

HUMANITAS

ANUARIO DEL CENTRO DE ESTUDIOS HUMANISTICOS

23



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

1990

Desde luego, resultará del mayor interés el conocer las conclusiones a las que llegue el mencionado debate moral, el que constituye una autorizada reprobación acerca del empleo de la fuerza nuclear en los conflictos entre naciones, conclusiones que, por otra parte, servirán de fundamento a nuevas perspectivas de paz que pueden derivar en una nueva toma de conciencia universal, no solamente en lo moral, que es de trascendente importancia, sino también en lo político. Siendo de desearse que vaya en aumento el alzamiento de la conciencia nuclear; que los pueblos del mundo conozcan con precisión cuáles son los peligros mortales que constituyen las armas atómicas para pasar del conocimiento a la acción; que todos los hombres de todas las latitudes, condenen y proscriban tales armas, así como la carrera armamentista y que desaparezcan las ideas y planes para su empleo, de la mente y de los arsenales de aquellos que tienen la grave responsabilidad que trasciende a las actuales generaciones y a las futuras, de conducir a sus pueblos, no a la muerte, sino a una vida pacífica en donde florezca el amor y no el odio y se apliquen aquellas hondas palabras de: ¡Miráos como hermanos!

ALGUNOS EFECTOS ECONÓMICOS DE LA INFLACIÓN SOBRE LOS INGRESOS DE LAS EMPRESAS Y SOBRE LA ESTRUCTURA TRIBUTARIA

DAVID G. DAVIES
Duke University

Traducción de: Jesús A. López Heredia

INFLACIÓN Y LOS IMPUESTOS A LAS EMPRESAS

INTRODUCCIÓN

PARA ENTENDER LOS EFECTOS DE LA INFLACIÓN sobre las empresas es necesario comprender el impacto de las prácticas tradicionales de contabilidad en conjunción con la ley impositiva sobre el ingreso de la empresa.¹ La inflación cambia los precios de los bienes que una empresa compra y vende, afectando de esta manera sus costos, ingreso, y su base gravable efectiva. Además, el uso del método de costo histórico en la contabilidad convencional tiene un impacto muy importante sobre las responsabilidades fiscales de las empresas.

Existe un acuerdo casi universal de que el método contable de costo histórico aumenta en forma significativa las utilidades nominales durante períodos inflacionarios. Las utilidades nominales son más elevadas de lo que en realidad serían si los costos y los ingresos de las empresas fueran expresados en precios constantes similares.²

Martin Feldstein ha descubierto que las tasas efectivas de tributación sobre varios tipos de ingresos de capital aumentaron substancialmente durante la década inflacionaria de los 70s. La razón no se debió al incremento oficial de

1 La más completa descripción y análisis de la relación entre inflación y el sector negocios está contenida en Commonwealth of Australia, Committee of Inquiry into Inflation and Taxation (Chairman: Professor R. L. Mathews), *Inflation and Taxation*, Canberra May, 1975.

2 Veá *ibid.*, p. 338.

tasas impositivas, sino al cálculo erróneo de los ingresos del capital.³ Este cálculo erróneo en períodos inflacionarios se debe a dos características principales de la ley impositiva de los Estados Unidos: los permisos de depreciación de equipo y edificios permitidos por el gobierno están basados en costos originales o históricos del capital, en lugar de costos corrientes de reposición y los inventarios son valuados a precios nominales o sobre la base de utilidades declaradas que se incrementan por esta práctica y que son sujetos del impuesto al ingreso de las empresas.

PERMISOS DE DEPRECIACIÓN

El gobierno permite a las empresas deducir de su ingreso las bonificaciones por desgaste de planta y equipo en el cómputo de sus obligaciones fiscales. La ley ordena que estas deducciones sean en base no sólo al costo original, sino también en las expectativas de vida del capital. Las reglas del Internal Revenue Service (la institución oficial de recaudación tributaria en los Estados Unidos) permiten, en realidad, un período impositivo más corto que el de la duración misma de los bienes de capital. Consecuentemente, cuando no hay inflación la empresa puede realizar una ganancia neta en el valor presente de su flujo de capital efectivo. Por otro lado, cuando el nivel general de precios está creciendo, las bonificaciones por desgaste de planta y equipo que son basadas en costos históricos en lugar de costos de sustitución subvalúan el valor real del capital depreciable.

Mientras mayor es la tasa de inflación, menor es el valor real presente de las bonificaciones impositivas. Si, por ejemplo, la tasa de inflación es 8 por ciento, se le permite a la empresa deducir sólo el 82 por ciento del valor de reposición del equipo de capital con una duración oficial de 10 años, y sólo 53 por ciento en el caso de edificios con expectativas de vida de 30 años. El cuadro 1 muestra otras alternativas.

Los cuadros 2 y 3 presentan un panorama diferente del problema y también ilustran, dramáticamente, la relación entre inflación y permisos de depreciación y su impacto sobre el ingreso gravable de las empresas, las corrientes netas de capital y la tasa interna de retorno. En ambos cuadros se asume que la empresa está considerando la compra de equipo de capital con valor de \$300,000 y con expectativas de vida de cinco años. Los empresarios calculan y predicen que la corriente de ingresos después del gravamen tendrá un promedio de aproximadamente \$100,000 por año. Por simplicidad se asume que los impuestos a la empresa son de 50 por ciento.

³ Martin Feldstein, "Adjusting Tax Rules for Inflation-Capital Gains and Capital Income," *Tax Review*, January, 1979, p. 57.

El cuadro 2 es similar al cuadro 1 en todo excepto que la tasa de inflación es ahora de 10 por ciento. Esta diferencia afecta los cálculos de la tasa de retorno de la inversión en la medida que aumenta el valor nominal de los recibos (columna 2) y disminuye la corriente efectiva real después del impuesto (columna 6). De crucial importancia es el hecho de que los \$200,000 por año que se permiten para depreciación permanecen sin cambio a medida que los precios aumentan. Como resultado, el ingreso gravable y las obligaciones fiscales aumentan más rápidamente que la inflación sin cuando los ingresos previos al pago de impuestos aumentan en proporción a las tasas

CUADRO 1

El Valor Presente de Permisos Oficiales de Depreciación Directa Relativo al Valor Presente de Depreciación Ajustados al Nivel de Precios.

TASA DE INFLACION	EQUIPO (10 AÑOS)*	EDIFICIOS (30 AÑOS)*
0%	108%	111%
2	100	88
4	93	73
6	87	61
8	82	53

* Tiempo estimado de vida establecido por la ley. Las estimaciones en el cuadro son el producto de dividir el valor presente de los permisos oficiales entre sus diferentes alternativas ajustadas al nivel de precios. La tasa real de descuento después del impuesto es de 3 por ciento. FUENTE: Basado en Richard Kopcke, "Are Stocks a Bargain?" *New England Economic Review*, May/June 1979, artículo citado Marcallo Errack, "inflation and Stock Values, Is Our Tax Structure the Villain?," *Quarterly Review*, Federal Reserve Bank of New York, Winter 1980-81, p. 7.

El cuadro 3 es similar al cuadro 2 en todo excepto que la tasa de inflación es ahora de 10 por ciento. Esta diferencia afecta los cálculos de la tasa de retorno de la inversión en la medida que aumenta el valor nominal de los recibos (columna 2), y disminuye la corriente efectiva real después del impuesto (columna 6). De crucial importancia es el hecho de que los \$600,000 por año que se permiten para depreciación permanecen sin cambio a medida que los precios aumentan. Como resultado, el ingreso gravable y las obligaciones fiscales aumentan más rápidamente que la inflación aún cuando los ingresos previos al pago de impuestos aumentan en proporción a las tasas inflacionarias. Consecuentemente, el poder de compra real de las corrientes de ingreso neto disminuye y su reducción es reflejada en el descenso de la tasa de retorno de 10.4 por ciento a 6.9 por ciento en el ejemplo con inflación cero.

Comparando los dos casos, es claro que la política gubernamental que prohíbe ajustes de depreciación provoca que el valor presente de futuras deducciones reales de depreciación disminuyan, y que el costo CUADRO 2,3 neto de inversión en planta y equipo de la empresa aumente. Siguiendo los requisitos del Treasury Department de usar el método de costo histórico para cálculos de depreciación no sólo reduce la tasa de retorno de la empresa, sino que también aumenta la incertidumbre debido a que la tendencia de la inflación futura no puede ser predecida. Consecuentemente, los futuros permisos de depreciación, ingreso gravable, responsabilidades fiscales, y las corrientes de ingreso neto se convierten en actividades inciertas. Otras cosas igual, el criterio obsoleto usado por el gobierno para efectos de depreciación aunados a su política implícitamente en favor de la inflación, tendrán efectos adversos sobre el comportamiento de la inversión, la relación capital-trabajo, los salarios reales, y el crecimiento del PNB y el ingreso real per capita.

UTILIDADES ORIGINADAS POR LA VENTA DE INVENTARIOS

Bajo la ley impositiva de los Estados Unidos, las utilidades derivadas de la venta de inventarios de las empresas están incluidas en el ingreso gravable. Estas utilidades pueden surgir por dos razones. Si hay un cambio *relativo* en precios favoreciendo a una empresa específica, el valor real de sus existencias se ha incrementado. Si, por otro lado, hay un aumento en el nivel general de precios, entonces el incremento en el valor inflado es sujeto del impuesto.

Las empresas que practican el método contable LIFO típicamente manifiestan pequeñas utilidades de inventarios. Por el contrario, con el método más tradicional de FIFO, la mercancía con más tiempo en almacén es considerada como la primera en ser vendida. Como el tiempo transcurrido para determinados artículos de inventario es menor bajo el método LIFO, el sistema FIFO produce utilidades nominales más altas en períodos inflacionarios; y mientras más rápido sea el proceso inflacionario, más elevadas son las utilidades declaradas.

Dado este fuerte incentivo para adoptar el método contable LIFO, es un hecho bastante notable el que una mayor proporción de los inventarios en Estados Unidos sea todavía calculada sobre la base del sistema FIFO, aun después de década y media de considerable inflación. En un ambiente de aumentos generales de precios, los cambios en los sistemas contables FIFO-LIFO provocarían que algunas utilidades de utilidad netas y algunas utilidades de ingreso gravable se pierdan a través de la inflación.

CUADRO 2

Depreciación Ingreso Gravable, y Flujos de Capital con Inflación Cero.

(1) FINAL DEL AÑO	(2) RECIBOS DE CAPITAL NETO	(3) RECIBOS DE CAPITAL EXENTO*	(4) INGRESO GRAVABLE**	(5) IMPUESTOS PAGADOS***	(6) FLUJO DE CAPITAL NETO****
1	\$100,000	\$60,000	\$40,000	\$20,000	\$80,000
2	100,000	60,000	40,000	20,000	80,000
3	100,000	60,000	40,000	20,000	80,000
4	100,000	60,000	40,000	20,000	80,000
5	100,000	60,000	40,000	20,000	80,000

NOTAS:

*Deducción para depreciación en forma de capital efectivo pero sin reclamación inmediata.

**Columna (2) menos columna (3)

***Columna (4) multiplicada por la tasa impositiva de 50 por ciento que se ha asumido.

****Columna (2) menos columna (5).

FUENTE: John A. Tatom y James E. Turley, "inflation and Taxes: Disincentives for Capital Formation," Review, Federal Reserve Bank of St. Louis, January 1978, p. 3.

El cuadro 3 es similar al cuadro 2 en todo excepto que la tasa de inflación es ahora de 10 por ciento. Esta diferencia afecta los cálculos de la tasa de retorno de la inversión en la medida que aumenta el valor nominal de los recibos (columna 2), y disminuye la carga de impuestos real después del impuesto (columna 5). De crucial importancia es el hecho de que los \$600,000 por año que se permiten para depreciación se ven un cambio a medida que los precios aumentan. Como resultado, el impuesto sobre utilidades netas es menor.

CUADRO 3

Depreciación, Ingreso Gravable, y Flujos de Capital con inflación de 10 por ciento.

(1) FINAL DEL AÑO	(2) RECIBOS DE CAPITAL NETO*	(3) RECIBOS DE CAPITAL EXENTO**	(4) INGRESO GRAVABLE***	(5) IMPUESTOS PAGADOS ****	(6) FLUJO DE CAPITAL NETO*****
1	\$110,000	\$60,000	\$50,000	\$25,000	\$77,273
2	121,000	60,000	61,000	30,500	74,793
3	133,100	60,000	73,1000	36,550	72,539
4	146,410	60,000	86,410	43,205	70,490
5	161,051	60,000	101,054	50,526	68,628

NOTAS

*Esta columna es igual a los recibos de efectivo en el Cuadro 1 ajustados por el 10 por ciento de la tasa de inflación, compuesta anualmente.

**Deducción para depreciación en forma de capital efectivo pero sin reclamación inmediata.

***Columna (2) menos columna (3).

****Columna (4) multiplicada por la tasa impositiva de 50 por ciento que se ha asumido.

*****Columna (2) menos columna (3), pero ajustada por el 10 por ciento de la tasa de inflación, compuesta al año.

FUENTE: Tatom y Turley, p. 5.

Las empresas que practican el método gravable LIFO típicamente manifiestan pequeñas utilidades de inventarios. Al contrario, con el método más tradicional de FIFO, la mercancía que más tiempo en almacén es considerada como la primera en ser vendida. Como el tiempo transcurrido para determinados artículos de inventario es menor bajo el método LIFO, el sistema FIFO produce utilidades nominales más altas en períodos inflacionarios y mientras más rápido sea el proceso inflacionario, más elevadas son las utilidades declaradas.

Dado este fuerte incentivo para adoptar el método contable LIFO, es un hecho bastante notable el que una mayor proporción de los inventarios en Estados Unidos sea todavía calculada sobre la base del sistema FIFO, aún después de década y media de considerable inflación. En un ambiente de aumentos generales de precios, los cambios en los sistemas contables FIFO-LIFO provocarán que disminuyan las declaraciones de utilidades netas ya ajustadas por la inflación tenderán a crecer. A pesar de las prácticas contables usadas, el impuesto sobre utilidades infladas (o lo que se ha dado por llamar utilidades espurias de inventario⁴) es un impuesto sobre el capital y tiene un efecto depresivo sobre la inversión en inventarios.

ALGUNOS EFECTOS ECONÓMICOS DE LA INFLACIÓN

El mercado de fondos de inversión

Como se demostró en los cuadros 2 y 3 y en sus respectivos argumentos, el proceso de la inflación aunado a la presente ley de impuestos reduce la tasa neta de retorno de planta y equipo. Estos factores deprimen la demanda de nuevas inversiones de las empresas. Es decir, para cualquier mercado real de tasas de retorno, las empresas desearán menos fondos de inversión que en períodos previos.

Al mismo tiempo, el aumento en el nivel general de precios aunado a la tributación inflacionaria ejercen también un efecto adverso en la adquisición de fondos para la formación de capital. En dos estudios separados, Tatom y Turley y Feldstein, Green, y Sheshinski⁵ muestran que los gravámenes sobre el ingreso derivado del capital están basados sobre tasas nominales en lugar de tasas reales de retorno.⁶ La inflación aumenta los impuestos personales vía el incremento en la base gravable la cual está determinada por la naturaleza progresiva de la estructura del impuesto al ingreso personal. Por otra parte, este mismo proceso origina un desplazamiento en los niveles impositivos por lo que las personas son trasladadas a tasas impositivas más altas aún cuando su ingreso real permanece constante.

⁴ T. Nicolaus Tideman y Donald P. Tucker, "The Tax Treatment of Business Profits under Inflationary Conditions," en Henry J. Aaron, (ed.), *Inflation and the Income Tax*, Brookings Institution, Washington, 1976, p. 43.

⁵ John Tatom y James E. Turley, "Inflation and Taxes: Disincentives for Capital Formation," *Review*, Federal Reserve Bank of St. Louis, January 1978, pp. 5-8, y Martin Feldstein, Jerry Green, y Eytan Sheshinski, "Inflation and taxes in a Growing Economy with Debt and Equity Finance," *Journal of Political Economy*, April 1978, Parte 2, pp. 553-570.

⁶ Veá Ewald Nowotny, "Inflation and Taxation: Reviewing the Macro-economic Issues," *Journal of Economic Literature*, Septiembre 1980, pp. 1031-2.

Estas características del sistema reducen el ingreso real de aquellos que obtienen sus fondos de fuentes de capital. En consecuencia, los individuos que ofrecen financiamientos en capital o por medio de la compra de bonos deben ser compensados por cualquier pérdida anticipada en el ingreso real. Al mismo tiempo, los autores mencionados anteriormente han demostrado que esta compensación requerirá una tasa real de retorno más alta que la del período anterior a la inflación. El efecto de precios crecientes aunado a los impuestos al ingreso derivado de inversiones es de reducir la oferta de fondos de inversión.⁷ El nuevo equilibrio de mercado de la tasa real de retorno estará determinado por las formas y magnitudes de los cambios en la demanda y oferta de fondos de inversión, pero debido a que la oferta y la demanda disminuyen, la cantidad de formación de capital es reducida consecuentemente. El análisis de equilibrio parcial conduce a la secuencia usual de eventos que implica una reducción en la inversión con una caída concomitante en la relación capital-trabajo y salarios reales.

Un método de equilibrio general requeriría la investigación de la distribución de los fondos fiscales obtenidos de los ingresos del capital. El gasto público sobre proyectos de inversión neutralizaría el descenso de los salarios reales y del desarrollo económico.⁸ Si los recursos tributarios fueran usados principalmente para redistribuir el ingreso, habría muy poca atenuación de los efectos depresivos sobre la formación de capital y el crecimiento de los ingresos reales.

El impacto de la inflación y los impuestos sobre acciones

Marcelle Arak ha analizado el efecto de cambios de la tasa esperada de inflación sobre el valor de las acciones. Arak advierte cómo la inflación reduce el ingreso neto de los accionistas como resultado de que los impuestos son cargados sobre las ganancias nominales de capital, utilidades nominales de inventarios, y sobre el ingreso nominal de las empresas (debido a la reducción en el valor real de los permisos de depreciación). Lo que equilibra estos factores es el efecto positivo sobre el ingreso de las empresas y el valor de la firma a consecuencia de que el aumento general de precios reduce el valor real de las deudas de la empresa.⁹

Los cálculos de Arak, basados en un supuesto aumento de 4 por ciento en la tasa esperada de inflación revelan lo siguiente: el impuesto sobre las utilidades derivadas de la venta de inventarios causa una reducción de 5.4 por ciento en el valor de las acciones; el impuesto sobre ganancias de capital provoca una reducción adicional de 5.3 por ciento en el capital invertido, y

7 Taton y Turley son especialmente claros sobre este punto. Vea pp.6-7.

8 Se debe notar que los proyectos del gobierno tienen regularmente bajas tasas de retorno.

9 Arak, p. 5.

la disminución más grande es originada por el impuesto a los permisos de depreciación calculados erróneamente. El efecto de la inflación y el reglamento fiscal sobre los débitos es responsable de un incremento de 4.8 por ciento en el valor del capital de las empresas. El impacto neto de estos cuatro factores revela una reducción de 16.8 por ciento en el valor de las acciones.¹⁰

Según estimaciones de Arak, la tasa esperada de inflación en los Estados Unidos en la década de los 70s fue de 6 por ciento; y agrega que esta cantidad junto con la estructura impositiva causaron una reducción de 25 por ciento en el precio de las acciones.¹¹

LA INFLACIÓN Y EL PROBLEMA DE NEUTRALIDAD Y LA RELACIÓN DÉFICIT-CAPITAL

Un aumento general de precios presenta la tendencia a disminuir el valor real de la deuda porque puede ser reembolsado con dinero que se ha depreciado en valor. Esto alentaría a las empresas a satisfacer una proporción más grande de sus requerimientos de capital vía préstamos. Además, mientras las tasas nominales de interés se incrementan durante la inflación, la ley impositiva considera al interés como un gasto deducible antes de calcular el ingreso gravable en tanto que los dividendos son gravados completamente. Es probable que los costos netos de interés de las empresas se reducirán creando así un incentivo para que la empresa emita menos acciones y aumente su capital a través de financiamientos deficitarios.¹² Alan Auerbach ha demostrado de una manera formal que el efecto probable de la inflación es de hacer el valor líquido una fuente de fondos más cara y la deuda más barata.¹³

En cuanto a la falta de neutralidad de la inflación y de los impuestos, es muy probable que se afecten tanto la composición de la cartera como las proporciones del valor líquido de las acciones. La inclinación de la empresa hacia el endeudamiento es ineficiente porque el riesgo es distribuido entre accionistas y portadores de bonos de manera diferente a la que sería en el caso de que la presente estructura de impuestos no existiera. Además, como se notó anteriormente la política impositiva que exenta intereses y grava utilidades no sólo incrementa la emisión indiscriminada de bonos sino que también aumenta el riesgo de que la empresa quiebre.¹⁴

10 *Ibid.*, p. 7.

11 *Ibid.*

12 Tideman y Tucker, pp. 37-8.

13 Alan J. Auerbach, "Inflation and the Tax Treatment of Firm Behavior," *The American Economic Review*, May 1981, p. 38.

14 Tideman y Tucker, p. 38.

DISTORSIONES IMPOSITIVAS INDUCIDAS POR LA INFLACIÓN Y LA
TASA DE RETORNO REQUERIDA

Debido a que la inversión difiere en durabilidad, y, por tanto en patrones de depreciación, la inflación deforma el ingreso de la empresa. La inflación aunada a la tributación distorsiona e incrementa la tasa requerida de retorno del capital. T. Nicolaus Tideman y Donald P. Tucker han hecho un detallado estudio en el que sitúan diferentes tasas de inflación. Después examinan el impacto inflación-tributación sobre diferentes tipos de inversión que van desde inventarios y equipo hasta inmuebles de bastante duración.¹⁵

Estos autores han descubierto que aún si no hubiera un aumento en el nivel general de precios la estructura tributaria de los Estados Unidos afectaría distintamente las tasas reales de retorno del capital. La inflación exagera esta falta de neutralidad en el sistema impositivo aunque sorprendentemente, algunas desigualdades en las tasas de retorno entre diferentes tipos de inversión son incrementadas.¹⁶ Estas desigualdades implican una distorsión substancial en la distribución de capital entre empresas alternativas, industrias, y otros sectores de la economía.¹⁷

OTROS EFECTOS COMPARTIDOS DE INFLACIÓN Y TRIBUTACIÓN

Los precios crecientes y la estructura impositiva obsoleta de los Estados Unidos provoca una mala distribución de trabajo y capital en la economía. Esta ineficiencia inducida ocurre porque el costo del trabajo expresado en precios corrientes deducidos de recibos presentes en el cálculo del ingreso gravable, pero el costo de planta, equipo, y, en muchos casos los inventarios son deducidos solamente si se usa el método de costo original en lugar del de costo de sustitución. Como se notó previamente, el uso del costo histórico antes del incremento en precios no permite descontar completamente los gastos incurridos en la reposición de planta equipo subvalúa costos verdaderos y sobrevalúa el ingreso de tal manera que el impuesto a la empresa se convierte en una carga contra el capital. Esta inclinación en contra de la inversión contribuye a que las empresas utilicen relativamente más trabajo y menos capital. Las referencias previas han sugerido la importancia de la relación capital-trabajo al crecimiento del PNB y al ingreso real per capita. En la década de los 1970s una combinación singular de circunstancias condujo a la reducción de esa relación. Crecientes cambios sociales fomentaron la entrada sin precedentes de grandes cantidades de mujeres en el mercado de

15 *Ibid.*, p. 40.

16 *Ibid.*

17 Martin Feldstein y Laurence Summers, "Inflation and the Taxation of Capital Income in the Corporate Sector," *National Tax Journal*, December 1979, pp. 460-8.

trabajo. La tasa de participación de la fuerza de trabajo femenina se incrementó de 43.3 por ciento en 1970 a 51.6 por ciento en 1980. Además, el grupo de individuos nacidos durante el periodo de mayor índice de natalidad después de la Segunda Guerra Mundial entraron al mercado de trabajo. La fuerza de trabajo creció aproximadamente de 83 a 105 millones durante la década de los 70s.

Al mismo tiempo, la inflación en el sector gobierno y la política impositiva fomentaron la sustitución de trabajo por capital. El resultado de todas y cada una de estas fuerzas fue el de reducir la relación trabajo-capital creando con esto que los trabajadores fueran menos productivos puesto que tenían menos capital para trabajar. Las estadísticas muestran una marcada reducción en productividad durante esa década.

Otra interesante circunstancia engendrada por la relación inflación-tributación es la creación de incentivos para la fusión de dos o más empresas. Beneficios tributarios son disponibles cuando el nivel general de precios aumenta y las prácticas contables de las empresas han causado que el valor de sus dólares, y no el valor de reposición de inventarios, aumente considerablemente. Si la firma planea liquidar una porción substancial de sus mercancías en almacén, la mayor utilidad derivada de la diferencia entre precios corrientes y precios anteriores a la inflación hará que la firma sea sujeta a mayores impuestos.¹⁸

Una segunda firma puede ser inducida a comprar la empresa que planea liquidación de inventario. A la firma compradora se le permite que valúe los inventarios a precios corrientes para incurrir así en obligaciones fiscales mucho menores que la empresa en liquidación. Además, la empresa en liquidación no paga impuestos sobre las utilidades provenientes de la venta de sus existencias. Sin embargo, cualquier ganancia de los accionistas de la empresa en liquidación serán gravados con la tasa impositiva sobre ganancias de capital a largo plazo.¹⁹

Una fuerza más sutil para inducir a la fusión de empresas y a una mayor concentración industrial se hace más evidente cuando se analiza el efecto combinado de altas tasas marginales de tributación y la inflación. Entre 1973 y 1978 se estimó que este efecto combinado representó 132 por ciento, seguramente el más alto nivel impositivo federal. En conjunto, la aplicación de tales tasas causó el retiro de aproximadamente 6 millones de inversionistas del mercado de valores, y como resultado, el valor de las acciones de muchas empresas fue realmente menor que su valor en libros.²⁰

Esta discrepancia en el valor fomentó que muchos empresarios siguieran la política de comprar equipo e inmuebles de firmas cuyo valor líquido haya

18 Tideman y Tucker, pp. 41-2.

19 *Ibid.*

20 George Gilder, *Wealth and Poverty*, Basic Books, New York, 1981, p. 176.

estado temporalmente por abajo del costo real de reposición de sus activos de capital. El riesgo, tiempo, y costo de erigir capital nuevo podrían ser evitados mediante la compra de los activos de los millones de propietarios que posteriormente se tornarían a refugios fiscales y a la colección de obras de arte, oro, diamantes y francos Suizos.²¹

Otro efecto distorsionador de la relación inflación-tributación debe ser mencionado. Este efecto surge en empresas que usan el procedimiento contable LIFO en lugar de FIFO. A diferencia del método FIFO, los inventarios no manifiestan prácticamente ganancias inflacionarias cuando el método LIFO es usado por la empresa. Sin embargo, la empresa es gravada sobre la diferencia entre los costos de reposición de sus activos depreciables y el permiso oficial para deducir el desgaste de planta y equipo, permiso que es valuado a costos originales o anteriores a la inflación. El efecto de la inflación aunado a la ley impositiva es de influenciar a la empresa para que mantenga mayor cantidad de inventarios y use menos capital que si fuera el caso de una economía con precios estables.²²

INFLACIÓN Y TASAS EFECTIVAS DE TRIBUTACIÓN SOBRE INGRESOS DE CAPITAL

Es posible medir empíricamente el impacto del cálculo erróneo del ingreso ocasionado por la inflación y por el uso del costo histórico en los procedimientos contables sobre las tasas efectivas de tributación. Usando datos oficiales del Bureau of Economic Analysis del Department of Commerce de los Estados Unidos, el periódico *The Wall Street Journal* demostró la forma en que la inflación incrementó substancialmente las utilidades actuales declaradas y las tasas reales efectivas ajustadas por la inflación entre las obligaciones fiscales de la empresa.

Las obligaciones fiscales sobre las utilidades de las empresas a nivel federal, estatal, y local igualaron \$52.4 billones en 1974, y la estimación realizada por el Department of Commerce de la utilidades de las empresas ajustadas por la inflación en el mismo año fue de \$54.8 billones. Las divisiones de estas cantidades resulta en una tasa efectiva impositiva de 96 por ciento.²³ Los datos del cuadro 4 revelan que las tasas efectivas impositivas de las empresas aumentaron de 54 por ciento en 1968 a 96 por ciento en 1974, año en que la inflación alcanzó su punto más alto durante el período analizado.²⁴ En este punto es pertinente señalar que existe una correlación positiva entre el índice de precios al consumidor y las tasas reales impositivas.

21 *Ibid.*

22 Tideman y Tucker, p. 35.

23 "Effective Tax Rates," *The Wall Street Journal*, Agosto 30, 1979, p. 18.

24 "Truth in Taxation," *The Wall Street Journal*, Agosto 23, 1979, p. 22.

CUADRO 4
Inflación y las tasas Efectivas del Impuesto al Ingreso de las Empresas

AÑO	INCREMENTO EN EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR	TASA EFECTIVA DEL IMPUESTO	TASA OFICIAL DEL IMPUESTO
1968	4.7%	54%	48%
1969	6.1	60	48
1970	5.5	65	48
1971	3.4	62	48
1972	3.4	58	48
1973	8.8	64	48
1974	12.2	96	48
1975	7.0	73	48
1976	4.8	67	48
1977	6.8	66	48

FUENTE: "Truth in Taxation," *The Wall Street Journal*, August 23, 1979, p. 22.rr

Tideman y Tucker han analizado datos del Department of the Treasury sobre una muestra representativa de hojas de balance y declaraciones de ingreso de las empresas en un esfuerzo para estimar en qué proporción son infladas las obligaciones de las empresas a consecuencia de precios crecientes y de prácticas contables actuales. Su análisis muestra que las obligaciones tributarias serían substancialmente menores si se permitieran ajustes por la inflación. Si se asume una tasa constante de inflación de 10 por ciento, el exceso de pago de impuestos de todas las industrias no financieras fue de 25 por ciento.²⁵

En un estudio hecho en 1980, Price Waterhouse analizó el efecto de ajustar inventarios y depreciación sobre ventas, dividendos, beneficio neto de activos, sueldos, y precio de acciones en 157 compañías industriales grandes y 58 empresas que incluyen financieras, ventas al menudeo, transportación y servicios; todas ellas seleccionadas del directorio de la revista Fortune. Empresas que presentaron pérdidas fueron excluidas. El reporte utilizó los nuevos procedimientos contables para períodos inflacionarios promulgados por el Financial Accounting Standards Board.²⁶

Bajo estas reglas aprobadas recientemente, las empresas calculan el efecto de precios crecientes mediante el uso de dos procedimientos diferentes. El método de dólares constantes usa el índice de precios al consumidor para permitir cambios nominales en los inventarios y costos de depreciación. El procedimiento de costo actual evita el uso del ajuste generalizado provisto por el índice de precios al consumidor y en su lugar ajusta la fluctuación de precios de activos específicos que la empresa realmente posee.²⁷

En términos generales, las conclusiones de dicho reporte fueron reveladoras y alarmante. Las utilidades ya ajustadas por la inflación en la mayoría de las industrias analizadas fluctuaron de 40 a 70 por ciento, porcentaje menor al observado en las utilidades declaradas—estas últimas basadas en prácticas contables de costo histórico. El ingreso de dólares constantes en el grupo de empresas de transportes igualó al 56 por ciento de utilidades declaradas; en el caso de servicios domésticos fue de sólo 31 por ciento. Los cálculos de tasas reales impositivas revelan cargas que están de 15 a 25 puntos de porcentaje más alto que las tasas oficiales.

²⁵ Tideman y Tucker, pp. 48-54.

²⁶ Price Waterhouse and Company, *Disclosure of the Effects of Inflation: an Analysis, Financial Reporting and Changing Prices*, New York, May 1980, p. 25. Vea también "The Closest Look Yet at Inflation's Corporate Toll," *Business Week*, Junio 16, 1980, pp. 148-9.

²⁷ *Disclosure of the Effects of Inflation: An Analysis*, p. 1.

Algunas industrias están pagando el doble de dividendos que los manifestados en las cantidades nominales y declaradas. El pago de dividendos a los minoristas es equivalente al 300 por ciento de las utilidades que han sido ajustadas por precios crecientes, y respecto a servicios domésticos es de 500 por ciento.²⁸ Efectivamente, estas dos industrias están pagando dividendos fuera de su propio capital, y la reducción substancial en el precio de sus acciones refleja lo viciado de este comportamiento.

Como podría esperarse de este tipo de datos, las tasas reales de retorno están generalmente de 30 a 50 por ciento por debajo de su valor cuya distorsión ha sido originada por el uso del costo histórico contable. Una excepción a este patrón son las compañías financieras que no tienen inventarios y muy poco capital fijo que depreciar. Para este grupo, los procedimientos contables de costo histórico o de dólares constantes producen virtualmente las mismas tasas de retorno de 14 y 13 por ciento. En el caso del método de ajuste de costo presente no hubo datos que fueran proporcionados. Un hecho más característico es el del sector transportes cuyas tasas de retorno son de 16.5 y 2 por ciento respectivamente.²⁹ El cuadro 5 presenta un resumen de los resultados de Price Waterhouse.

Feldstein y Summers por su parte, han hecho una examinación más detallada de los efectos de la tributación inflacionaria sobre el sector empresarial. Su estudio es notable por dos mayores contribuciones. La primera es el tratamiento completo de todos los ingresos de capital generados por el sector empresarial. Además de las cargas fiscales de las utilidades de las empresas, Feldstein y Summers estudian el efecto de los impuestos sobre el ingreso percibido por los proveedores de capital de las empresas.³⁰

Su segunda contribución es el tratamiento explícito de los débitos de las empresas. Los autores señalan que se ha implicado en la literatura que el ahorro en impuestos a las empresas cuyo origen proviene de la exclusión de ganancias reales sobre la deuda emitida por compañías durante períodos inflacionarios es suficiente para compensar los impuestos extra que son ocasionados por la medición errónea del ingreso, depreciación, y utilidades de los inventarios.³¹ Para obtener una respuesta empírica y confiable sobre este tema, Feldstein y Summers rastrearon el ingreso creado por compañías a través de sus últimos recipientes y encontraron que el exceso del impuesto inflado pagado sobre intereses recibidos por individuos y financieras de los deudores fue un poco mayor que el ahorro tributario de las empresas

²⁸ *Ibid.*, pp. 2-25.

²⁹ *Ibid.*

³⁰ Feldstein y Summers, pp. 445-470.

³¹ *Ibid.*, p. 448.

CUADRO 5

Los Efectos de la inflación en el Sector Empresarial, 1979

EMPRESA	INGRESO ^a		TASA EFECTIVA DEL IMPUESTO ^b			
	COSTO HISTORICO	DOLARES CONSTANTES	COSTO PRESENTE	COSTO HISTORICO	DOLARES CONSTANTES	COSTO PRESENTE
INDUSTRIA	100%	60%	63%	39%	53%	53%
FINANCIERAS	100	95	nd ^c	28	28	nd
MENUDEO	100	42	nd	42	68	nd
TRASPORTE	100	56	30	30	44	50
SERVICIOS DOMESTICOS	100	31	17	34	62	78
RETORNO DE ACTIVOS NETOS ^d			PAGO DE DIVIDENDOS ^e			
INDUSTRIA	17%	8%	8%	33%	65%	66%
FINANCIERAS	14	13	nd	32	35	nd
MENUDEO	16	5	nd	31	299	nd
TRASPORTE	16	5	2	29	42	72
SERVICIOS DOMESTICOS	10	4	2	76	543	521

NOTAS:

- a) Proporción del ingreso de operaciones continuas sobre la base de dólares constantes y costos presentes comparada con aquellas que se presentan en las declaraciones financieras históricas.
- b) Impuestos como proporción de costo histórico, dólares constantes, y costo presente.
- c) No disponible por insuficiencia de información.
- d) Porcentaje de retorno de activos netos sobre la base costos históricos, costos presentes, u dólares constantes.
- e) Porcentaje del ingreso pagado como dividendos en efectivo sobre la base de costos históricos, costos presentes, y dólares constantes.

FUENTE: Disclosure of the Effects of Inflation: An Analysis, Price Waterhouse and Company, New Yorck, May 1980, pp. 2-3

deudas. Como resultado, concluyen que las ganancias y pérdidas reales podrían ser ignoradas confiablemente cuando se evalúa el efecto de la tributación inflacionaria sobre los ingresos de capital generados por el sector empresarial.

Los cálculos de Feldstein y Summers muestran que la combinación de precios crecientes y las leyes tributarias actuales asegura que la carga fiscal del sector empresarial fueran incrementadas en más de \$2 billones en 1977. Esta inflación tributaria representa un costo del 10% al ingreso de las empresas en el mismo año. La carga tributaria por impuesto sobre el

CUADRO 6

Tasas Efectivas Tributarias e Impuestos Adicionales sobre Ingresos de Fuentes Empresariales por Inflación, 1954-1977.

AÑO	TASA DE INFLACION	IMPUESTO ADICIONAL (BILLONES)	IMPUESTO ADICIONAL COMO POR CIENTO DEL IMPUESTO AL INGRESO DE LAS EMPRESAS	TASA EFECTIVA DE TRIBUTACION
1954	-0.5%	\$1.9	12.2%	63.5%
1955	0.4	2.9	14.4	61.9
1956	2.9	4.7	23.4	68.4
1957	3.0	4.6	24.1	68.5
1958	1.8	3.5	21.6	67.0
1959	1.5	3.5	16.9	62.8
1960	1.5	3.4	17.7	62.8
1961	0.7	2.5	12.8	82.2
1962	1.2	2.4	11.6	57.1
1963	1.6	2.8	12.3	57.1
1964	1.2	2.6	10.8	53.3

Los Efectos de la inflación en el sector empresarial, 1970

EMPRESA	TASA EFECTIVA DEL IMPUESTO ^a			
	COSTO HISTÓRICO	DÓLARES CONSTANTES	COSTO HISTÓRICO	DÓLARES CONSTANTES
1965	1.9	3.4	12.5	52.5
1966	3.4	4.6	15.6	53.9
1967	3.0	4.9	17.7	54.2
1968	4.7	7.5	22.3	60.8
1969	6.1	11.4	34.2	66.0
1970	5.5	10.9	39.3	67.8
1971	3.4	9.8	32.8	62.3
1972	3.4	9.9	29.5	58.0
1973	8.8	22.7	57.3	70.0
1974	12.2	40.6	95.1	94.9
1975	7.0	27.2	66.6	69.3
1976	4.8	27.2	56.5	64.9
1977	6.8	32.3	54.3	66.3

FUENTE: Martin Feldstein y Laurence Summers, "Inflation and the Taxation of Capital Income in the Corporate Sector," *National Tax Journal*, Diciembre 1979, pp. 458-461.

c) No disponible por insuficiencia de información.
 d) Porcentaje de retorno de activos netos sobre la base de costos históricos, costos presentes, u dólares constantes.
 e) Porcentaje del ingreso pagado como dividendos en efectivo sobre la base de costos históricos, costos presentes, y dólares constantes.
 FUENTE: Disclosure of the Effects of Inflation: An Analysis, Price Waterhouse and Company, New York, May 1980, pp. 2-3.

deudoras. Como resultado, concluyen que las ganancias y pérdidas reales podrían ser ignoradas confiablemente cuando se evalúa el efecto de la tributación inflacionaria sobre los ingresos de capital generados por el sector empresarial.³²

Los cálculos de Feldstein y Summers muestran que la combinación de precios crecientes y las leyes tributarias actuales causaron que la carga fiscal del sector empresarial fueran incrementadas en más de \$32 billones en 1977. Esta inflación tributaria representó 543 por ciento del impuesto al ingreso de las empresas en el mismo año. El total de los impuestos adicionales sobre el capital de las empresas en la década comprendida entre 1968-1977 alcanzó la suma de \$200 billones. En 1974, año de la tasa de inflación más alta, los impuestos adicionales sobre el ingreso empresarial fue de 95 por ciento del total del impuesto al ingreso de las empresas.³³ Otras comparaciones pueden ser hechas inspeccionando el cuadro 6.

Feldstein y Summers han calculado también la tasa efectiva de tributación sobre ingresos de capital que tiene su fuente en el sector empresarial no financiero. Este dato promedió 63.6 por ciento en el período analizado de 1954-1977, pero creció marcadamente durante la elevada inflación experimentada a mediados de los 1970s. La tasa real de tributación que se muestra en la columna 4 del cuadro 5 alcanzó su punto máximo de 94 por ciento en 1974.³⁴ En 1981 el gobierno recaudó en impuestos 75 por ciento de todos los ingresos generados por las empresas. El 25 por ciento restante ha producido en años recientes una tasa neta de retorno de 2.6 por ciento.³⁵ En la actualidad las tasas reales de tributación son más altas que aquellas de los 1950s y esta tendencia indica que las presiones inflacionarias han sido suficientemente poderosas para aún más que compensar por la introducción de créditos fiscales de inversión, liberación de las reglas de depreciación, y completar las reducciones de las tasas oficiales de tributación.³⁶

William E. Cullison ha añadido otra dimensión más al estudio de Feldstein y Summers mediante la inclusión y análisis de las fechas de las operaciones extranjeras de compañías de Estados Unidos para los años comprendidos entre 1965-1975. Incorporando dentro del análisis la fuente extranjera de ingreso y los créditos fiscales por los impuestos pagados en el extranjero reduce la tasa efectiva de tributación en los años de relativamente alta

32 *Ibid.*, p. 445.

33 *Ibid.*, p. 445-458.

34 *Ibid.*, p. 461.

35 Martin Feldstein, "Reviving Business Investment," *The Wall Street Journal*, Junio 1981, p. 24.

36 Feldstein y Summers, p. 460

inflación. La tasa disminuyó de 94.9 a 82.4 por ciento en 1974, de 69.3 a 63.3 en 1975, y de 70.0 a 68.8 por ciento en 1973. En todos estos años la tasa real de tributación se incrementó en uno o dos puntos porcentuales.³⁷

LA EXPERIENCIA EXTRANJERA

El efecto de la inflación sobre los individuos con ingreso proveniente de fuentes empresariales no es único en los Estados Unidos. La Comisión Mathews proporciona abundante información en la que se muestra el efecto de precios crecientes y de la política impositiva respecto a depreciación y permisos de inventarios que han erosionado la posición financiera de las empresas Australianas. La Comisión cita también la evidencia de que las utilidades de compañías industriales y comerciales en el Reino Unido se han más que duplicado entre 1963 y 1973, en tanto que las utilidades netas fueron solamente una tercera parte del nivel de 1963.³⁸

En un estudio independiente para los años de 1954-1976, G. H. Lawson, profesor en la Escuela de administración de Empresas de la Universidad de Manchester, llegó a conclusiones respecto al efecto de las reglas impositivas inflacionarias, y prácticas contables en el sector empresarial del Reino Unido que fueron sorprendentemente similares a las encontradas por Feldstein y Summers. El Prof. Lawson encontró que la sobrevaluación de las utilidades promedió 81 por ciento durante los años en estudio, llegando hasta 134 por ciento en 1974.³⁹

La tasa de retorno de la inversión promedió 2.5 por ciento anual durante el período de estudio de 23 años, pero de 1965 a 1976 la tasa promedió un 2.7 por ciento negativo. A pesar de estas tasas negativas, las compañías manufactureras del Reino Unido pagaron consistentemente dividendos en exceso de sus ingresos, y los déficits resultantes fueron financiados por medio de préstamos bancarios. En efecto, las compañías substituyeron déficits por dinero líquido con el consecuente aumento en la inestabilidad financiera y en el riesgo de bancarrota. Además la emisión de bonos fue cinco veces más alta que la del período de 1954-1964, y el índice del valor real de acciones que estuvo a 363 en 1965, ya había descendido hasta 184 en Enero de 1978.

37 William E. Cullison, "Trends in Federal Taxation Since 1950," *Economic Review*, Federal Bank of Richmond, Mayo/Junio 1980, p.15.

38 Committee of Inquiry into Inflation and Taxation, pp. 347-56.

39 G.H. Lawson, "Company Profitability and the U. K. Stock Market," mimeo, University of Manchester Business School, apendice 7B, pp. 1-13, y "Company Profits: The Grand Illusion," *The Sunday Times* (London), Julio 30 de 1978, p. 61.

Al nivel de la empresa, 64 por ciento de las utilidades han sido tomadas por el gobierno en forma de impuestos. Un total de 24 por ciento de los ingresos fue pagado por intereses y consecuentemente sujeto a tributación individual y empresarial. De la misma manera, el 12 por ciento remanente fue distribuido en el pago a accionistas y por tanto considerado como ingreso gravable.

La tasa efectiva de tributación sobre las compañías inglesas tuvo un promedio de 71 por ciento entre 1954 y 1975, y en realidad excedió 100 por ciento en tres años. En cuanto a los ingresos de capital la tasa efectiva en el mismo período llegó a 83 por ciento y excedió 100 por ciento en seis años. No obstante que la tasa real sobre el ingreso creado por compañías no se conoce porque el impuesto sobre pagos de intereses a fondos de inversión no ha sido calculado, esa suma tendría que ser añadida al impuesto sobre el ingreso de las empresas y al impuesto sobre dividendos para derivar la tasa efectiva total sobre ingresos de capital generados por las compañías.

PROPUESTAS PARA MITIGAR EL IMPACTO DE LA TRIBUTACIÓN INFLACIONARIA

La Comisión Mathews señaló que el problema de inflación, tributación, y de la inestabilidad financiera en el sector de negocios es a nivel mundial.⁴⁰ Aún cuando el problema es persistente, existen soluciones que no obstante su imperfección, son razonables y prácticas.⁴¹

PERMISOS DE DEPRECIACIÓN

Aunque existen muchas variaciones sobre el tema central, hay dos maneras de abordar el problema de la depreciación. El primer método implicaría ya sea una deducción muy rápida o inmediata de gastos para inversión del ingreso actual. La segunda alternativa ajustaría el costo base para depreciar el capital. Los costos serían nivelados con la inflación mediante el uso de algún tipo de índice de precios.

Ambos métodos compensarían enormemente el bajo valor actual de las deducciones para depreciación debido a la inflación. Aunque hay quienes proponen la deducción inmediata, Martin Feldstein ofrece dos razones coherentes para escoger la segunda alternativa. El argumento es de que una depreciación muy rápida sería vista como un "subsidio fiscal" y las cantidades

40 Committee of Inquiry into Inflation and Taxation, p. 357.

41 Para una discusión detallada de las ventajas y desventajas de los diferentes métodos para ajustar las cantidades nominales por la inflación, vea *ibid.*, Capítulo XIV.

oficiales mostrarían una tasa efectiva de tributación relativamente baja; como resultado, la presión política inhibiría cualquier reducción posterior en la tasa real efectiva. Feldstein señala también que una depreciación muy rápida podría distorsionar incentivos y causar así una mala distribución de capital entre los diferentes tipos de empresas e industrias.⁴²

Existen tres métodos prácticos que pueden ser usados para medir los cambios de precios. Estos métodos son:

(a) el uso de una medida amplia del incremento en el nivel general de precios como es el índice de precios al consumidor;

(b) la aplicación de un índice de precios solamente para bienes de capital; y

(c) la aplicación de índices especiales sobre diferentes tipos de activos tales como edificios, herramientas, equipo, y camiones y automóviles.

Debido a que no todos los precios aumentan a la misma velocidad, los métodos alternativos generarán efectos diferentes sobre las utilidades y las obligaciones fiscales. El consejo de Procedimientos Contables Financieros (The Financial Accounting Standards Board) decretó que todas las empresas grandes deben usar el método (a) o (c) para reportar los resultados de sus operaciones en 1979, y ambos métodos para 1980 y años subsecuentes. El cuadro 5 muestra las diferencias substanciales en algunas industrias como resultado del uso de los métodos alternativos. Sin embargo, hay mayores probabilidades de que cualquiera de estas tres formas de ajuste por inflación describa con más exactitud el verdadero estado financiero de una empresa cuando se compara con el uso del método contable de costo histórico.

LOS PERMISOS PARA INVENTARIO/EXISTENCIAS

Tideman y Tucker señalan que para abordar la eliminación de distorsiones en los incentivos y en la distribución del ingreso como resultado de la aplicación de gravámenes,⁴³ las utilidades ilegítimas provenientes de la venta de inventarios deben ser eliminadas también. Gravar las ganancias nominales derivadas de los inventarios se considera como tributación al capital. Es un problema crítico para todas las empresas no financieras, pero especialmente

⁴² Feldstein, "Adjusting Tax Rules for Inflation..." p. 58, y también Martin Feldstein, "Adjusting Depreciation in an Inflationary Economy: Indexing versus Acceleration," Working Paper No. 395, National Bureau of Economic Research, Inc., Octubre 1979, pp. 1-25.

⁴³ Tideman y Tucker, pp. 42-3. Vea pp. 42-60 para una discusión sobre el impacto de corregir por causa de la inflación

para aquellas que mantienen grandes inventarios como en las ventas al menudeo, petróleo, silvicultura y metales.

Las utilidades infladas en la venta de inventarios no llegaron a ser un serio problema hasta que la tasa de inflación excedió el 3 por ciento a fines de los 1960s. Como colaboradores del National Bureau of Economic Research, Feldstein y Summers encontraron que la sobrevaluación de utilidades promedió un poco menos de \$1 billon al año entre 1954 y 1967, pero en 1968 el monto ascendió hasta \$3.4 billones. De ese año hasta 1977 los impuestos sobre utilidades de inventario a nivel federal, estatal y local sumaron casi \$125 billones.

Existen varias formas que pueden ser usadas para ajustar el valor de los inventarios y así mitigar el impacto de la inflación; pero por la gran diversidad de empresas, no hay un sistema que solucione el problema. El método más simple y menos costoso fue recomendado por la Comisión Mathews. En ése se sugirió que el ajuste del valor nominal de las existencias fuera hecho por medio de revaluación del inventario original, usando los precios de las existencias finales. En la práctica, esta propuesta sería de aplicación más sencilla que el procedimiento LIFO porque implicaría menos cálculo y el mantenimiento de archivos más sencillos...," consideraciones especialmente importantes tanto para empresas grandes como para negocios pequeños.⁴⁴

OBSERVACIONES FINALES SOBRE INFLACIÓN Y TRIBUTACIÓN

En los Estados Unidos, el gobierno ha estado dedicando alrededor de 6 por ciento del PNB para inversión neta, menos de la mitad de la cantidad promedio en países industriales grandes. Además, mucha de la inversión neta privada de los Estados Unidos es canalizada en vivienda e inventarios, dejando menos del 3 por ciento del PNB para aumentar realmente planta y equipo. Entre la segunda mitad de los 1960s y 1970s los gastos en planta nueva y equipo cayeron en más de 40 por ciento.⁴⁵

Las utilidades de las empresas como proporción del ingreso nacional han disminuído constantemente de 14 por ciento en 1965 hasta 8.5 por ciento en 1980. Esta reducción de utilidades como proporción del ingreso es la razón principal de porqué el total de impuestos a las empresas ha declinado en años recientes. Estos datos no significan que el impuesto ha llegado a ser menos oneroso. De hecho, no obstante las reducciones en las tasas, la introducción

⁴⁴ Committee of Inquiry into Inflation and Taxation, pp. 569-70.

⁴⁵ Feldstein, "Reviving Business Investment," p. 24.

de créditos fiscales y la liberación de permisos de depreciación, la inflación ha elevado la tasa efectiva del impuesto a niveles sin precedentes.⁴⁶

Un creciente nivel de precios infla los dividendos y conduce a los individuos a mayores tasas impositivas aún cuando el ingreso real permanece constante o incluso decrece. La inflación también sobrestima el ingreso del capital porque reduce el valor presente de los permisos de depreciación e incrementa el costo de sustitución de inventarios, los cuáles están basados en costos originales en lugar de costos actuales. Debido tan sólo al mal cálculo de las deducciones para depreciación en 1979 las utilidades de las empresas no financieras fueron sobrevaluadas en más de 50 billones y las obligaciones fiscales fueron de \$20 billones o 40 por ciento más altas de lo que podrían haber sido si los permisos de depreciación se hubieran regulado. La tributación inflacionaria causó que la tasa efectiva de tributación promediara 69 por ciento entre 1970 y 1977, y de 75 por ciento en 1981.⁴⁷

Bajo las reglas actuales de depreciación existe una marcada variación en cargas fiscales entre industrias. El estudio llevado a cabo por Price Waterhouse reporta tasas efectivas de tributación que van desde 28 por ciento en el sector financiero hasta 78 por ciento en servicios domésticos.⁴⁸ Investigaciones en el National Bureau of Economic Research demostraron que la tributación adicional debida a la inflación es responsable de menos del 25 por ciento de los impuestos totales pagados en algunas industrias y 100 por ciento de las obligaciones fiscales en otras.⁴⁹

Feldstein ha demostrado que con tasas moderadas de inflación y tasas de descuento, un esquema de depreciación acelerada que otorgue una duración de cinco años para equipo y de diez años para edificios puede corregir grandemente los problemas creados por los precios crecientes y los caprichosos efectos de los impuestos. Si la inflación sobrepasa el rango de 4 a 12 por ciento y la tasa real de descuento está fuera del nivel de 4 a 7 por ciento, entonces el uso de números índice es claramente superior como medio de corregir la medida de permisos de depreciación.⁵⁰ Sin embargo, el autor advierte que la búsqueda de una regla neutral de depreciación es fútil porque diferentes industrias y empresas han variado las proporciones de deuda capital así como en diferentes formas de planta y equipo.⁵¹

46 Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President*, Washington, 1981, pp. 253, 325.

47 Feldstein, "Reviving Business Investment."

48 *Disclosure of the Effects of Inflation: An Analysis*, pp. 3-25.

49 Feldstein y Summers, p. 468.

50 Feldstein, "Adjusting Depreciation in an Inflationary Economy: Indexing versus acceleration," pp. 22-3.

51 Feldstein, "Reviving Business Investment."

La Comisión Mathews señala que un criterio para juzgar un sistema impositivo es su compatibilidad "con el mantenimiento de estabilidad financiera en el sector empresarial, con continuidad en las operaciones y en la inversión en empresas; en una palabra con la supervivencia de los negocios."⁵² En la actualidad existe fuerte evidencia de que el impuesto al ingreso de las empresas no se ajusta al criterio mencionado anteriormente.

En el largo plazo, se observa la necesidad de hacer cambios en el tratamiento tributario a las empresas para asegurar la supervivencia de muchas firmas del sector productivo privado. Quizá la eliminación de la exacción podría ser la alternativa más inteligente. Así parecen confirmarlo Irving Kristol,⁵³ Norman Ture,⁵⁴ Martin Feldstein⁵⁵ y Lester Thurow,⁵⁶ voceros de la derecha, centro e izquierda política, respectivamente.

SUMARIO

1.— Principios generales

2.— La Constitución española

3.— Declaraciones Internacionales

4.— Transporte marítimo

5.— Transporte aéreo

1.— Principios generales

El DERECHO AL DESPLAZAMIENTO, entendido por desplazamiento, a estos efectos, la acción de trasladarse la persona de un lugar a otro, puede quedar circunscrito dentro de aquellos derechos fundamentales que, de manera insita y propia le corresponden y de los que no puede ser privada sino en razón de causa justa y suficiente.

La persona, el ser humano, puede libremente, sin más restricciones que las establecidas por las leyes, desplazarse de un lugar a otro, tanto por caminos terrestres como por vías fluviales y marítimas como por aire. Este principio, expresado de manera general, no puede tener un valor absoluto, sino que habrá de ser coordinado y hacerse posible en orden a otros intereses de carácter general que a veces, pueden primar sobre él.

El derecho al desplazamiento es pues uno más de aquellos que corresponden

52 Committee of Inquiry into Inflation and Taxation, p. 339.

53 Irving Kristol, "Of Economics and Eco-Mania," *The Wall Street Journal*, Septiembre 19, 1980, p. 28.

54 Stuart Jackson y Norman Jonas, "Whittling away at the Corporate Tax Burden," *Business Week*, Abril 20, 1981, p. 29.

55 Feldstein, "Reviving Business Investment."

56 Lester C. Thurow, *The Zero-Sum Society*, Penguin Books, New York, 1981, pp. 97-101.