que dificulta la situación de los americanos actualmente es que prácticamente no tienen impuestos indirectos. Sólo se puede establecer la T. V. A. cuando ya existe un sistema de impuestos de esta naturaleza: se trata de un perfeccionamiento de un sistema de estos últimos impuestos, y en ningún caso se da la posibilidad de sustituir los impuestos sobre la renta por la T. V.

*A. Ello no impide el que quede todavía por decir la última palabra, como se evidencia por el hecho de que la «Firs National City Bank»>, por ejemplo, publique periódicamente argumentos sobre el interés existente en favor de la introducción de la T. V. A. en Estados Unidos. La cuestión se ha convertido casi en un fenómeno político, pero sin grandes perspectivas, porque el total de los impuestos indirectos pagados en América no es superior al Impuesto sobre el Valor Añadido recaudado en Francia, siendo así que la economía francesa tiene un volumen diez veces menor de cifras de negocios. No parece, por consiguiente, que haya muchas oportunidades de ver a la T. V. A. producir acontecimientos en los Estados Unidos.*

(El documento que se acaba de transcribir es traducción al castellano de su original en francés, ya que en tal lengua la pronunció M. Lauré, efectuando dicha traducción el Inspector del Timbre del Estado D. Manuel García Margallo-Riaza, quien tuvo un particular protagonismo en la I SEMANA pues la misma se inició con su conferencia sobre el **“Impuesto sobre Derechos Reales y la constitución de la sociedad anónima”**. Durante muchos años desarrolló una valiosa labor en el Instituto de Estudios Fiscales).