

EL IMPACTO DE LA INFLACION EN LA TRIBUTACION

Preparado por el
Profesor Cesare Cosciani
Profesor de Hacienda Pública en la Universidad
de Roma, Italia

EL IMPACTO DE LA INFLACION EN LA TRIBUTACION

I.- Las distorsiones fiscales determinadas por la inflación

La actitud indulgente de un número cada vez mayor de estudiosos y de Gobiernos de distintos países frente a los acentuados procesos inflacionarios de estos últimos años, que con mayor frecuencia afirman que "debemos aprender a vivir con la inflación", es una prueba más de que la actual inflación debe atribuirse más que a motivos estrictamente económicos a razones sociológicas más difíciles de dominar. La actual inflación que caracteriza a las economías de distintos países parece se deba atribuir a las consecuencias monetarias del comportamiento de los diversos grupos sociales (sindicatos de trabajadores, grupos monopolísticos, carteles de los países productores de materias primas, etc.) que por todos los medios intentan asegurarse una mayor participación en la renta generada, encontrando la resistencia de otros grupos que entienden no cabe reducir la cuota por ellos disfrutada.

Por estas razones, debemos estimar que el fenómeno no sea de breve duración y tampoco destinado a desaparecer hasta que no se alcance un nuevo equilibrio entre los distintos grupos sociales, o se convengan éstos de que sus presiones sobre el mercado han agotado toda posibilidad de mejorar su situación. La persistencia de la inflación, más aún que la inflación en sí, plantea problemas nuevos en relación al equilibrio y estabilidad sociales, así como a las instituciones y al funcionamiento de la economía de mercado.

A esta perturbación económica que se desprende de la inflación no se sustrae el sistema de tributación, que se modifica hondamente. Por otra parte, la persistencia de estos procesos inflacionarios y la continuidad de la inflación en el tiempo plantea problemas nuevos.

El sistema tributario consiste, en efecto, de una serie de parámetros expresados ya sea en términos monetarios de monto determinado, o en porcentajes de valor (base imponible) que sirven para calcular el impuesto de cada contribuyente. Un proceso inflacionario que determine un cambio de valor de la moneda modifica dichos parámetros y, por lo tanto, provoca una nueva distribución de la carga fiscal entre los diversos componentes de la colectividad. Dicha distribución de la carga fiscal que se origina en fuerzas de mercado independientes de la voluntad política de la clase dirigente, es generalmente opuesta a los principios de equidad y compatibilidad con el sistema económico que formaran la base del sistema fiscal antes de la inflación.

Quizás sea útil llamar su atención sobre las modificaciones en la incidencia de los distintos impuestos originadas en la inflación y sobre el método a seguir para eliminar las distorsiones que se derivan de ellas.

El impuesto que en menor medida sufre la influencia de la inflación y, por lo tanto, no requiere correcciones es el impuesto proporcional sobre la renta efectiva sin deducciones fijas. Si todas las rentas pagan el 10% de su monto, cuando el nivel de precios aumenta en un 100% y las rentas se adecúan duplicando su monto, también se duplica el impuesto; pero, en términos reales,

deflacionados de acuerdo al índice de precios, renta e impuesto no varía. Sólo es posible encontrar un efecto distorsionante en la hipótesis de que la base imponible no se adecúa inmediatamente al cambio en la renta efectiva, tal como sucede con las rentas no liquidadas anualmente, cuyo monto permanece fijo durante cierto número de años, sin conexión con la renta efectiva como es el caso de las rentas inmobiliarias. En este caso, el contribuyente se beneficia con una desgravación del impuesto. Análogo es el caso en el que, durante el proceso inflacionario, el pago del tributo tiene lugar con retraso respecto al momento en que la renta sobre la cual se aplica, es generada. En dicha hipótesis el impuesto se paga con una moneda depreciada, de menor valor real.

El impuesto progresivo sobre la renta, en cambio, se deforma en cuanto los mínimos impositivos se reducen si son expresados en términos reales y, por consiguiente, los que antes estaban exentos del impuesto ahora se verán afectados puesto que su renta, aumentada para adecuarse al cambio en el nivel de precios, supera el mínimo imponible. El impuesto se deforma respecto a las deducciones sobre el monto imponible o sobre el impuesto, determinadas sobre base fija, ya que dichas cantidades se reducen en términos reales haciendo que el impuesto sea más gravoso, especialmente para los casados y para las familias numerosas que se benefician de mayores deducciones. El aumento en el valor monetario de las distintas rentas a consecuencias de la inflación, en tanto permanece fijo el poder adquisitivo primitivo, lo desplaza hacia arriba sometándolo, dada la tasa progresiva, a un impuesto mayor. Por lo tanto, aumentan las tasas intermedias y, por consiguiente, la presión fiscal. El aumento en el impuesto es general, pero su entidad no es igual para todas las categorías de renta, ya que dependen de la marcha de la curva de la tasa progresiva.

En esta situación puede ser de interés la búsqueda de un medio idóneo para determinar el gravamen fiscal a ser atribuido al aumento automático en las tasas como consecuencias de la adecuación de las rentas monetarias al distinto valor de la moneda. Suponiendo que la renta monetaria se duplique a consecuencia de un aumento en el nivel de precios del 100%, y suponiendo dos rentas de 1.000 y de 10.000, que antes de la inflación pagaban respectivamente una tasa media del 10% y del 60% y que después de la devaluación monetaria las dos rentas (que en términos monetarios han aumentado a 2.000 y a 20.000) paguen como hipótesis, respectivamente el 14% y el 64%, los métodos para cotejar el gravamen fiscal de las dos rentas son esencialmente cuatro:

a) Se puede efectuar una comparación en términos del aumento en el porcentaje (es decir el aumento de la tasa media que se aplica al monto imponible). Así puede afirmarse que ambas han sido aumentadas en la misma medida del 4% de la renta imponible (es decir en cuatro puntos). De esta manera podemos decir que el mayor sacrificio impuesto a las dos clases de renta no es equitativo puesto que un gravamen del 4% de la renta imponible tiene un significado muy diferente si se refiere a una renta de 1.000 que si se calcula sobre una renta de 10.000. Este método es del todo insatisfactorio puesto que no tiene en cuenta que el aumento en la tasa se refiere a la renta imponible, que incluye el impuesto progresivo.

b) Se puede entender que sea más significativo medir la incidencia del impuesto no ya en términos absolutos sino en términos relativos. No ya en base al aumento en el porcentaje de la tasa sino en base al porcentaje de aumento de la tasa en relación a la tasa original. En el primer caso, los cuatro puntos

de aumento respecto a la tasa original (10%) representan un incremento del 40% en la tasa misma. En el segundo caso un incremento de cuatro puntos respecto a la tasa original (60%) representa una incidencia del 6.6% de la tasa original. De este modo se pone de manifiesto un incremento en el porcentaje de la tasa del impuesto menor para la segunda renta. Lo cual lleva a la conclusión de que la inflación ha afectado más a la primera renta que a la segunda. Pero dicho método no es adecuado para medir un impuesto inflacionario, en tanto no considera a la inflación como un nuevo elemento que grava la renta disponible después de la incidencia primitiva del impuesto sino que la incluye en la misma.

c) En efecto, si se toma en consideración la renta neta antes y después de la inflación, varían las conclusiones. Si consideramos al aumento en la tasa a consecuencia de la inflación como un nuevo impuesto que se añade al anterior, el índice de sacrificio es más significativo en relación a lo que serían las dos rentas netas. Antes de la inflación las dos rentas netas eran de 900 (1.000-100) en la primera hipótesis y 4.000 (10.000-6.000) en la segunda. Después del aumento de la tasa a causa de la inflación las dos rentas netas, en términos reales, se reducen respectivamente a 860 y 3.600. Es decir, la mayor incidencia debida a la inflación es de 40 sobre 900 correspondiente al 4.4% de la renta neta pre-inflación, y de 400 sobre 4.000, correspondiente al 10% de la renta neta pre-inflación. Como puede observarse, la conclusión se ha invertido. Por otra parte, no debemos olvidar que, debido a la progresividad, la renta neta se reduce (en términos de porcentaje) con el aumento en la renta misma. Por lo tanto, el mismo porcentaje de aumento en la tasa media afecta a la renta disponible creciente debido al aumento de la renta antes del impuesto, es decir que actúa como una tasa progresiva sobre la renta neta original.

d) El nivel de aumento de la presión fiscal global del impuesto progresivo sobre el universo de contribuyentes, prescindiendo de la consideración de cada una de las rentas, se debe al aumento en los ingresos fiscales derivados del aumento en la renta monetaria nacional. En este caso se tiene en cuenta implícitamente, además de el aumento en las tasas, también la devaluación de los mínimos imposables y de las deducciones fiscales. Esta es la medida del nivel estabilizador automático.

La imposición sobre la renta de las empresas sufre un gravamen mayor que la de las rentas que se adecúan a los cambios en el poder de compra de la moneda. En efecto, en un proceso inflacionario, las rentas calculadas a finales de ejercicio se encuentran infladas en tanto contienen una parte del patrimonio que se distribuye formalmente como renta. Y ello prescindiendo de la progresividad que se aplica cuanto la renta de la empresa contribuye a formar la renta global de la persona física que la recibe. La determinación de la renta de la empresa al final del ejercicio se efectúa sobre la base de normas sustanciales, además de las fiscales (es decir dictadas por el Código Civil o de Comercio), sobre la base de principios de contabilidad convencional que se fundan en el presupuesto nominal de la moneda o, dicho en otras palabras, en su valor histórico. Es decir, el valor de cada uno de los elementos patrimoniales se refleja en el balance sobre la base del precio de costo o de compra, sin tener en cuenta las fluctuaciones en el valor monetario. Así, pues, una instalación adquirida por 1.000, de 10 años de vida económica, da lugar a un fondo de amortización anual de 100 de manera que el fondo de amortización al llegar al décimo año es de 1.000, correspondiente al precio de costo originario, aunque en este

momento debido al proceso inflacionario el costo de sustitución de la misma instalación sea de 2.000. Esto quiere decir que siendo la renta bruta anual, por ejemplo, de 500, la imputación a los costos del ejercicio para la amortización de las instalaciones de 100 y no de 200, ha permitido distribuir un beneficio de 400 en lugar de 300, gastando de tal modo una parte del patrimonio, tal como se pone de relieve en el momento de la sustitución de la instalación.

Sustancialmente los beneficios han aumentado de forma ficticia en todo el período en 1.000 y, en realidad, se ha distribuido una parte del patrimonio de la empresa. De esta forma, el comerciante que compra la mercancía por 1.000 y tras cierto período la vende a 1.500 cree haber obtenido una ganancia de 500, pero si luego vuelve a comprar la misma mercancía gasta no ya 1.000 sino 1.500. Y si ha distribuido el beneficio ficticio de 500, ha afectado su propio patrimonio pudiendo comprar ahora sólo dos tercios de la mercancía vendida. Por lo tanto, en medida variable según la estructura de los componentes patrimoniales de la empresa, surgen beneficios que son aparentes, pero que sustancialmente son parte del patrimonio empresarial.

Del mismo modo, los bienes patrimoniales dan lugar a plusvalías (o ganancias de capital) puramente monetarias que son gravables a los fines del impuesto sobre las ganancias de capital en el momento de su realización, debido a la diferencia entre costo histórico y precio corriente. Dicho en otras palabras, las plusvalías patrimoniales, por lo menos en parte, tienen un carácter simplemente monetario y no constituyen, dentro de tales limitaciones, un enriquecimiento efectivo.

Análogas son las consideraciones que se pueden efectuar en relación a los intereses sobre préstamos contraídos durante un proceso inflacionario. En esta hipótesis, en un marco en que se prevé una devaluación de la moneda durante el período del préstamo, el interés tiende a aumentar. Y esto porque quien presta el dinero incluye una cuota adicional en el interés para garantizarse la integridad del capital. De esta forma, si el interés es del 5%, un préstamo a cinco años durante los cuales se prevé una devaluación del 50% será contraído a alrededor de un 25%, puesto que reservando 20 por cada año, al vencimiento del préstamo el prestamista obtendrá 200, equivalente al valor real del capital anterior a la inflación. Pero si el impuesto recae sobre todo el interés monetario de 25, evidentemente afecta también a una parte de la renta que sirve para compensar la pérdida de capital, es decir afecta al patrimonio.

Los impuestos específicos (proporcionales a volumen, unidad, precio, etc.) sobre el consumo de algunos bienes o sobre algunos negocios, como por ejemplo, el impuesto sobre el alcohol, cigarrillos, aceites minerales, etc. permanecen invariables en términos monetarios y, puesto que el valor de la moneda disminuye, su gravamen en términos reales se reduce en la misma proporción. Sólo cuando son proporcionales al precio del producto (impuesto ad valorem como el impuesto sobre el valor agregado) su gravamen en términos reales permanece inmutable y no determina ninguna distorsión. El consumidor del bien gravado, además de recibir una desgravación del impuesto, cuando se trata de precios controlados, tiene la ventaja de que el precio del bien se mantiene artificialmente bajo para no aumentar la tasa de inflación.

Las contribuciones a la seguridad social, en cuanto conmensuradas al

salario, no sufren distorsiones en tanto los salarios corrientes se adecúan a la devaluación de la moneda, a menos de que haya límites máximos más allá de los cuales la contribución social no se deba pagar.

Por lo tanto, considerando en su conjunto, el sistema tributario sufre notables distorsiones a causa de un proceso inflacionario.

Según prevalezcan los impuestos específicos o los proporcionales sobre elementos distintos al valor de los bienes gravados o los ad valorem (sobre la renta, sobre el volumen de las ventas) la inflación provocará una desgravación o una carga fiscal adicional a la colectividad y un desplazamiento de los gravámenes de una a otra clase social.

Y también en relación a los impuestos ad valorem, cuyo pago se realiza con cierto atraso respecto al año en que se genera la renta o se efectúa la venta, se tiene una desgravación que es definitiva si el proceso de devaluación se prolonga en el tiempo.

2.- La necesidad de eliminar las distorsiones fiscales de la inflación

Es evidente que si la estructura fiscal anterior a la inflación se creía equitativa, la nueva distribución de los gravámenes tributarios se considera nociva. Y es comprensible, por lo tanto, que el Gobierno y los contribuyentes intenten revisar los parámetros de que depende el gravamen fiscal para cada uno de ellos.

Naturalmente el punto de vista del Gobierno no coincide con el de los contribuyentes. Mientras la autoridad pública tiende, además de a la equidad, también a asegurarse un cierto ingreso fiscal para hacer frente a los gastos, especialmente si está en presencia de una inflación de demanda, el déficit de la balanza pública puede ser un factor inflacionario adicional. Los contribuyentes buscan exclusivamente adecuar los impuestos que han pasado a ser más gravosos, olvidando los que han llevado a una desgravación y más bien tienden a obtener una desgravación en términos reales para hacer frente al sacrificio originado en la inflación.

Esta contraposición de intereses se refleja en los métodos que se buscan para reajustar el equilibrio primitivo. La autoridad pública prefiere elegir modalidades, límites y épocas para proceder a esta adecuación monetaria; es decir, desea emplear medidas discrecionales establecidas por el legislador. En cambio, el contribuyente para evitar retrasos y limitaciones en la corrección de los parámetros monetarios, prefiere la introducción de medidas automáticas como la indexación por medio de la cual dichos parámetros (mínimos impositivos, escalas de renta relativas a las distintas tasas de impuestos, etc) se fijan sin arbitrariedad y exclusivamente en función del disminuido poder de compra de la moneda, sobre la base de números-índice apropiados. En este caso, compete exclusivamente a las autoridades escoger el índice de precios más apropiado y dar reconocimiento oficial a dicho índice antes del comienzo de cada año.

En la hipótesis de una devaluación rápida y de notable amplitud se entiende, por lo general, que las medidas discrecionales sean el instrumento

más idóneo, porque si son adoptadas al final del proceso inflacionario pueden también tomar en cuenta las diversas situaciones relativas de los contribuyentes, que pueden haber sido afectadas de modo relevante por la inflación. Lo mismo puede decirse en relación a los procesos de devaluación muy reducidos (tasa anual 1%-2%) y prolongados en el tiempo, con lo cual el fenómeno monetario repercute en forma relevante sobre el sistema tributario sólo después de cierto número de años, cuando el efecto acumulativo pasa a ser apreciable.

En la hipótesis de un proceso inflacionario que perdure en el tiempo, con tasas de cierto relieve (más del 10% anual) como el que se verifica en la actualidad en muchos países, se consideran insatisfactorias las medidas discrecionales, en tanto son lentas en su acción, también debido al tiempo necesario para la aprobación de las leyes que modifican las normas tributarias. En dicha hipótesis, por lo tanto, se sugiere un sistema automático, con indexación de los diversos elementos que contribuyen a determinar el monto del impuesto.

Pero, habitualmente, la opinión general no parte de una visión global del problema sino que toma en consideración exclusivamente el gravamen determinado por la inflación, olvidando la desgravación que se verifica en relación a algunos tributos. Y, en particular, las presiones de los contribuyentes ponen de relieve:

- a) el aumento en el impuesto progresivo sobre la renta global que afecta las rentas que se corrigen íntegra o parcialmente según el distinto poder adquisitivo;
- b) la imposición de una renta monetaria que, en realidad, es sustancialmente parte del patrimonio al momento de la imposición de la renta de las empresas, debido a vinculaciones efectuadas en el proceso contable.

De estas consideraciones se desprende que es necesario proceder, en relación a las dos hipótesis mencionadas, a una corrección de los distintos parámetros que determinan el correspondiente cobro, según la nueva situación establecida por el proceso inflacionario.

En esta instancia se hace presente el gravamen fiscal que afecta al contribuyente al momento de calcular el impuesto sobre la renta, dejando de lado, en cambio, la desgravación de los demás impuestos, tal como los indirectos específicos. Pero la corrección continua o la indexación de los distintos parámetros, si es que con este método se quiere resolver racionalmente el problema, no puede ni debe afectar exclusivamente a los tributos mencionados, sino que debe extenderse a todo el sistema tributario, incluyendo los impuestos indirectos sobre el consumo y sobre los negocios, y tanto los específicos como los establecidos proporcionalmente, además de las tasas por servicios públicos que se corrigen muy lentamente respecto de la devaluación monetaria. Naturalmente, en un sistema racional de indexación general debe incluirse también la corrección automática de los impuestos abonados con retraso por cualquier motivo.

Sólo con una indexación general y continua puede mantenerse inmutable en el mayor grado posible la distribución de las cargas fiscales, cuando éste sea el objetivo. Correcciones monetarias que se limiten a unos tributos, excluyendo

otros, no alcanzarían su propósito, sino que, contrariamente, podrían dar lugar a otras distorsiones. Piénsese en la posibilidad de que el impuesto sobre las rentas de ciertos estratos sociales se corrija según el nuevo nivel de los precios de forma de que pase a ser más gravoso. Pero si mientras tanto estas clases han sido desgravadas de otros impuestos (indirectos o de las tasas por servicios públicos porque no exista nivel similar de aumento en este sector), en definitiva, pueden beneficiarse de lo que es una desgravación efectiva. Y, en particular, se podría crear o aumentar el saldo pasivo del presupuesto público debido, en términos reales, a la disminución del rendimiento de los tributos, lo que acentúa el proceso inflacionario si éste depende de un exceso de demanda, o crea una ulterior alza en el mismo, aunque ello se derive de una presión en los costos.

Un argumento que se puede oponer a una corrección monetaria demasiado rápida durante un proceso inflacionario generado en un exceso de demanda se basa en el hecho de que la carga fiscal debida a un ajuste de los precios y de las rentas constituye un factor de cierto relieve a los fines de la estabilidad de los precios, en tanto pone en marcha lo que se conoce como estabilizadores automáticos, a través del aumento en la presión fiscal.

En cambio, a favor de la tesis de la corrección automática del sistema fiscal se plantea un argumento de relieve. La carga fiscal se deriva no ya de una ley aprobada por el Parlamento, sino de un elemento de mercado; es decir, de la marcha de los precios. En definitiva, el mayor impuesto no afecta aumentos en la renta real, sino incrementos monetarios. Y es por lo tanto un impuesto sobre la inflación que, se afirma, debe eliminarse.

Prescindiendo del aspecto político, de acuerdo al cual dicho impuesto no "ha tenido la bendición del Parlamento" y, por tanto, es antidemocrático, argumento carente de valor puesto que el legislador estableciendo que un dólar vale siempre un dólar, implícitamente ha fallado sobre todas las consecuencias correspondientes, sea en las relaciones entre particulares sea entre contribuyentes y Estado, el problema equitativo que es la base sobre la cual se solicita la corrección, no parece planteado de modo correcto.

Para plantear más correctamente el problema de las relaciones entre imposición e inflación en el plan equitativo es necesario partir de una premisa que generalmente parece aceptable: la inflación es un impuesto oculto que afecta de modo desigual, temporal o definitivamente, a ciertas rentas y a algunos patrimonios.

Siempre en el plano exclusivamente equitativo, aceptando esta premisa, no debe parecer extraño considerar a las cargas fiscales que se derivan de la pérdida de valor de la moneda, como una medida correctiva, aunque muy generalizada de sacrificio impuesto a ciertas clases a causa del impacto inflacionario. El mayor gravamen provocado por el sistema fiscal a causa de la inflación de los valores monetarios afecta, en realidad, a las rentas y a los patrimonios que por verse aumentados en términos monetarios no han soportado o han sufrido en menor medida el impacto inflacionario en comparación con las rentas y los patrimonios que han permanecido invariables en términos monetarios.

Dicho en otros términos, en presencia de un proceso inflacionario, que hipotéticamente eleve el nivel general de precios en un 100%, una renta de

1.000 que se adecúe al nuevo poder adquisitivo de la moneda aumentando a 2.000, conserva su valor real. Pero si permanecen estacionarias las tasas del impuesto progresivo, esta renta que hipotéticamente antes se gravaba con el 10% y ahora con el 14%, experimentará un aumento en el impuesto de 100 a 280 con una incidencia en términos monetarios de 180 y, en términos reales, de 90. Y esta incidencia (a menudo el contribuyente ante una inflación monetaria concentra su atención sobre la incidencia en términos monetarios en lugar de fijarse en los términos reales) constituye precisamente el llamado impuesto sobre la inflación, que da lugar a la crítica sobre la base del principio equitativo que fuera mencionada.

No hay duda de que, en términos reales, dicha renta sufra un mayor gravamen. Pero debemos tener presente, como se ha dicho, que tal renta adecuándose al nuevo valor de la moneda no ha sufrido el impuesto inflacionario, en tanto otras rentas no habiéndose adecuado al nuevo poder adquisitivo de la moneda no sufren esta incidencia fiscal pero reciben plenamente el impacto inflacionario.

De esta forma, la renta, originada en obligaciones emitidas antes de la inflación que permanece invariada en 1.000 y continúa pagando un impuesto de 100, si los precios se duplican sufre un impuesto inflacionario del 50% (la renta se reduce en términos reales a 500) aún cuando el gravamen fiscal en términos reales se reduce en proporción (50). Más aún, el valor capital se reduce irremediabilmente en términos reales.

En cambio, si las obligaciones de que hablamos, en previsión de la inflación, se emiten a una tasa formalmente más elevada, o son indexadas al nivel de los precios, por los motivos mencionados, no hay razón para eximir del impuesto a la parte del interés utilizada para hacer frente a la depreciación monetaria del patrimonio, ya que otros patrimonios son afectados por el impuesto inflacionario, o el impuesto afecta a la plusvalía estrictamente monetaria realizada.

De lo dicho anteriormente, se desprende que los cálculos generalmente efectuados para medir la entidad del gravamen del impuesto progresivo a imponer a los distintos estratos sociales, en presencia de una inflación dada, son ciertamente válidos en el ámbito de las premisas establecidas. Pero todo lo dicho no parece suficiente para ofrecer un cuadro completo del problema. Y, por lo tanto, no forma una guía plenamente válida para tomar una decisión racional acerca de la corrección de los parámetros fiscales. A este fin, sería necesario también conocer los tipos de renta y las categorías de renta que se adecúan más velozmente al cambio en el nivel monetario y que, por lo tanto, son susceptibles de soportar el gravamen fiscal en mayor medida. Y cuales rentas no se adecúan y, por lo tanto, sujetas al impuesto inflacionario, no deben ser sometidas a mayores gravámenes fiscales reales y propios.

El ajuste automático de los distintos parámetros del sistema tributario a los cambios en el poder de compra presenta no pocas dificultades.

En lo referente a la indexación del impuesto personal sobre la renta, se han sugerido distintos métodos.

El más sencillo consiste en conservar las tasas inmutables y multiplicar

los mínimos imponibles año a año, así como las sumas fijas a deducir y cada uno de los tramos de renta sobre los cuales se aplican las diversas tasas de impuesto establecidas por la ley de la depreciación monetaria, de acuerdo al coeficiente de inflación del año. De esta forma, los parámetros del impuesto se mantienen iguales en términos reales.

El problema más delicado cuando se adopta el método automático de indexación de los impuestos, es la selección de la medida de depreciación de la moneda. Todas las medidas relativas a la fluctuación en el valor de la moneda son, en efecto, muy aproximadas y pierden tanto más significado cuanto mayor sea el carácter de generalidad que se desea atribuir al índice. El índice que parece más adecuado para medir las variaciones en el poder de compra de la moneda poseída por las familias es ciertamente el índice de precios al consumidor o el índice del costo de la vida. Pero queda el problema de la elección del estrato social (sector económico y nivel de renta) cuya composición de consumo se toma en cuenta para el cálculo, puesto que los bienes que constituyen el presupuesto familiar varían según los casos.

Y ello tiene mayor importancia en un impuesto progresivo ya que el presupuesto familiar, sobre el cual deben basarse las incidencias del índice general de precios, de las clases más pobres es totalmente distinto del de las clases más ricas.

Las consideraciones ahora expuestas tienen validez en relación al impuesto progresivo pagado por las personas físicas, pero ofrecen distintas características en relación a la incidencia impositiva sobre la renta de las empresas. En esta hipótesis, el problema se hace más complejo porque los efectos distorsionantes del impuesto no los provoca la aplicación de tasas progresivas o el efecto de proporcionalidad del impuesto a tasa fija. Sin embargo, aquí la entidad de la renta no sufre distorsión a consecuencia de un conflicto entre imputación contable de los costos sobre base histórica y el valor corriente.

El problema más delicado en este procedimiento es el de la selección del índice del poder de compra. El índice de precios minoristas no tiene mucho significado para las empresas porque no refleja el precio de los bienes empleado por la empresa. En este caso parece preferible basarse sobre un índice de precios al por mayor o de materias primas, o de otro más adecuado al seguimiento del valor de los bienes instrumentales.

El problema se plantea en diferentes términos en relación a las actividades monetarias o numerarias expresadas en los balances de las sociedades, tal como los créditos otorgados a clientes, cuentas corrientes bancarias y títulos a renta fija, respecto a los bienes reales (inmuebles, maquinaria, almacén y títulos accionarios) propiedad de la empresa. Cuando hay una depreciación de la moneda, las actividades monetarias de la empresa sufren una depreciación en términos reales y, por lo tanto, hay una pérdida patrimonial en el marco de los límites en que el capital de la empresa se invierte en dichas actividades. Y al momento de la realización (cobranza de los créditos, etc.) dichas pérdidas, por el principio nominal de la moneda no son deducibles. Los bienes reales, en cambio, tienen un valor que "a grosso modo" sigue la depreciación monetaria y, por lo tanto, en el momento de su realización dan lugar a una plusvalía monetaria que es imponible en tanto se carga a la cuenta pérdidas

y ganancias de la empresa efectuada a finales del ejercicio y da lugar a un beneficio que, si se distribuye, cercena aún más el capital empresarial. El problema presenta algunas características técnicas en relación a los bienes no duraderos. En el caso de estos bienes la realización no tiene lugar al momento de la cesión del bien, sino que se desgastan con el tiempo. Desgaste que encuentra su contrapartida en la imputación de la cuota de amortización a reservar cada año a los costos del ejercicio. Y el fondo correspondiente, creado en el transcurso de los años, en el momento en que el bien debe ser sustituido, ya no es suficiente para readquirir el mismo bien, debido al aumento de su valor monetario. En este momento se pone de manifiesto la pérdida.

Por otra parte, dentro de los límites en que la empresa ha financiado la adquisición de actividades reales con deudas, encuentra en su presupuesto actividades monetarias no revaluables y, por consiguiente, en el momento de su reembolso obtiene un enriquecimiento real.

Si se desea mantener la integridad del capital en un período de inflación, la renta del ejercicio de una empresa podrá ser conocida solamente cuando su capital al final del ejercicio, expresado en moneda equivalente en el plan sustancial y económico, coincide con el inicial del mismo período. Sólo entonces el excedente podrá ser considerado un beneficio disponible e imponible.

En períodos de inestabilidad monetaria, la contabilidad convencional no puede conducir a estos resultados y se muestra inadecuada. Para medir el resultado del ejercicio de modo correcto es, por lo tanto, necesario efectuar una integración de los datos que surgen de la contabilidad convencional (basada sobre el costo histórico) y los que expresan un poder de compra constante.

Para conseguir dicho objetivo hay que revaluar las actividades no monetarias siguiendo uno de los caminos posibles: el del índice de depreciación monetaria (multiplicando las actividades no monetarias por el coeficiente de depreciación y sustituyendo este valor por el histórico), o el del valor de reemplazo o costo de sustitución (es decir, sustituyendo el costo histórico por el precio que se debería pagar para readquirir el bien en cuestión).

En lo referente al primer método encontramos que se vuelve a plantear la cuestión de la elección del número-índice más adecuado para reflejar el poder de compra de la moneda. Probablemente sea preferible referirse al número-índice de los precios al por mayor o al del costo de las materias primas. El segundo método tiene un alcance económico más importante y va más allá de la simple revaluación monetaria en tanto se propone mantener, íntegramente la capacidad de la empresa para producir la misma cantidad de bienes normalmente requeridos por el proceso productivo. Y, por consiguiente, incluye también la mayor cantidad de capital necesaria para continuar el proceso técnico, que requiere bienes instrumentales más perfeccionados que los sustituidos.

Prescindiendo de las distintas argumentaciones expuestas a favor de la revaluación de las actividades monetarias, encontramos que la plusvalía puesta de manifiesto no constituye renta disponible ni imponible. Y, por lo tanto, si la ley fiscal permite la revaluación de dichos bienes con exención de impuesto debe al mismo tiempo prohibir su distribución a particulares. Nótese que cuando se trata de un bien amortizable, si se procede a su revaluación es

necesario al mismo tiempo y en la misma medida efectuar la revaluación del correspondiente fondo de amortización ya acumulado.

El método a seguir, aceptando la revaluación no en base a los valores de reemplazo sino en base al índice de depreciación de la moneda, consiste en aplicar dicho coeficiente a todos los valores no numerarios, y el importe de la plusvalía monetaria que así se crea cargarlo al pasivo del presupuesto considerando como parte integral del capital social (y de las reservas).

Pero dado que las actividades no numerarias pueden haber sido financiadas con pasividades numerarias (no revaluables), la empresa después de la inflación puede haber obtenido un verdadero enriquecimiento patrimonial. Por lo tanto, a fin de evitar la exención de dichas plusvalías reales es necesario establecer un límite a la revaluación de cada una de las rentas. Cuando, dentro de los límites en que el fondo que resulte de la revaluación de las actividades (al neto, en su caso, de las pasividades no sujetas al principio nominal tal como las deudas en el extranjero o las obligaciones indexadas) y constituido por la suma de las plusvalías monetarias de dichas actividades, supere el valor del patrimonio neto de la empresa (capital y reservas propias) revaluado sobre la base del mismo coeficiente monetario, estas plusvalías que representan un enriquecimiento real, por lo menos para fines fiscales, deben gravarse como rentas. Desde el punto de vista económico, en efecto, en esta hipótesis la empresa ha obtenido un incremento efectivo en su patrimonio que puede distribuirse libremente sin afectar la eficiencia originaria de la empresa.

Pero si se considera el problema desde el punto de vista de la eficiencia económica, es necesario que la exención de impuestos de las ganancias meramente monetarias sea al mismo tiempo acompañada por una norma que prohíba la distribución de beneficios originados en la inflación (aún bajo forma de reservas anteriormente acumuladas). En efecto, si éstos se distribuyen, el patrimonio neto revaluado de la empresa no se mantiene íntegro, y desaparece el motivo sustancial por el que procede efectuar la revaluación del patrimonio con exención del impuesto.

Puede pensarse también en un procedimiento diferente. En vez de revaluar cada una de las rentas activas sobre la base del coeficiente de depreciación de la moneda y sobre esta base constituir el fondo de revaluación asimilable al capital y reservas, se puede efectuar la revaluación del patrimonio neto (capital más reservas propias) sobre la base del mismo coeficiente de depreciación monetaria. Y la plusvalía monetaria así obtenida podría distribuirse a juicio del empresario, dentro de los límites de su valor de mercado, entre los diversos bienes, lo que aumenta su valor en el balance. De este modo se garantiza la integridad del patrimonio neto real.

A dicha solución, ciertamente más razonable en el plano lógico que las anteriores, se opone un obstáculo de carácter concreto: la preocupación de que exista evasión fiscal. En efecto, al distribuir este fondo entre los diversos elementos activos, el empresario puede revaluar alguna actividad por un total superior a la depreciación monetaria en tanto mantiene las plusvalías reales exentas de impuesto (es decir procedería a efectuar una revaluación económica de algunas actividades). Y esto se aplica especialmente a la hipótesis en que la revaluación se concentre sobre los bienes que la empresa desee realizar a corto plazo, en tanto permanecen inmutables los valores históricos de los

bienes no destinados a la venta. La revaluación económica de las rentas podría admitirse, con exención de impuesto, sólo en la hipótesis en que los elementos activos no numerarios constituyan sólo una parte del patrimonio neto, invirtiéndose la otra parte en actividades numerarias. De este modo y solamente en esta hipótesis, se compensaría la pérdida patrimonial sufrida debido a las inversiones en actividades numerarias, con los incrementos patrimoniales efectivos obtenidos a través de la inversión en bienes reales.

Conviene recordar que el efecto más llamativo de la revaluación del activo en los balances, que se pone de relieve en la existencia del fondo que se deriva y es asimilable al capital, es el de una reducción en el capital de trabajo de la empresa para los años siguientes a la revaluación. Ello se desprende de modo evidente en particular en lo relativo a los bienes no duraderos y bienes en stock. Si los bienes no duraderos se revalúan, se observa que las correspondientes cuotas de amortización que deben ser reservadas anualmente aumentan y, siendo éstas deducibles de la renta bruta, la renta neta se contrae. Este es especialmente el caso cuando las disposiciones fiscales prevén una cuota de amortización mínima obligatoria; o sea, que si no se efectúa en el transcurso del año, se pierde definitivamente. Y lo mismo puede decirse con referencia al stock ya que en cuanto el costo de compra de las mercancías se revalúa, la diferencia respecto al precio de venta (beneficio de la empresa) se contrae. Por lo tanto, a una base imponible menor para fines fiscales también corresponde un menor beneficio en los resultados. Ello significa, en otras palabras, un aumento en la auto-financiación, con mayores posibilidades de desarrollo de la empresa o una menor exigencia de recurrir al mercado para procurarse los fondos líquidos por una parte, y una disminución del poder adquisitivo de los empresarios o de los accionistas a consecuencia de la reducción en la renta distribuida, con una correspondiente caída en la demanda global por la otra. Este efecto debe ser tomado en consideración, especialmente a la luz de una política restrictiva del crédito que puede ser adoptada por la Banca Central para contener la inflación, y debido al hecho de que en épocas de inflación al reducirse el valor real de las disponibilidades monetarias de las empresas, el recurso al crédito por parte de éstas generalmente se acentúa.

En el plano equitativo puede observarse que si se adopta el principio de la revaluación de los elementos patrimoniales de las empresas, se establece una discriminación entre las rentas de las empresas y otras que son propiedad de particulares (intereses, pensiones, etc.) que quedan gravadas por el impuesto inflacionario y cuyas plusvalías realizadas están sujetas al impuesto sobre la renta o al impuesto sobre ganancias de capital. Ello supondría por lo menos una imposición a destajo del fondo de revaluación para compensación monetaria de las empresas, que también se justifica en base a lo que se ha dicho anteriormente acerca del carácter complementario del impuesto en relación al impuesto inflacionario.

En vista de que una indexación automática y continua, aunque sólo sea a fines fiscales, conlleva complicaciones importantes en tanto la intermitente o discontinua basada en normas legislativas interviene a largo plazo, muchas legislaciones prefieren, para el mismo fin, introducir métodos alternativos en su ordenamiento que atenúan, aunque no eliminan, los inconvenientes expresados.

Recordemos brevemente algunas de estas medidas:

- Amortizaciones anticipadas que permiten constituir un fondo de amortización equivalente al costo de las instalaciones en un tiempo menor en comparación al de su vida económica y, por lo tanto, menos susceptible de sufrir la devaluación monetaria. Al mismo tiempo se aplaza el pago del impuesto sobre la renta.
- Valuación del stock con el método LIFO o de reserva permanente. Ambos métodos eliminan la imposición de la plusvalía en stock atribuible al aumento en los precios. El primer método lo logra menos perfectamente ya que la salvaguardia no es efectiva hasta el momento en que el stock se reduce. En ambos casos, el efecto cesa con la disolución de la empresa o con un cambio en la actividad de la empresa, con lo cual el stock existente de un producto dado debe sustituirse por el de otro producto.
- Aplazamiento del impuesto sobre las plusvalías realizadas en relación a bienes patrimoniales. Para este fin, la plusvalía obtenida a través de la venta del bien no se suma a la renta del año en que se ha devengado, sino que se acumula en un fondo pasivo del presupuesto. Dicho fondo debe destinarse a comprar un bien no duradero dentro de un cierto plazo y, a los solos efectos fiscales se considera como una amortización anticipada. Es decir, el valor amortizable del nuevo bien lo da el costo neto del monto del fondo. De esta forma, el impuesto se distribuye a través de todo el período en que la amortización tiene lugar. Ello resuelve esencialmente el problema de liquidez.
- Constitución de reservas exentas. En algunos países se permite destinar una parte de los beneficios, con exención de impuesto, a la constitución de un fondo de reserva, dentro de ciertos límites, con el objeto de mantener el capital intacto. La utilización de dicho fondo puede destinarse a cubrir la diferencia entre el costo histórico y el precio de readquisición de un bien no duradero cuando el fondo de amortización no sea suficiente para este fin.

El factor tiempo durante los procesos inflacionarios que favorece a los deudores de sumas numéricas puede tener notable importancia porque aumenta la tendencia del contribuyente a aplazar el momento del pago del impuesto en lo más posible. Y esto ya sea en vista de la posibilidad de pagar el impuesto con moneda depreciada, especialmente cuando el total correspondiente pueda ser invertido en un bien cuyo valor se adecúe rápidamente a los precios, o porque en estos procesos la tasa del interés corriente de mercado es notablemente alta, y, generalmente, supera el interés a pagar por morosidad fiscal.

Es posible efectuar una primera diferenciación entre los que ahonan el impuesto en el momento mismo en que se genera la renta y los que realizan la entrega al cierre del plazo establecido. El primer caso está presente cuando se aplica el principio del P.A.Y.E. que halla más frecuente aplicación en el campo de los trabajadores dependientes y de las rentas de capital puro, en cuyo caso el impuesto se descuenta total o parcialmente al momento del pago de los salarios, o en relación a las rentas de capital al momento del pago de los intereses o dividendos. El segundo caso es típico de la renta empresarial, en cuyo caso sólo es posible establecer su cantidad exacta después de haber transcurrido todo el ejercicio así como un tiempo adicional en el que se procede a la preparación del balance. Lo mismo se aplica al impuesto personal sobre

la renta global, cuyo importe en relación a cada una de las rentas y deducciones personales sólo puede saberse después de un año. Una medida que permite equilibrar los dos tipos de renta consiste en establecer que el contribuyente tenga la obligación de efectuar, en el año en que se genera la renta, una entrega a cuenta del impuesto a pagar por ese año calculada sobre la base de las previsiones que el contribuyente mismo efectúe a mediados del año en relación a su renta definitiva, o sobre la base de un porcentaje de la renta correspondiente al año anterior. Con la disposición de que se proceda al abono o al reembolso de la diferencia al momento en que se presente la declaración de rentas.

Pero aún en los casos en que se determine el impuesto después que haya transcurrido el año, a fin de evitar el proceso nocivo mencionado es necesario recaudarlo en una sola vez, posiblemente al momento de la declaración y, en todo caso, por cada aplazamiento otorgado deberá calcularse una tasa de interés que incluya además del interés corriente (por ejemplo del 5%), una tasa de depreciación monetaria adicional (por ejemplo del 10%) en un total que incluya ambas tasas (15%).