

## **IMPUESTOS A LA HERENCIA: TEORÍA, HISTORIA Y ÉTICA\***

Alex Tabarrok

### **Una breve historia del Estado y del Impuesto a la Herencia en América.(1)**

La primera experiencia americana con el impuesto a la herencia ayudo a detonar la Revolución Americana. En 1765 el Parlamento Británico aplicó un impuesto de estampilla en las colonias sobre periódicos, facturas, recibos, diplomas universitarios y todo tipo de documentos incluyendo testamentos.(2) Los americanos odiaban el impuesto y se negaron a pagarlo. Los recaudadores fueron atacados por turbas y, aunque el impuesto fue rápidamente quitado, radicalizó a los revolucionarios como Patrick Henry quien desacredito cualquier impuesto sin representación.

John Adams, el Federalista y segundo presidente de los Estados Unidos, introdujo nuevamente el impuesto de estampilla en 1797 junto con impuestos a la vivienda, tierra y esclavos. Estos impuestos más el apoyo de Adams de las leyes draconianas a los Extranjeros y a la Insurrección galvanizó al Thomas Jefferson y al Partido Republicano. La Revolución de 1800 sacó a los Federalistas del poder y llevó a Jefferson a la presidencia. Adams había aumentado los impuestos para poder formar un ejército para combatir a los ataques de los buques franceses. Las políticas aislacionistas, por el contrario, le permitió bajar el gasto, reducir la deuda y abolir todas los impuestos internos en 1802 (salvo el impuesto a la sal que fue eliminado en 1807).

Hasta principios del siglo XX la historia del impuesto a la herencia es la historia de Estados Unidos en guerra.(3) De esta manera se siguieron los patrones de 1797 y 1802. Cuando Estados Unidos tenía que enfrentar una guerra, se ponían impuestos a la herencia para ayudar a financiar los gastos extraordinarios, pero cuando la guerra terminaba estos impuestos se quitaban. A lo largo de todo este período la fuente principal de recaudación tributaria eran los impuestos a las importaciones en vez de cualquier impuesto interno.(4)

La Guerra Civil fue financiada parcialmente con impuestos a la herencia instituidos en 1862 e incrementados en 1864. La ley de 1864 también incluía un impuesto sobre los inmuebles regalados. Los regalos eran obviamente una manera de eludir os impuestos a la herencia, por lo tanto para aumentar la recaudación el gobierno tenía que bloquear esta ruta de escape. Todos estos impuestos fueron eliminados en 1870. La Guerra Civil tam-

bién trajo consigo el primer impuestos a los ingresos federales que posteriormente la Corte Suprema declaró inconstitucional.

La última eliminación de los impuestos a la herencia en los Estados Unidos ocurrió en 1902 cuando se abolieron los impuestos creados para financiar la Guerra con España en 1898. El sistema moderno de impuestos sobre los inmuebles, que se mantiene vigente hasta nuestros días, comenzó, a nivel federal, en 1916.(5)

La agitación por un nuevo impuesto a la herencia comenzó tan pronto como el impuesto fue eliminado en 1898. Sin embargo, la demanda por un impuesto a la herencia durante este período difería significativamente de la de los primeros tiempos. Antes del comienzo del siglo, los impuestos a la herencia se justificaban principalmente sobre la base de la recaudación. Igual que otros impuestos, los impuestos a la herencia se incrementaban o instituían para financiar los altos gastos inusuales asociados con las guerras y luego eran quitados o reducidos. Sin embargo, comenzando con los populistas, los impuestos a la herencia se comenzaron a defender y justificar como una forma de política social.

El creciente interés en los impuestos a la herencia como una herramienta de política social se puede encontrar en los escritos del período. La “nueva” escuela de economistas se rebelaron contra el *laissez-faire* de las escuela clásica presionando por una mayor intervención del gobierno y apoyando los impuestos a la herencia y al ingreso. En su famoso libro *Principles of Political Economy*, por ejemplo, John Stuart Mill (1848) argumentó que la herencia debía eliminarse y que ningún miembro de la familia debería heredar más que una modesta suma.(6) Entre los Estados Unidos los defensores de los impuestos a la herencia y a los ingresos se encuentra Richard T. Ely, que estudió en Alemania con historicistas, y E. R. A. Seligman que en conjunto formaron la *American Economic Association* con la declaración oficial de que “Consideramos al Estado como una agencia cuya asistencia positiva es una de las condiciones indispensables para el progreso humano”(7)

El importante trabajo académico de Max West sobre el impuesto a la herencia apareció en 1893 con una segunda edición en 1908. W. J. Schultz amplió el trabajo de West en 1926, y el destacado trabajo del Británico Josiah Wedgwood se publicó por primera vez en 1929. Nunca desde estas décadas de comienzo del siglo XX hemos visto tantos trabajos sobre el impuesto a la herencia.(8)

Fue también en esta época que la distribución del ingreso se convirtió en un tema de intensa discusión. Artículos con títulos tales como “Los propietarios de los Estados Unidos” y “La concentración de la riqueza” comenzaron a aparecer en la prensa popular y en

las revistas de ciencias sociales.(9) Un escalón más debajo de estos trabajos cuasi científicos estaban los artículos de periodistas que buscaban sacar los trapos al sol que atacaban a industriales y banqueros como J. D. Rockefeller, Andrew Carnegie y J. P. Morgan. Harlan Read llegó tan lejos como para comparar a la herencia con el canibalismo e convocó “a la emancipación de las masas” en su trabajo de 1918, *The Abolition of Inheritance*, Ratner (1967, pp. 258-59) resume bien esta literatura cuando escribe “una gran cantidad de artículos aparecieron todos los años durante este período sobre los peligros o responsabilidades de las grandes riquezas, los males de la extravagancia y la necesidad de impuestos y intervención gubernamental para curar estos males.

Estas fuerzas se evidenciaron en el fuerte incremento de los impuestos a la herencia a nivel estadual. En 1885 el impuesto era virtualmente desconocido, en 1900 más de veinte estados tenían algún impuesto a la herencia y en 1908 treinta y seis estados tenían impuestos a la herencia (Lutz, 1947, pp. 487-88). Los impuestos progresivos fueron otra innovación de este período. Ohio introdujo el impuesto a la herencia progresivo en 1893 y otros estados copiaron rápidamente la innovación.

Theodore Roosevelt fue el primero en hacer los impuestos a la herencia un tema de la política federal en su famoso discurso de 1906 en que “saco los trapos al sol”. Roosevelt propuso impuestos a la herencia sobre las fortunas “tragadas más allá todo límite saludable”. Significativamente la justificación no era para recaudar más sino para calmar a los radicales y preservar la “igualdad de oportunidades”(10). La prensa rápidamente captó la importancia revolucionaria de esta justificación. El *Philadelphia Record* fue tan lejos como para declarar que Roosevelt dio “más apoyo al socialismo de estado y la centralización gubernamental de lo que todos los demagogos de pura espuma habían logrado durante veinticinco años de agitación”(11). Roosevelt no pudo que le aprobaran los nuevos impuestos a pesar de los continuos pedidos en sus discursos presidenciales. Sin embargo, la retórica de Roosevelt hizo posible abogar por los impuestos a la herencia por motivos sociales.

El impuesto estadual, aprobado en 1916, fue el comienzo de un estilo tradicional. La guerra en Europa distorsionó el comercio internacional provocando una caída en la recaudación por aranceles y Wilson temía que Estados Unidos tendría pronto que entrar en la guerra. Se aprobaron una serie de preparativos de emergencia para la guerra culminando en la *Emergency Revenue Act* de 1916 que aumentó la tasa del impuesto a los ingresos (la 16ta Enmienda de 1913 hizo constitucional el impuesto a los ingresos) y creó un impues-

to al patrimonio y a las donaciones. Cuando los Estados Unidos finalmente entraron en la guerra las alícuotas fueron duplicadas.

A diferencia de las guerras anteriores, el impuesto al patrimonio de 1916 nunca fue abolido. De este punto en adelante la historia del impuesto al patrimonio fue de un gran crecimiento, unos pocos bajaron y otros quedaron con provisiones. Sólo discutiremos algunos puntos salientes de este período.

La *Revenue Act* de 1924 permitía a los individuos reducir su impuesto al patrimonio hasta un 25% si había un impuesto a la herencia. En 1926 la tasa fue elevada al 80%. Esto significaba que si el impuesto federal era de \$100.000 entonces podía deducirse hasta \$80.000 si había también que pagar impuestos estatales. Al contrario de la primera impresión, el efecto buscado de este crédito era incrementar, no reducir, el total de la presión tributaria. El objetivo del crédito era destruir la competencia entre los estados sobre los residentes ricos. Florida, por ejemplo, hizo inconstitucional el impuesto a la herencia en 1924 y Nevada abolió su impuesto a la herencia en 1925. Con el crédito, sin embargo, un estado podía gravar hasta el 80% del impuesto federal sin incrementar la presión tributaria. Al negarse a cobrar impuestos sobre el patrimonio, Florida estaba dando al gobierno federal dinero sin obtener beneficio porque la presión tributaria total sobre los residentes no era más baja. Florida eliminó la prohibición en 1930.

La competencia entre gobiernos locales suele recibir el nombre de Competencia Tiebout. Tiebout (1956) propuso que los gobiernos locales deberían proveer bienes públicos eficientemente sin explotar a sus ciudadanos si estos pueden amenazar al gobierno saliendo del estado. Sin embargo, Tiebout, no discutió el incentivo de los gobiernos locales para presionar a los gobiernos estatales y al federal para crear un cartel cómo ocurrió con los impuestos estatales(12).

La *Revenue Act* de 1924 también creó un impuesto a las donaciones que fue abolido en 1926 y puesto nuevamente en 1932. Las donaciones eran una manera evidente de transferir su riqueza sin que el gobierno se quedara con una parte, el impuesto a la donación terminó con esta posibilidad.

El impuesto a la donación tiene dos propiedades interesantes. De la misma manera que el impuesto estatal, el impuesto a la donación es un impuesto a la transferencia del patrimonio que cae sobre el patrimonio del donador y no sobre el beneficiario de la donación. En la práctica esto significa que la alícuota del impuesto está determinada por cuanto ha

sido dado en el pasado. Cuanto más haya sido donado en el pasado tanto mayor será la alícuota sobre cualquier donación adicional.

La definición de donación creó una gran inequidad fiscal (Esperti y Peterson, 1993). Se define una donación como una transferencia de patrimonio en la que el donante recibe a cambio menos del valor total del patrimonio. Hasta legislación tributaria de 1981, esto significó, por ejemplo, que si un hombre compraba una casa que se escrituraba en propiedad conjunta con su esposa tenía que pagar impuesto de donación por la mitad del valor de la casa. Muchas familias no se dieron cuenta de esto hasta que el IRS los rastreó y les exigió el impuesto a la donación más todos los intereses correspondientes. En la *Economic Recovery Tax Act* (ERTA) de 1981 las familias fueron tratadas finalmente como una unidad única económica en lo que respecta al impuesto a la donación(13). Sin embargo, muchos estados cobran impuestos a las donaciones a los matrimonios y el impuesto todavía se aplica a la propiedad conjunta de los que no son esposos.

En 1976 el impuesto a la donación se integró con el impuesto estadual de manera que en el presente no hay una sola excepción en toda la vida sobre la transferencias de patrimonio. También se aplican las mismas alícuotas marginales.(14)

En 1916 el impuesto estadual era relativamente modesto. Siguiendo una exención inicial de \$50.000 las tasas marginales comenzaban con un 1% y aumentaban lentamente hasta el 10% sobre patrimonios de \$5 millones o más. Sin embargo, muy rápidamente la alícuota fue incrementada. En 1932 la alícuota máxima era del 45% y a mediados de 1970 la alícuota era confiscatoria. En 1974 luego de la exención de \$60.000 las alícuotas marginales subían del 3% al 77% sobre montos de \$10 millones o más. Todavía peor que los incrementos directos eran los aumentos indirectos debidos a la inflación. Desde 1916 a 1974 la inflación redujo el valor del dólar cuatro veces. La exención de \$60.000 en 1974 equivalía a \$15.000 en 1916 y \$10 millones de 1974 equivalían a \$2.5 millones en 1916. O para ponerlo de otra forma, si no hubiese habido aumentos indirectos de los impuestos de 1974 los impuestos se hubiesen pagado a partir de \$240.000 y el monto máximo hubiese sido de \$40 millones. A lo largo de la década del 70 la inflación continuó elevando el valor de los patrimonios y se descargó sobre la fortunas de las familias, y el Congreso continuó aumentando el impuesto también. Frustrados con los impuestos, la crisis energética, y la inepta política externa, los votantes eligieron a Ronald Reagan en 1980.

La revolución de Reagan fracasó. Reagan aprobó los incrementos de impuestos más importantes de la historia y el gasto público (la mejor medida de la intervención del gobier-

no) fue mayor cuando Reagan abandonó el gobierno de lo que era con Carter. Inclusive midiendo el gasto como porcentaje del producto nacional, la revolución de Reagan no puede argumentar que disminuyó el alcance del gobierno en la vida económica. Sin embargo, las tasas marginales de impuestos en los años de Reagan se disminuyeron y los impuestos estatales se modificaron considerablemente. Algunos de los cambios más importantes serán mencionados brevemente(15).

ERTA aumentó el mínimo imponible a \$600.000(16),(17) y bajó las tasas marginales superiores al 55%(18). El impuesto sobre el patrimonio inmobiliaria que caía sobre los esposos fue eliminado por completo. Hoy, un esposo o esposa pueden dejar su propiedad a su pareja sin estar sujetos al impuestos federal. La eliminación de esta parte del impuesto fue un reconocimiento tardío de que la familia es una unidad económica central en nuestra sociedad y no debe ser destruida por el IRS.

### **Temas económicos.**

El impuesto al patrimonio en un impuesto sobre el patrimonio neto, el valor de toda la propiedad menos la deuda y cualquier gasto del patrimonio. Esencialmente el impuesto es sobre “un impuesto sobre todas las cosas”. Es un impuesto sobre el efectivo, las cuentas bancarias, las acciones, los bonos, los inmuebles, los negocios, los equipos y maquinarias, los automóviles y cualquier otra propiedad, pólizas de seguro de vida, obras de arte, inclusive los bienes personales. Para calcular el impuesto se necesita que los bienes del fallecido sean gravadas a un así llamado “precio justo de mercado”. En la práctica esto significa que el representante legal del fallecido debe batallar, en nombre de los herederos, con el IRS que presiona por valuaciones más altas sobre las propiedades más difíciles de valorar como las empresas o los bienes personales.

Los impuestos sobre el patrimonio neto y las herencias son ejemplos de lo que Murray N. Rothbard (1970) ha llamado intervención triangular, una intervención coercitiva entre un dos personas –en este caso entre el donante y el heredero(19). El impuesto al patrimonio daña al heredero y (*ex ante*) al donante. El heredero empeora porque su herencia será menor de lo que sería de otro modo. El impuesto daña el donante porque perjudica su capacidad de ayudar a sus hijos u otros herederos. Además, dado que hay involucradas grandes sumas de dinero, el impuesto sobre el patrimonio neto afecta a la familia heredera. Por lo general, como hemos visto anteriormente, los herederos no consumirán todas su herencia. Igual que sus padres, los herederos tratarán de dejar una herencia a sus propios

hijos. Por lo tanto, es probable que el impuesto del donador original también afecte a los hijos de los herederos(20).

Además de estos daños directos hay efectos indirectos sobre la sociedad. El impuesto al patrimonio, por ejemplo, puede disminuir los ahorros y bajar las cantidades que se destinan a la caridad. Estos perjuicios indirectos son discutidos a continuación.

### **¿Cuán importantes son las transferencias inter-generacionales para la acumulación de capital?**

En los tiempos modernos los fondos recaudados por los impuestos sobre los patrimonios y las donaciones han representado sólo una pequeña proporción de los ingresos del gobierno.(21) A pesar de todos los esfuerzos de los ingenieros sociales, el impuesto al patrimonio tampoco ha tenido efectos revolucionarios sobre las desigualdad de ingresos agregada, aunque algunas familias han sido devastadas por el impuesto. Estos hechos continúan inspirando a los izquierdistas liberales para demandar más impuestos sobre los patrimonios, las herencias y donaciones y renovar su compromiso de eliminar la desigualdad de los ingresos.(22)

Tanto Adam Smith como David Ricardo sostenían que el impuesto a la herencia reduce los ahorros(23),(24). Desde la década de 1950 la opinión dominante entre los economistas ha sido que el motivo de la herencia tiene poco que ver con el ahorro y la acumulación de capital. Por lo tanto, aunque sea cierto, el pequeño golpe a los ahorros por los impuestos sobre el patrimonio no es para preocupar. Sin embargo un trabajo reciente cuestiona el punto de vista dominante sobre los ahorros.(25) El debate entre la teoría del “ciclo de vida” y la teoría de la “herencia” del ahorro no ha concluido, pero la teoría de la herencia ha ganado muchos adherentes en los años recientes. Si la teoría de la herencia es correcta nuevos impuestos sobre el patrimonio y las herencias podrían reducir significativamente la ya baja tasa de ahorro de los Estados Unidos. En la próxima sección voy a revisar los argumentos de la teoría de los precios sobre los ahorros y los impuestos al patrimonio y discutiré la importancia de estos argumentos a la luz del debate de los ciclos de vida versus la teoría de la herencia.(26)

Un impuesto sobre la transferencia de la propiedad entre generaciones puede afectar los ahorros al cambiar el comportamiento del testador y del heredero. El efecto sobre el tes-

tador se descompone en dos partes, el efecto precio y el efecto riqueza. El impuesto aumenta el precio del testador y, por lo tanto, reduce el deseo de testar(27). Sin embargo el efecto sobre los ahorros es ambiguo. Supongamos que un hombre desea dar en herencia un patrimonio de \$1 millón a su hija. Si no hay impuesto él debe ahorrar \$1 millón, pero si hay un impuesto del 50% y sigue queriendo dar en herencia \$1 millón debe aumentar su ahorro a \$2 millones. En la mayor parte de las circunstancias el testador deseará reducir el monto a testar, pero mientras la reducción sobre la herencia final sea menor que el 50% el efecto precio tendrá un efecto positivo sobre el ahorro. El efecto precio puede resumirse en términos de elasticidad. Si la demanda para dar herencias es inelástica el efecto precio trabaja a favor del crecimiento del ahorro. Existen pocos datos sobre la elasticidad pero como un tema teórico en la medida que los impuestos se incrementan es más y más probable que la demanda por dar herencias sea más elástica. Una curva de demanda debe ser elástica por encima de determinado precio de lo contrario se podría hacer que el consumidor gaste todo su ingreso en el único bien gravado con impuestos (Wagner 1977, p. 19). Como las alícuotas presentes son del 55% la demanda por dejar herencias probablemente sea elástica y hay poca duda de que si las alícuotas se aumentaran en un grado significativo el monto de ahorros se reduciría.

Se acentuaría la reducción de ahorros porque el efecto precio es el efecto riqueza. Para un monto dado de herencia, un aumento en el impuesto al patrimonio es equivalente a una reducción de la riqueza. El deseo de otorgar herencias disminuye (aumenta) en la medida que la riqueza disminuye (aumenta). En otras palabras, dejar herencias es un bien “normal”. De esta manera, en la medida que los impuestos aumentan, la riqueza disminuye y el monto deseado para dejar en herencia es menor. Además, el efecto riqueza no se altera por la elasticidad de la demanda, por lo tanto el efecto riqueza siempre opera, *ceteris paribus*, reduciendo los ahorros(28).

El efecto del impuesto al patrimonio sobre la decisión de ahorrar del heredero es importante aunque raramente discutido (inclusive cuando fue el centro de los comentarios de Ricardo)(29). Una herencia es un incremento grande y por única vez de la riqueza. Un promedio del ingreso requiere que la gran parte de esta riqueza sea ahorrada. Una disminución en el monto heredado es, por lo tanto, *ipso ipso*, una gran disminución de los ahorros. En realidad, si el testador y el heredero tienen una riqueza y valores similares, el heredero querrá ahorrar la porción del capital del patrimonio para que pueda pasar a sus propios herederos. Esto es lo que cuenta para el hecho de que las fortunas familiares son generalmente los ahorros acumulados de más de una generación. Ahorrar-testar tiende a



ser algo de largo plazo y continuo y por lo tanto generan lo que F. W. Taussig (1920, p. 249) ha llamado “acumulación sostenidas e inversión permanente”. Esto es especialmente cierto cuando los ahorros se traspasan en forma de negocios familiares.

Una de las razones por la que los economistas neo-clásicos ignoran el efecto del impuesto al patrimonio sobre el ahorro de los herederos es que el gobierno también puede “ahorrar” el impuesto al patrimonio invirtiéndolo en proyectos de capital(30). Hay varias fallas con esta argumentación. Primero, el rico tiende a tener una baja tasa de preferencia temporal lo que permite que las fortunas familiares se inviertan en proyectos de largo plazo (la “acumulación sostenida e inversión permanente” de Taussig)(31). Inclusive suponiendo que los gobiernos fueran a “invertir” la recaudación en vez de gastarla en redistribuirla y despilfarrarla, los gobiernos están dominados por los políticos cuyos horizontes de tiempo se miden en años hasta la próxima elección en vez de décadas y generaciones. Segundo, y más importante, hay una diferencia crucial entre las *inversiones* del gobierno y las *inversiones* del sector privado. Sólo en este último caso se puede concluir que las inversiones aumentan el bienestar (Rothbard 1956). Los ahorros del sector privado se asignan necesariamente para maximizar el bienestar del consumidor y el productor. Los ahorros del gobierno se asignan de acuerdo a decisiones políticas arbitrarias.(32) La distinción de Adam Smith entre trabajo productivo e improductivo no ha sido nunca tan exacta como cuando escribió:

Todos los impuestos sobre la transferencia de la propiedad... son todos en mayor o menor medida impuestos despilfarradores que incrementan el ingreso del soberano, que casi siempre contrata trabajadores improductivos, a costa del capital de la gente; que sólo contrata trabajadores productivos.(33)

Inclusive si debe juntarse un monto dado de impuestos es probablemente preferible gravar el consumo en vez de la acumulación de capital porque los ahorros privados son la base del crecimiento económico. El impuesto al patrimonio es de los peores impuestos debido a esto, como ha notado Rothbard (1970, p. 113): “El impuesto a la herencia es tal vez el ejemplo más devastador de un impuesto sobre el capital puro.”

Dada la alta alícuota del impuesto al patrimonio podemos estar seguros que los efectos precio y riqueza de este impuesto se combinan para reducir los ahorros del testador. Como hemos visto el impuesto al patrimonio también reduce los ahorros de los herederos. Por lo tanto el resultado neto del impuesto al patrimonio es que reduce el ahorro social. Si el impuesto al patrimonio fuese a ser aumentado esta conclusión se fortalecería. Por su-

puesto, si la mayoría de la gente ahorra por razones distintas que el deseo de entregar herencias el efecto del impuesto al patrimonio sobre el ahorro podría ser insignificante. A teoría del ciclo de vida del ahorro implica que los motivos para testar es un determinante sin importancia del ahorro. Para evaluar el efecto de impuestos al patrimonio más altos es necesario examinar la teoría del ciclo de vida.

Tradicionalmente muchos economistas creían que la razón más importante por la que la gente ahorra era dar sus bienes en herencia. Alfred Marshall (1949, p. 227) sostenía que: “el afecto familiar es el principal motivo para el ahorro”. Schumpeter (1942, p. 160) llamó al “motivo familiar” el “resorte principal” de los ahorros, y F. W. Taussig (1920, p. 249) argumentó que para los ahorros de largo plazo “el principal motivo son los afectos y ambiciones familiares”. En otra parte Taussig (1920, p. 509) llamó a la herencia “la gran máquina para mantener el capital”. En su famoso texto de principios Frank A. Fetter (1913, p. 371) sostuvo que “Gran parte de la riqueza existente probablemente nunca se hubiese creado si los hombres no hubiesen tenido el derecho de donar”.(34)

La teoría del ahorro fue el componente central de la macroeconomía keynesiana luego de la Segunda Guerra Mundial, pero la teoría de la herencia fue abandonada completamente durante este período. En su lugar se pudo la teoría del ciclo de vida del ahorro en base a Modigliani y Brumberg (1954).(35) La teoría del ciclo de vida sostiene que la principal motivación para el ahorro es el deseo de juntar fondos para el retiro. La teoría implica que los ahorros deben seguir una forma de “joroba”. Los adultos jóvenes comienzan el proceso de ahorro tomando prestado; en la medida que su carrera se estabiliza cancelan la deuda y comienzan a ahorrar, luego, viene el retiro, ellos viven de sus ahorros hasta que mueren. En este modelo simple, todos desean consumir hasta el momento del fallecimiento y mueren sin un centavo. En modelos complicados se incluye la herencia como un segundo motivo.

Mucho antes de que la teoría del ciclo de vida apareciera Alfred Marshall (1949, p. 228) identificó un hecho importante que arroja dudas sobre la teoría. El notó que los hombres “difícilmente gastan, luego que se han retirado, más del ingreso que proviene de sus ahorros, prefiriendo dejar su riqueza acumulada intacta a sus familias”. En otras palabras, los ancianos no desahorran como la teoría del ciclo de vida predice. La observación de Marshall ha sido verificada por un número de estudios en años recientes.(36) Lejos de morir sin un centavo, los ancianos generalmente mueren más ricos que cualquier otro momento de su vida.

Un punto relacionado es la baja demanda entre los ancianos por anualidades o hipotecas revertidas. Algunos economistas han afirmado la incertidumbre acerca el momento de la muerte explica por qué los ancianos no desahorran, i.e. consumen (Davis 1981).(37) Pero si esta fuera la motivación para mantener el ingreso en la vejez deberíamos esperar que los ancianos invirtieran en anualidades e hipotecas revertidas. Una anualidad es como un seguro de vida al revés. Hoy se hace un pago grande y cierto a cambio de un flujo de fondos que dura hasta el fallecimiento. De la misma manera, en una hipoteca revertida el comprador promete legar su casa a una firma a cambio de un flujo de caja que se paga hasta el fallecimiento. Si los ancianos quisieran hacer esto usarían sus inmuebles para consumir su riqueza sin temor a quedarse sin capital si viven más de lo esperado. El hecho de que estos mercados sean relativamente pequeños sugiere que la razón principal por la cual los ancianos no desahorran es dejar un testamento.(38),(39)

En vez de comprar anualidades, que es lo que la teoría del ciclo de vida predice, muchos ancianos tratan de desprenderse de las que el gobierno les forzó a comprar. La Seguridad Social grava los ingresos en La Seguridad Social grava los ingresos en los primeros años y luego devuelve ese ingreso en los últimos años *en forma anualizada*. Imaginemos que un hombre ha pagado \$100.000 a la Seguridad Social. Cuando se retire, su dinero comienza a regresarle en pagos periódicos. Si vive lo suficiente podría recuperar los \$100.000 nuevamente, pero su muere luego de haber consumido la mitad él no puede dar en herencia los restantes \$50.000. La Seguridad Social no sólo cambia la cantidad de ahorro sino también el tipo de ahorro –favorece las anualidades a costa del ahorro en riqueza para dar en herencia. En alguna medida los ancianos pueden evadir el problema comprando un seguro de vida (y muchos lo hacen, ver Bernheim 1991), pero los costos de transacción y la selección de problemas adversos hacen que los seguros de vida sean un sustituto imperfecto a la riqueza que se va a dar en herencia. Como resultado, a muchos hombres de edad les gustaría testar grandes herencias pero no pueden hacerlo porque el gobierno ha atado su riqueza de una manera inconveniente e indeseable.

Además de estos argumentos teóricos un trabajo econométrico reciente de Kotlikoff y Summers (1981) indican que el stock de riqueza es demasiado grande para justificar las razones de la teoría del ciclo de vida. El trabajo de Kotlikoff y Summers ha sido muy discutido y cuestionado (e.g. Modigliani 1988, Kessler y Masson 1989) pero ahora se ha reconocido que la motivación de testar herencias es más importante de lo que se creía antes.

Los problemas teóricos e empíricos de la teoría del ciclo de vida muestra que la motivación de testar es un determinante importante de los ahorros. Esto significa que lejos de ser insignificante, el impuesto al patrimonio y a las donaciones pueden reducir significativamente el total de ahorros. Si la presente exención fuera disminuida el aumento en la base del impuesto al patrimonio sería considerable y los ahorros podrían verse afectados más adversamente.

### **Efecto del impuesto al patrimonio sobre las donaciones de caridad.**

Las donaciones aprobadas con fines de caridad están exentas de pagar impuestos al patrimonio.(40) Muchos creen que esto ha tenido el efecto beneficioso de aumentar las donaciones de caridad.(41),(42) Pero esto está lejos de la certeza. Consideremos un caso simple. Un hombre con un patrimonio de \$2 millones desea dejar \$1 millón a su hijo. Sin impuesto al patrimonio él dejaría \$1 millón a su hijo y el millón restante para caridad. Si hay un impuesto del 50% sobre el patrimonio el deja los \$2 millones enteros a su hijo quien recibirá \$1 millón y no queda nada para la caridad. Si el impuesto al patrimonio fuese elevado al 100% el hombre ya no puede dejar nada a su hijo y los \$2 millones enteros van a caridad. Dependiendo del nivel de impuesto la caridad puede recibir \$1 millón, \$0, o \$2 millones.

Como en el caso de las decisiones de ahorrar el efecto total del impuesto al patrimonio se puede descomponer en el efecto precio y efecto riqueza y el frecuentemente ignorado efecto base (el efecto sobre los herederos). La exención reduce el precio de los testamentos de caridad en relación a los testamentos familiares u otros. Si, por ejemplo, la alícuota es del 25% un dólar dado en caridad cuesta 75 centavos dólar dado en caridad cuesta 75 centavos en términos de herencia familiar. Si la alícuota se aumenta al 75%, un dólar testado para caridad cuesta sólo 25 centavos para la herencia familiar.(43) En la medida que el precio de dar donaciones disminuye una mayor suma es testada para caridad en relación con la testada para la familia. Este efecto precio siempre favorece un incremento de las donaciones de caridad.

En la medida que el impuesto al patrimonio aumenta, la riqueza real del testador disminuye, esto genera al efecto riqueza. El testamento es un bien normal —en la medida que la riqueza aumenta la suma testada también— por lo tanto una disminución de la riqueza provocada por los impuestos hace que el monto testado, incluyendo el de caridad, sea menor. Debido a que el efecto precio y el efecto riqueza operan en sentido opuesto no se puede

hacer ninguna predicción teórica acerca del efecto combinado. Boskin (1976) y Barthold y Plotnick (1984) tratan de estimar estos efectos empíricamente. Los cálculos de Boskin sugieren que el efecto combinado provocan un pequeño aumento en las contribuciones para caridad mientras que los cálculos de Barthold y Plotnick muestran una caída mediana.(44)

Sin embargo, tanto Boskin (1976) como Barthold y Plotnick (1984) no logran considerar el tercer efecto de los impuestos sobre las contribuciones, el efecto sobre la base. Las fortunas familiares son generalmente adquiridas a lo largo de generaciones, de esta manera si el patrimonio del padre es gravado con impuestos, el patrimonio del hijo va a ser menor a lo que sería de otra manera. Por lo tanto, el impuesto al patrimonio reduce el tamaño y cantidad de familias con fortuna (la base sobre la que se cobran impuestos). Puesto las contribuciones caritativas aumentan con la riqueza, una reducción en el tamaño y cantidad de fortunas familiares reduce las contribuciones de caridad. Que yo sepa no hay datos disponibles sobre este efecto.(45) Pero incluyendo la reducción de la base imponible en los cálculos anteriores nos lleva a la conclusión que el impuesto al patrimonio reduce las transferencias de caridad inclusive con exenciones.

### **Ingreso, riqueza y liquidez.**

El impuesto al patrimonio puede ser especialmente ineficiente cuando se gravan riquezas que se encuentran en forma ilíquida. Imaginemos que el patrimonio de un famoso pintor contiene una pintura valiosa que el pintor quiere dejar a su hijo. El hijo valora la pintura enormemente debido a su valor sentimental y si el hijo pudiese elegir no la vendería por los \$100.000 que paga el mercado. Lamentablemente para el hijo, el patrimonio del pintor será gravado de acuerdo al valor de mercado, independientemente del ingreso del hijo. Para pagar el impuesto el hijo tal vez tenga que vender la pintura aún cuando él la valore más de lo que otros están dispuestos a pagar. Este tipo de pérdidas es mucho más probable que ocurra cuando se grava riqueza ilíquida que cuando se grava el ingreso o la riqueza que se encuentra en forma líquida.

Este ejemplo es menos fantasioso de lo que aparece a primera vista. Los propietarios de tierras se encuentran muy frecuentemente en esta situación. Un agricultor, por ejemplo, puede querer entregar su explotación a sus hijos pero los hijos se pueden ver forzados a venderla para pagar los impuestos.(46) Ocurren problemas similares con otros negocios familiares. En estos casos, toda la sociedad puede perder porque las empresas se venden a

personas que las valoran menos que los dueños originales lo que indica que los nuevos propietarios son menos eficientes que los originales.

### **Crítica a Buchanan.**

El ganador del Premio Nobel James Buchanan (1983) ha cuestionado los supuestos de que las oportunidades irrestrictas de transferir riqueza promueva la eficiencia. El argumento de Buchanan se basa en la noción de Tullock (1971) de la búsqueda de renta.(47)

Tullock (1967) argumenta que las ineficiencias creadas por los aranceles y los monopolios están subestimadas. Además del “costo hundido”, los recursos se desperdician cuando las empresas y los individuos compiten para recibir favores del gobierno. Si el gobierno tiene el poder de otorgar un monopolio valuado en \$1 millón, las personas y las empresas harán lobby con los políticos y los burócratas hasta que gasten en total \$1 millón. En su forma más general el argumento de Tullock dice que cualquier transferencia no compensada (renta) se despilfarrará (al menos parcialmente) por la competencia en la “búsqueda de renta”.(48)

Buchanan argumenta que las herencias son rentas, por lo tanto habrá un despilfarro de búsqueda de renta o en este caso un despilfarro en la búsqueda de herencias. Al limitar las herencias, Buchanan sugiere que parte de este despilfarro puede ser eliminado y, si la limitación es lo suficientemente inteligente tanto el testador como el heredero pueden estar mejor. Algunos de los límites que Buchanan tiene en mente son un impuesto a la herencia o un límite a la herencia por encima de cierto valor (un impuesto del 100%). (Buchanan ha sido un crítico agudo de la noción de un Estado que defienda el interés general, pero aquí no se deja de considerar cómo tales políticas pueden ser establecidas sin grupos especiales de interés haciendo lobby y sin políticos buscando renta).

El análisis de Buchanan no es convincente por varias razones(49). Primero, gran parte de lo que Buchanan llama búsqueda de renta podría ser en realidad intercambio.(50) Si un hijo de padres ricos les escribe una carta, los visita los feriados y respeta sus deseos, ¿es esto búsqueda de renta o un intercambio para mejorar el bienestar? Escribir algunas cartas es un intercambio, de lo contrario los padres pueden evadir todos los problemas de la búsqueda de renta gastando su riqueza en vez de guardarla hasta la muerte. En realidad el Teorema de Coase sugiere que la búsqueda de renta es poco probable que exista en situaciones familiares. Decir que el hijo busca renta significa que se involucra en alguna ac-

ción costosa que aumenta la probabilidad de recibir una herencia importante pero no da ningún beneficio a los padres. Es difícil pensar en qué puede consistir esa acción, pero supongamos que existe (tal vez el hijo calumnia a sus hermanos). Cualquiera sea la acción, a diferencia de los actores en la vida política, los padres y los hijos tienen costos de transacción bajos y pueden llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos. El Teorema de Coase dice que si existen acuerdos mutuamente beneficiosos ellos serán explotados.(51) El teorema se aplica con especial fuerza en estas circunstancias porque debido al supuesto los padres desean beneficiar a sus hijos. Cualquier acción costosa en que incurran los hijos representa una herencia total menor y los padres quieren que sus hijos tengan la herencia más grande posible (suponiendo el resto de las cosas constantes). Para eliminar el despilfarro los padres dirán a sus hijos que si no se involucran en la acción costosa aumentará la probabilidad de recibir una herencia mayor. O pueden pedir a sus hijos que hagan algo que beneficie a los padres en vez de gastar los recursos en comportamientos costosos. Todos pueden mejorar con tales políticas.(52)

Hay otras críticas a la tesis de Buchanan, pero consideremos en cambio algunas ramificaciones de la tesis. Muchas áreas de la vida privada involucran “renta”. Los actores y actrices en Hollywood esforzándose por convertirse en estrellas, los niños practicando basketball en la escuela tratando de llegar a la NBA, las mujeres tratando de atrapar un esposo rico, los hombres tratando de conquistar una esposa hermosa, todos están involucrados en buscar una renta. El análisis de Buchanan sugiere que la “eficiencia” podría mejorarse si limitáramos la cantidad de estrellas de cine y basketball, cobrarle impuestos a los solteros ricos y prohibiendo a las mujeres hermosas que usen lindas ropas.(53)

Los economistas austriacos han sostenido durante mucho tiempo que conceptos como eficiencia y maximización de utilidades se aplican solamente a intercambios observados en el mercado (Rothbard 1956, 1979). Además, las acciones coercitivas del Estado no son de ninguna manera comparables a los actos de intercambio privados y voluntarios. La sabiduría de tal posición se vuelve evidente cuando los economistas neo-clásicos alegremente recomendaron políticas inoperativas, coercitivas y destructoras de riqueza sobre la base verbosícosos conceptos de optimización.

### **Carnegie, la caridad y el hijo inútil,**

A fines del siglo XIX Andrew Carnegie, uno de los hombres más ricos de Estados Unidos, hizo una vigorosa campaña a favor del impuestos al patrimonio en una serie de artí-

culos en *North American Review*.(54) Carnegie tenía dos argumentos principales a favor de este impuesto. Primero, Carnegie argumentaba que la riqueza de un hombre debe volver a la comunidad (de donde provino) en el momento de su muerte.(55) A lo largo de Estados Unidos uno puede encontrar cientos de bibliotecas y trabajos públicos a favor de la generosidad de Carnegie y la sinceridad de sus creencias.(56) No analizaremos aquí si Carnegie tienen razón en suponer una sociedad de suma cero y poner los reclamos de la sociedad por encima de los de las familias. Lo que es trágico acerca de la creencia de Carnegie es que al igualar a la comunidad con el Estado, Carnegie trabajó para impedir a otros que tuvieran la oportunidad de ser tan generosos como él mismo. Un dólar pagado en impuestos difícilmente es lo mismo que un dólar enviado al Ejército de Salvación. Si Carnegie hubiese tenido que pagar un impuesto como el que él mismo propone su patrimonio hubiese terminado en cofre de anónimos del gobierno y nunca hubiese sido visto nuevamente.(57)

El segundo argumento de Carnegie fue que la herencia es una carga sobre los menores porque “mata los talentos... y tienta (al heredero) a llevar una vida menos útil y valiosa”(58). Todos estamos familiarizados con famosos herederos que llevaron vidas sin valor o parasitarias. Los herederos que queman valor son todo un tema para las biografías y las columnas de chismes debido al contraste entre la generación fundadora y los vicios de estos herederos. El público está menos interesado en las vidas de herederos decentes e industriosos que desarrollan y amplían el trabajo de la generación fundadora. Y estos superan por lejos a los primeros. El dicho afirma que la riqueza corrompe; tal vez, pero la riqueza no tiene el monopolio en este terreno. Es mucho muy fácil llevar una vida sin valor y parasitaria sin una herencia; no he visto ningún argumento o evidencia que sugiera que una herencia aumenta esta posibilidad. En realidad, la razón sugiere lo contrario. Aquellos que no son capaces de dar en herencia bienes materiales son al mismo tiempo de dejar en herencia una sólida educación y principios morales. Junto con el capital pecuniario y físico la generación fundadora deja también capital humano. En una sociedad capitalista, por lo tanto, la institución de la herencia es más que una institución moral, es una parte del proceso a través del cual la riqueza se transfiere a aquellos que mejor la van a usar para satisfacer los deseos de los consumidores.

Consideremos las tres siguientes propuestas y pregúntese el lector cuál causará la distribución del ingreso más eficiente de acuerdo a las necesidades del consumidor. (1) testar de acuerdo a los deseos del propietario; (2) testar seleccionando un individuo al azar o (3) el Estado toma la herencia como recaudación de impuestos.(59)



En el largo plazo sólo el mercado puede revelar quien posee la chispa empresarial. Y cuando la riqueza debe pasarse de una generación a otra la institución de la herencia es tanto moral como eficiente.

### **Justificaciones éticas para los impuestos a la herencia: igualdad de oportunidades y la noción de mérito.**

Los economistas y otros escritores a veces racionalizan al Estado éticamente y los impuestos a la herencia apelando al principio de igualdad de oportunidades.(60) Sorprendentemente esta atracción prevalece entre los escritores a los que pueden referirse ampliamente como liberales clásicos (inclusive más que entre los escritores de tendencia más izquierdista). James Buchanan (1975, p. 303), un economista conservador, y su coautor Marilyn Flowers, por ejemplo, argumentan que la garantía de (“alguna”) igualdad de oportunidades es “inherente” a la filosofía política de la sociedad libre”. Y Groves (1939, p. 248) observa correctamente que la igualdad de oportunidades generalmente se acepta como deseable “por los más ´vigoroso´ de los individualista”.

Muy fuertemente ligado a la idea de igualdad de oportunidades esta el principio del mérito. Muchos de los que rechazan los impuestos confiscatorios a los ingresos como moralmente repugnantes aceptan el impuesto a la herencia porque el hombre no “gana” su herencia y por lo tanto no es merecida. Harlan Read (1918, p. 279) expuso la tesis erróneamente en su *Abolition of Inheritance*, “Los herederos no ganan el patrimonio heredado y, por lo tanto, deben ser tomados por los impuestos”. A partir de la idea correcta de que un hombre merece lo que se gana Read saca la conclusión incorrecta de que un hombre no merece lo que no gana.

El principio de igualdad de oportunidades y el principio del mérito son ambos enemigos de una sociedad libre. En el próximo punto discutiré los errores de los principios morales.

### **Igualdad de oportunidades.**

La atracción de la norma de igualdad de oportunidades proviene de dos fuentes. Puesta dentro de cierta moda parece inherentemente justa y cuando se contraste con la igualdad de condiciones o resultados parece manifiestamente superior. La igualdad de oportunidades generalmente se presenta dentro de un contexto de falta de oportunidades. Se compara al niño inteligente de una zona pobre que no puede surgir porque le falta una buena

educación con el niño afortunado de zonas ricas. ¿Por qué fuerzas de las cuales el niño no es responsable y no controla deberían ser un factor en su vida? ¿Por qué individuos que de otra manera hubiesen sido iguales son puestos en circunstancias diferentes? En este contexto la igualdad de oportunidades parece ser imperioso. Sin embargo, yo argumentaría que lo que es imperioso de estas anécdotas es la falta de oportunidades del niño de la zona pobre y no la noción de igualdad de oportunidades. Establezcamos la igualdad de oportunidades para administrando la escuela para todos. Sólo el rencoroso y el envidioso puede preferir esta situación a aquella en que los niños eran desiguales. Sin embargo, este debe ser el razonamiento detrás del impuesto a la herencia porque cobrarle impuestos al rico no mejora la situación del pobre.(61)

El tema de la oportunidad debe separarse de la *igualdad* de oportunidad. Aumentar las oportunidades para que los individuos mejoren es un fin valioso pero restringir las oportunidades de algunos para crear “igualdad” entre todos es monstruoso. Entre las oportunidades que son deseables incrementar esta la oportunidad de heredar riqueza.

La segunda razón por la que la igualdad de oportunidades es altamente estimada es que es frecuentemente comparada con la igualdad de condiciones o resultados. La igualdad de oportunidad, se dice, permite a los hombres crecer tan lejos y rápido como sus talentos se lo permitan siempre que cada generación comience la carrera en la misma línea de largada. Por el contrario la igualdad de resultados es ineficiente, coercitiva y totalitaria. En realidad, la igualdad de oportunidad no es otra cosa que igualdad de resultados aplicados al comienzo de la vida en vez y no a lo largo de la vida. Ambas formas de igualdad son coercitivas y totalitarias.

Tomada seriamente, la igualdad de oportunidades requiere que toda la herencia – monetaria, genética y experimental- sea abolida. Una de las tres formas, la herencia monetaria es la más obvia pero tal vez la menos importante en la creación de desigualdades. La herencia genética es la menos obvia pero es probable que sea la de más importancia. La experiencia heredada (la educación informal y el entrenamiento dado por los padres) cae muy cerca de la herencia genética.(62) Como un simple comienzo crear igualdad de oportunidades requeriría un programa masivo eugenesia y de crianza de los niños comunitariamente.(63)

Lejos de ser fuerzas opuestas, la igualdad de oportunidades y de resultados se refuerzan una con otra. Lograr la igualdad de oportunidades es obviamente inútil y por eso se convierte en un justificación para buscar la igualdad de resultados. De esta manera “la acción

afirmativa” se justifica sobre la base de que el racismo y la historia hacen que la igualdad de oportunidades sea una quimera. Los principios de igualdad de oportunidades y de resultados son igualmente enemigos de la sociedad libre.

### **El mérito.**

De la misma manera que la igualdad de oportunidad, la idea de mérito atrae a algunos defensores del mercado libre. Sin lugar a dudas es cierto que un hombre se merece lo que gana, pero este principio no justifica el impuesto a la herencia y no es uno de los fundamentos de una sociedad libre. Consideremos primero el tema del impuesto a la herencia. Dejemos de lado las dificultades de definir “merecer” y “ganar” y supongamos que en algún sentido el heredero no merece su herencia porque no se la ganó. ¿Cómo se sigue de esto que el Estado si se la merece? Es el dueño del patrimonio quien lo ganó y no el gobierno. Además, si el dueño del patrimonio se lo ganó y, por lo tanto, se lo merece, también merece el derecho de asignarlo como desee. ¿Quién más podría merecer ese derecho? Así, inclusive aceptando que un hombre no merece lo que no se ganó, esta no es una justificación para un impuesto a la herencia.

Sin embargo, la noción entera de mérito como una justificación de propiedad es falaz.<sup>(64)</sup> Pensemos en un trabajador manual en India y otro similar en Estados Unidos. El trabajador en Estados Unidos gana un salario cientos de veces mayor que el de la India y tiene un nivel de vida muy superior. ¿En qué sentido el trabajador estadounidense “ganó” o “merece” este mayor salario? Por supuesto, los trabajadores tienen la misma habilidad, educación, ética de trabajo, etc. El trabajador estadounidense no tiene un mayor nivel de vida por cualidades innatas sino porque tuvo la suerte de haber nacido en los Estados Unidos y no en la India. Para ser más preciso el trabajador estadounidense tiene una herencia de capital físico e intelectual que le viene de generaciones anteriores de estadounidenses. Si el trabajador no tiene derecho a esta “herencia” entonces no puede tener derecho a nada.

El argumento de que el mérito justifica la propiedad esta completamente equivocado. No es el deber de un hombre “justificar” sus derechos al Estado o a cualquier otro hombre. Es el Estado el que debe justificar su apropiación. La noción de merecer como justificación implícitamente considera a la propiedad como una donación otorgada por el Estado y entregada en la medida que el hombre pueda “justificar” dicha propiedad frente a los inquisidores del Estado. Son los inquisidores los que deben ser interrogados. El Estado

justifica su existencia sólo en la medida que proteja los derechos de los individuos. Este es el significado de la Declaración de la Independencia cuando afirma que cada hombre tiene:

ciertos Derechos inalienables, y que dentro de estos están la Vida, la Libertad y la Búsqueda de la Felicidad- Que, para asegurar estos Derechos, se instituyeron los Gobiernos entre los Hombres, derivando su Poder del consentimiento de los Gobernados, que siempre que cualquier Forma de Gobierno se vuelve destructivo de estos Fines, es el Derecho del Pueblo alterarlo o abolirlo.

### **Conclusión.**

Mientras los hombres sean mortales, la riqueza se debe transferir de una generación a otra, y mientras los padres tengan a su cargo a sus hijos la manera dominante de hacer esto es a través de la herencia familiar. La transferencia de riqueza a través de la familia se benefician el testador y el heredero, afianza los lazos familiares, e incrementa los ahorros de largo plazo. Cuando el Estado interviene en este proceso aumenta sus cofres a expensas de un funcionamiento equilibrado de la familia, la sociedad y la economía.

### **Referencias.**

- Atkinson, A. B. 1971. "The Distribution of Wealth and the Individual Life Cycle", *Oxford Economic Papers*, 23, No 2, 239-54.
- Barro, R. 1974. "Are Government Bonds Net Wealth?", *Journal of Political Economy*, 82, No 6, 1095-117.
- Barthold, Thomas and Robert Plotnik, 1984. "Estate Taxation and Other Determinants of Charitable Bequests", *National Tax Journal*, 37, 225-37.
- Bernheim, Douglass B. 1991. "How Strong are Bequest Motives?", *Journal of Political Economy*, 99, No 5, 899-927.
- Boskin, Michael J. 1976. "Estate Taxation and Charitable Bequests", *Journal of Public Economics*, 5, 27-56.
- Bouroff, Basil A. 1907. *The Impending Crisis*, Chicago, Midway Press.

- Brittain, J. A. 1978. *Inheritance and the Inequality of Material Wealth*. Washington D. C., The Brookings Institution.
- Buchanan, James. 1969. *Cost and Choice*. Chicago, Markham.
- \_\_\_\_\_, 1973. "The Coase Theorem and the Theory of the State." *Natural Resources Journal*, 13 (Oct.), 579-94. Reprinted in *Explanations in Constitutional Economics*, R. D. Tollison and V. J. Vanberg, eds. College Station, Texas A&M University Press.
- \_\_\_\_\_, 1983. "Rent Seeking, Non-Compensated Transfers and Laws of Succession", *Journal of Law and Economics*, 26 (April), 71-85.
- Carroll, Sidney L. 1991. "American Family Fortunes as Economic Deadweight". *Challenge* (May-June), 11-18.
- Cowen, Tyler. 1992. "Altruism and the Argument from Offsetting Transfers.", *Social Philosophy and Policy*.
- Dalton, Hugh. 1935. *The Inequality of Incomes*. London, Routledge.
- Danziger, S. et. al. 1982-83. "The Life Cycle Hipótesis and the Consumption Behavior of the Elderly", *Journal of Post-Keynesian Economics*, 2 (Winter), 208-27.
- Ely, Richard T. 1988. *Taxation in American States and Cities*, New York.
- \_\_\_\_\_, 1891. "The Inheritance of Property", *North American Review*, 153, 54-66.
- \_\_\_\_\_, 1914. *Property and Contract in their Relations to the Distribution of Wealth*, Port Washington, NY, Kennikat Press.
- Esperti, Robert A. and Renno L. Peterson. 1993. *Protecting Your Estate*, New York, McGraw-Hill.
- Fetter, Frank A. 1913. *The Principles of Economics*, New York, Century.
- Groves, Harold M. 1939. *Financing Government*, New York, Henry Holt.
- Harbury, C. D. and P. C. McMahon. 1973. "Inheritance and Characteristics of Top Wealth Leavers in Britain." *Economic Journal*, 83 (Sept), 810-33.
- Harbury, C. D. and W. M. Hitchens. 1976. "The Inheritances of Top Wealth Leavers: Some Further Evidence". *Economic Journal*, 86 (June), 321-26.

- Hayek, Friedrich A. 1976. *Law, Legislation and Liberty, Vol. 2, The Mirage of Social Justice*. Chicago. University of Chicago Press.
- Hirsch, Werner Z. 1970. *The Economics of State and Local Government*, New York, McGraw Hill.
- Kessler, Denis and Andre Masson. 1989. "Bequest and Wealth Accumulation: Are Some Pieces of the Puzzle Missing?" *Journal of Economic Perspectives*, 3, No. 3, 141-52.
- King, Willford I. 1915. *The Wealth Income and the People of the United States*, New York, Macmillan.
- Kotlikoff, Laurence and Lawrence Summers. 1981. "The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation", *Journal of Political Economy*, 89, No. 4, 706-32.
- Kotlikoff, Laurence, 1988. "Inter-generational Transfers and Savings", *Journal of Economic Perspectives*, 2, No. 2, 41-58.
- Lutz, Harley L. 1947. *Public Finance*, 4th ed., New York, Appleton-Century.
- Menchik, Paul L. and David Martin. 1963. "Income Distribution, Lifetime Savings and Bequests", *American Economic Review*, 73, No. 4, 672-90.
- Mill, John Stuart [1848] 1923. *Principles of Political Economy*, W. J. Ashley, ed. New York, Longmans, Green.
- Mirer, Thad W. 1979. "The Wealth Age Relation Among the Aged", *American Economic Review*, 69, No. 3, 435-43.
- Mises, Ludwig von. [1934] (1981). *Socialism*, Indianapolis, Liberty Classics.
- Modigliani, Franco. 1988. "The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth", *Journal of Economic Perspectives*, 2, No. 2, 15-40.
- Pechman, Joseph A. 1986. *The Rich, the Poor, and the Taxes they Pay*, Boulder, Colo, Westview Press.
- Ratner, Sidney, 1980. *Taxation and Democracy in America*, Ann Arbor. Mich, Octaon Books.
- Read, H. E. 1918. *The Abolition of Inheritance*, New York, Macmillan.

- Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, Macmillan.
- Rothbard, Murray N. 1956. "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics", *On Freedom and Free Enterprise*, Mary Sennholz, ed. Princeton, Van Nostrand.
- \_\_\_\_\_, 1970. *Man, Economy and State*, Vols. 1 and 2. Los Angeles, Nash Publishing.
- \_\_\_\_\_, 1979. "The Myth of Efficiency", *Time, Uncertainty and Disequilibrium*, Mario Rizzo, ed., Lexington, Mass., Lexington Books.
- Schumpeter, Joseph A. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper and Row.
- Seligman, R. A. Edwin. 1916. "National Inheritance Tax", *The New Republic*, (March 25), 191, 212-14.
- Shultz, W. J. 1926. *The Taxation of Inheritance*, Boston, Houghton, Mifflin.
- Shoup, Carl S. 1966. *Federal Estate and Gift Taxes*, Washington, The Brookings Institution.
- \_\_\_\_\_, 1969. *Public Finance*, Chicago, Aldine Publishing.
- Stelzer, Irwin M. 1997. "Inherit Only the Wind", *The Weekly Standard*, (May 26), 27-29.
- Taussig, F. W. 1920. *Principles of Economics*, Vol. 2, New York, Macmillan.
- Tiebout, Charles, 1955. "A Pure Theory of Local Expenditure", *Journal of Political Economy*, 64, (Oct.), 416-24. Reprinted in *The Theory of Market Failure*, Tyler Cowen, ed. Fairfax, Va, George Mason University Press.
- Tullock, Gordon. 1971. "Inheritance Justified", *Journal of Law and Economics*, 14, (Oct.) 465-74.
- Wagner, Richard E. 1977. *Inheritance and the State*, Washington, American Enterprise Institute.
- Wedgwood, Josiah. 1929. *The Economics of Inheritance*. London, Routledge.
- West, Max. 1908. *The Inheritance Tax*, 2<sup>nd</sup> ed. New York, Columbia University Press.

(1) Lo que sigue se basa fundamentalmente en Ratner (1975). Ver también Shultz (1926) y West (1908).

(2) El impuesto de “estampilla” requiere que ciertos documentos lleven pegadas una estampilla para poder ser válidos.

(3) Los impuestos a las herencias no eran usados para financiar cada guerra. No fueron usados en 1812, aunque Alexander Dallas los había sugerido, tampoco fueron usados en la guerra con México. Pero cuando se usaron fue para financiar una guerra.

(4) La política de impuestos sobre los artículos importados, la herencia e ingresos estaban íntimamente relacionadas. Los industriales que competían con importaciones querían los aranceles para que los protejan aunque retóricamente los defendían por motivos de recaudación. Los industriales, por lo tanto, favorecían la eliminación de los impuestos a los ingresos y a la herencia para que un arancel alto pudiese justificarse con fines de recaudación para el gobierno. Por el contrario, los consumidores de productos manufacturados y los exportadores eran perjudicados por los aranceles y querían aumentar los impuestos a los ingresos y a la herencia para poder justificar una reducción de los aranceles. Desde los tiempos de John C. Calhoun los industriales eran del Norte y los exportadores del Sur. Inclusive, los comerciantes ricos con grandes ingresos y herencias se concentraban en el Norte. Por lo tanto el debate impuestos sobre ingresos y herencias vs. aranceles tenían un aspecto regional.

(5) Técnicamente el impuesto a la herencia y el impuesto al patrimonio son diferentes aunque usaré los términos indistintamente salvo que la distinción sea importante. Un impuesto al patrimonio se paga sobre el patrimonio del fallecido antes de que sea distribuida. Por lo tanto se paga el mismo impuesto total sea un heredero o docenas y se paga el mismo impuesto tanto si el heredero es rico o pobre.

Un impuesto sobre la herencia lo paga el heredero y puede variar según la relación con el fallecido, el ingreso y riqueza del heredero y el monto de herencia recibida. Si un impuesto a la herencia es, en cualquiera de los sentidos de arriba, progresivo entonces el total de impuestos pagado variará de acuerdo con la cantidad de herederos y de su riqueza.

Desde el comienzo del siglo el “impuesto a la herencia” federal ha sido un impuesto sobre la riqueza, aunque hay algunas excepciones para parientes cercanos que lo convierten en un impuesto al patrimonio modificado. Diecisiete estados recaudan un impuesto a la herencia y el resto de los estados recaudan una parte del impuesto federal como se describe más abajo (Esperti y Peterson, 1993).

Los igualitaristas prefieren un impuesto a la herencia dado que esto le da al fallecido un incentivo para distribuir riqueza entre muchos herederos (John Stuart Mill, por ejemplo, propuso un impuesto a la herencia). Sin embargo, los pragmáticos tienden a apoyar un impuesto sobre el patrimonio porque es más fácil de administrar y tenderá a dar una mayor recaudación que el impuesto a la herencia (precisamente porque no puede evadirse aumentando la cantidad de herederos). Para los liberales clásicos inclusive el principio del menor de los dos males no sugiere cuál de los dos impuestos es “preferible”.

(6) Nótese que en los *Principles* de Mill (Libro 2, Capítulo 2, Sec. 4) él está proponiendo un impuesto a la herencia y no a la propiedad. De acuerdo a su propuesta una persona podría entregar toda su riqueza sin pagar impuestos si tuviera una familia lo suficientemente grande. El impues-



to, 100% en la propuesta de Mill, se debe aplicar sólo si más de cierta cifra se otorga a un solo heredero. Carroll (1991) recientemente ha propuesto un esquema similar.

(7) Para propuestas del impuesto a la herencia y a los ingresos de los economistas de los Estados Unidos ver Ely (1888, 1914), Seligman (1916), Read (1918), King (1915) y Bouroff (1900).

(8) Mucho de la predisposición contra la herencia y la riqueza se debió a la creciente ideología igualitaria como así también a las circunstancias cambiantes de la economía que aumentó la cantidad de grandes fortunas a comienzos del siglo XX. La mala economía, sin embargo, también jugó un papel. En 1929 Wedgwood (1929, p. 4) desde la *London School of Economics*, pudo sin un poquito de calificación, argumentar que la teoría de la utilidad marginal implicaba que la utilidad se maximizaba con una igual distribución del ingreso. Inclusive él da algunas estimaciones del placer disponible, “la cantidad total de ‘placer’ o ‘bienestar material’ derivada de un ingreso privado libre de impuestos sería el 77% de lo que sería si los ingresos hubiesen estado igualmente distribuidos”.

Unos años más tarde Lionel Robbins, influido por Ludwig von Mises, realizó su afirmación clásica de la naturaleza no científica de la comparación interpersonal de utilidades (Robbins 1932).

(9) Ver Ratner (1967, pp. 219-22).

(10) Discurso en la National Editorial Association, Jamestown, Virginia, Junio 10, 1907, en *Presidential Addresses and State Papers*, 6, pp. 1322-23.

(11) Citado en Ratner, (1967, p. 260).

(12) Desde entonces los créditos fiscales federales fueron disminuidos pero los estados se las arreglaron para mantener su acuerdo y ahora cobran impuestos por encima del crédito fiscal.

(13) Esto se aplica solamente cuando el matrimonio es de ciudadanos estadounidenses.

(14) Si las donaciones y legados eran perfectos sustitutos todavía las donaciones serían una mejor manera de transferir el patrimonio porque evita pagar impuestos sobre apreciaciones en el valor. Sin embargo, las donaciones y legados, están muy lejos de ser sustitutos perfectos como veremos más abajo.

(15) Esperti y Peterson (1993) ofrecen una reseña fácil de leer de los cambios recientes en los impuestos al patrimonio y a las donaciones

(16) Esto se hizo en un lapso de varios años.

(17) Recordemos que esta exención es para todas las transferencias de patrimonio a través de inmuebles o donaciones. Por lo tanto, el aumento del mínimo imponible es alto pero no tanto como uno se imagina a primera vista.

(18) Algunas aclaraciones: (1) La alícuota si iba a bajar al 50% en 1993, sin embargo ERTA lo había determinado para 1985, esta reducción fue pospuesta dos veces y empujada para un futuro lejano. Tal vez no podamos ver el 50% prometido en ERTA; (2) Las tasas marginales comienzan con el 37% luego de los \$600.000; y (3) hay una peculiar no linealidad en la tabla de manera que

el impuesto aumenta al 60% entre los \$10.000.000 y los \$21.040.000 y luego baja al 55% nuevamente. No está claro por qué existe esta no linealidad.

(19) En realidad Rothbard (1970) clasifica al impuesto sobre el patrimonio junto otros tipos de impuestos como intervención binaria. Sin embargo, el impuesto al patrimonio está más cerca al control de precios, dado que el gobierno está interviniendo para incrementar el precio del donante.

(20) Esto no implica una vez ganada la riqueza se perpetúa por sí misma para siempre. Por el contrario, si una fortuna fuese totalmente inmune al riesgo tenderá a disiparse rápidamente en la medida que haya más de un heredero en cada generación. En un mercado libre la riqueza está continuamente cambiando de manos. Aumentar e inclusive mantener una riqueza requiere de habilidades empresariales (Mises 1981, pp. 338-40). Piense cuánto más fácil es gastar un millón de dólares que ganarlo. De todos modos, la riqueza normalmente durará más de una generación de manera que es razonable argumentar que al menos dos generaciones de herederos serán perjudicadas significativamente por el impuesto al patrimonio.

(21) En 1990 los impuestos a la herencia y a las donaciones superaron los \$15 mil millones, de los cuales aproximadamente \$11 mil millones provinieron del impuesto federal al patrimonio y donaciones y el resto de los impuestos estatales a la herencia y donaciones. Ver *Statistical Abstract of the United States, 1990.g*

(22) Pechman (1986, p. 9), por ejemplo, escribe que la educación pública es una “necesidad urgente”, para explicar “los beneficios de los impuestos al patrimonio y a las donaciones tanto para la recaudación como para los fines sociales”. Carroll (1991) reclama impuestos progresivos a la herencia (no un impuesto sobre el patrimonio) que grave una herencia superior a los \$4 millones en un 100%.

El economista Irwin M. Stelzer (1997) apoya también un “impuesto a la herencia draconiano”.

(23) Ver *The Wealth of Nations* (Libro 5, Capítulo 2, parte I, apéndices a los artículos 1 y 2).

(24) Ver David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, Capítulo 8 para sus comentarios sobre la transferencia de impuestos y los ahorros.

(25) Ver Kotlikoff y Summers (1981), Menchik y David (1983) y el debate entre Kotlikoff y Modigliani en *Journal of Economic Perspectives* (Junio 1988).

(26) Hablando estrictamente la moderna teoría de la herencia es una teoría de la transferencia inter generacional de los ahorros. O sea, la teoría asigna igual importancia a las donaciones que a las herencias. Para simplicidad terminológica los textos se refieren a los impuestos a la herencia y al patrimonio. Dado que el impuesto a la donación se debe mover con el impuesto al patrimonio si este va a ser efectivo no debe causar problemas.

Sin embargo, debe entenderse que las donaciones juegan un papel importante en la teoría de la herencia y lo que continúa debe tomarse con donaciones e impuestos a las donaciones implícitamente. (En algunos modelos formales las donaciones son tratadas como herencias descontadas).

(27) Como ilustran los siguientes ejemplos también es posible que el impuesto no modifique la cantidad testada. Las curvas de demanda podrían ser verticales (dentro de algún rango) sin violar la ley de la demanda.

(28) Esto requiere el supuesto razonable de que otorgar herencias es un bien normal. (Al contrario de, por ejemplo, Hamburger Helper, que la gente puede querer comprar más cuando su riqueza disminuye).

(29) Ver la nota 24 arriba.

(30) Si el testador reduce sus ahorros debido al impuesto al patrimonio, los ahorros deben bajar independientemente de lo que el gobierno haga con la recaudación. Por lo tanto, su objeción, aún cuando sea aceptada disminuye pero no compensa el efecto negativo sobre los ahorros derivados del comportamiento del testador.

(31) Para evidencia sobre las dramáticas diferencias en la preferencia temporal entre ricos y pobres ver Lawrence (1991) y referencias.

(32) Rothbard (1970) ha hecho un caso fuerte de que la así llamada inversión gubernamental se entiende mejor como consumo de los funcionarios del gobierno y no como ahorro.

(33) Smith, *The Wealth of Nations*, (Libro 5, Capítulo 2, parte 2, apéndice a los artículos 1 y 2)

(34) Para Schumpeter todo el sistema capitalista (1942, p. 160 y siguientes) es fundado en el motivo familiar. Cuando el burgués-capitalista-empresario es separado de los lazos familiares de largo plazo él se vuelve, para tomar prestada una frase, un esclavo asalariado o burócrata fácilmente aplastado por el Estado y su aparato filosófico.

(35) Ver también Ando y Modigliani (1963).

(36) Ver Menchik y David (1983), que señaló la contribución de Marshall. También Danziger et al. (1982-83), Atkinson (1971) y Mirer (1979).

(37) Esta explicación es poco probable para herencias grandes y medianas. Los gastos esperados en salud son potencialmente altos en los ancianos pero se cubren con seguros de salud. La principal razón en que la incertidumbre puede afectar a los ahorros es el deseo de mantener un nivel dado de vida en caso de que uno viva más de lo esperado.

Obsérvese que si la teoría de la herencia es correcta también esperaríamos que se den donaciones extensivas como verificó Kotlikoff y Summers (1981). Dar donaciones extensivas no es una predicción de la teoría del ciclo de vida o una modificación de ella en el caso de incertidumbre acerca de la muerte.

(38) Hay un punto adicional respecto de si los testamentos son puramente altruistas o si también son “estratégicos”. La diferencia entre estas dos teorías dependen de la definición de altruista que es muy restringida. Cowen (1992) analiza las distintas nociones de altruismo y sus implicaciones para la teoría económica. Bernheim, Schleifer y Summers (1985) discuten las implicancias de la baja demanda por anualidades por motivos altruistas en sentido restringido vs. el modelo de la

estrategia de testar. En cualquiera de los dos casos, los altos impuestos al patrimonio tendrá un efecto importante sobre los ahorros.

(39) Dado que la teoría pura del altruismo no puede explicar por qué el dinero se guarda hasta la muerte en vez de gastarlo durante la vida, otras motivaciones deben entrar en juego. El beneficio de retener riqueza hasta la muerte podría ser “estratégico” para asegurarse que sus hijos no lo abandonarán, o puede ser por la incertidumbre acerca del tiempo de vida (Bernheim, Schleifer y Summers (1985) y Davies (1981) respectivamente). Es imposible separar estas motivaciones con exactitud es imposible porque el mismo dinero puede servir para más de un propósito. El dinero que se guarda por motivos de dejarlo en testamento es al mismo tiempo dinero retenido por motivos de incertidumbre acerca del tiempo de vida y por razones estratégicas. Sin embargo, los argumentos en el texto, pueden sugerir que motivos son más probables. Pensemos qué ocurriría si se impusiera un impuesto del 100% sobre el patrimonio (o no hubiera hijos). La teoría del ciclo de vida sostiene que los ahorros caerían mucho ya sea que el motivo sea altruista o estratégico.

(40) En los Estados Unidos el IRS es relativamente neutral en su reconocimiento de las caridades (aunque en casos particulares existe algún sesgo). En otros países, sin embargo, la exención fue usada como una forma sistemática de discriminación. Shultz (1926, p. 301), por ejemplo, informa que los gobiernos en los países predominantemente católicos han discriminado contra la Iglesia porque el poder de las Iglesias amenazan al Estado.

(41) Ver por ejemplo Hirsch (1970, p.66) y Shoup (1969, p. 380).

(42) No está claro por qué la caridad a una institución debe ser preferible a la caridad en la propia familia. Aún suponiendo que la desigualdad de riqueza sea mala, está muy lejos de la certeza que una donación a una casa de ópera o a una universidad vaya a reducir la desigualdad.

(43) Puesto que el impuesto al patrimonio es progresivo según el tamaño del patrimonio, cuanto más grande sea éste menor será el costo marginal de la donación para caridad. Esto hace que cualquier cálculo del efecto total del impuesto sobre la caridad otorgada sea difícil porque el precio de donar cambia con el tamaño del patrimonio y también de las preferencias para un cambio dado con el tamaño del patrimonio (los testamentos de caridad aumentan con la riqueza). Ver Boskin (1976) para algunos cálculos de este tipo.

(44) Los cálculos de Barthold y Plotnick del efecto sustitución (cerca a cero) es sospechosamente bajo. Ellos usan distintos datos de distintas épocas de los que usa Boskin de manera que sus resultados pueden reflejar cambios no compensados. Dado que el efecto precio no es lineal, los cambios en el impuesto al patrimonio pueden ser sensibles. Mis cálculos a partir de Boskin se basan en una alícuota del 50%.

(45) Mis cálculos a partir de Boskin se basan en una alícuota del 50%.

(46) Se han realizado algunas consideraciones especiales para los productores agropecuarios en el código de impuestos debido a este problema (ver Esperti y Peterson, 1993). Sin embargo, el problema, es general y no especial de los productores agropecuarios.

(47) Irónicamente Tulluck (1971) argumenta que los impuestos a las herencias son ineficientes.

(48) A veces se objeta que las rentas no son un desperdicio porque los “lobbies” benefician a los burócratas y políticos. Esto simplemente lleva el argumento a un estadio anterior. Si los políticos reciben rentas habrá una búsqueda de renta para ser político. Si la competencia es “perfecta” toda la renta desaparecerá independientemente de cuantos estadios tengamos que considerar. Si la competencia no es perfecta en algunos sectores entonces se puede capturar alguna renta. Un monarca estable y hereditario, por ejemplo, puede vender derechos de monopolio al mejor postor y recibir toda la renta sin despilfarro.

(49) Buchanan reconoce un número de críticas a su argumento y sobre estas bases sugiere que su trabajo es una agregado técnico a la literatura de búsqueda de renta y no una motivación de reformas de políticas. Parece que él prefiere basar las reformas de política en las “injusticias grandes y aparentes” que surgirían de las “transferencias irrestrictas”.

(50) Bernheim, Schleifer y Summers (1985) discuten si testar es puramente “altruista” o forma parte de un intercambio. Esto tiene implicancias muy importantes para el modelo de las superposiciones generacionales de equivalencia ricardianas de Barro (1974).

(51) En la mayoría de las circunstancias esta es una afirmación común de la economía esencial. El Teorema de Ronald Coase ha recibido tanta atención, y llevado a Coase al Premio Nobel, porque Coase sostiene que el intercambio beneficioso ocurrirá inclusive en presencia de externalidades, un punto que había sido negado anteriormente.

(52) Buchanan (1983, p. 77) argumenta que los padres no tiene suficiente información acerca de sus hijos para instituir tales políticas. Sin embargo, él piensa que el Estado tiene que requerir información.

Buchanan está equivocado cuando sugiere que se necesita la utilidad de la interdependencia e información para que tales políticas funcionen. La primera no se necesita. La segunda política que sugiero en el texto, por ejemplo, no requiere interdependencia a de la utilidad para maximizar la ganancia.

(53) Mejorar la eficiencia requiere algún tipo de restricción como las que mencioné en los ejemplos.

(54) Publicados por primera vez en las ediciones de Junio y Diciembre 1890 de *North American Review* los artículos se volvieron a publicar en forma de panfletos.

(55) Los artículos de Carnegie estaban marcados por señales de culpa y resentimiento. En uno de los artículos escribe “al gravar fuertemente el patrimonio a la muerte el Estado muestra su condena a la vida sin valor de los millonarios egoístas (citado en West 1908, p. 197). Esto es importante no sólo por al auto resentimiento sino también porque sugiere que es el Estado el que juzga la vida de un hombre.

(56)

(57) Carnegie sostenía que un impuesto a la herencia era equivalente a una donación a la comunidad. Sin embargo, el actual impuesto permite exenciones para donaciones de caridad.

(58) Citado en West (1908, p. 198).

(59) Los que eligieron la segunda alternativa deben querer investigar la historia de los ganadores de la lotería. ¿Cuántos de los muchos miles de ganadores de lotería han transformado sus ganancias en empresas exitosas?

(60) Ver, por ejemplo Due y Friedlander (1973, p. 438). Buchanan y Flowers (1975, p. 303), Groves (1939, p. 248), y Read (1918).

(61) Inclusive si los impuestos recaudados de los ricos fuesen redistribuidos hacia los pobres, en vez de ser despilfarrado o consumido por el Estado, la riqueza del pobre se incrementaría trivialmente.

(62) Es difícil separar estas influencias porque están correlacionadas positivamente.

(63) La eugenesia es todavía un tema taboo pero las escuelas públicas, que hacen de la crianza comunitaria de los niños una realidad parcial, están a veces justificadas sobre la base de igualdad de oportunidades,

(64) Sobre este punto ver también Rothbard (1970, p. 888) y Hayek (1976).