

Una política de rentas de valor añadido ⁽¹⁾

DAVID C. COLANDER

David C. Colander es un especialista en hacienda pública y el director de este volumen. En la siguiente selección explica una de las muchas variaciones del TIP.

La política fiscal de rentas (Tex-based incomes policy, TIP) se ha convertido en un elemento de primera línea en la lucha contra la inflación. Objeto de sendos informes en el Senado y la Cámara de Representantes, de un congreso en la Brookings Institution y de numerosos escritos de economistas, se trata de algo más que de borradores aislados. A pesar de las —a menudo despiadadas— críticas, el TIP sigue poco a poco tomando su forma.

La idea es fascinante: al aumentar sus costes a aquellas empresas que suben el nivel absoluto de salarios, se contiene la inflación salarial al tiempo que se permiten movimientos salariales relativos. Al evitar las decisiones administrativas sobre cambios salariales relativos, el TIP se convierte en una política de rentas mucho más aceptable desde el punto de vista administrativo. Por desgracia, la concentración de todas las propuestas del TIP en los *aumentos salariales* las han hecho políticamente inaceptables. Las razones de los sindicatos son comprensibles: *¿Por qué van a controlarse los salarios y no todas las rentas?* El sindicato AFL-CIO ha dicho que deben controlarse todas las fuentes de rentas, es decir, beneficios, dividendos, alquileres, intereses y compensaciones ejecutivas.

Las razones de equidad para tratar a todas las rentas por igual

(1) Quiero agradecer a Arthur Okun, Richard Slitor, George Perry y Abba Lerner sus útiles comentarios a los borradores de este artículo. Los errores son enteramente míos.

son irrefutables, pero los argumentos administrativos no lo son. En general, se acepta que las rentas no salariales son difíciles, si no imposibles, de controlar administrativamente. Pero incluso si el Gobierno pudiese controlar por separado todas las formas de rentas, hacerlo significaría que el Gobierno, y no el mercado, tendría que determinar la distribución relativa entre los diferentes tipos de rentas. Se trata de una tarea administrativa que el Gobierno *no puede ni quiere* asumir. El Gobierno también rechaza la alternativa a un control de rentas —un control explícito de precios— que conlleva complejidades administrativas similares.

Por eso, desde el punto de vista de una política práctica, las políticas de rentas se han interpretado siempre como políticas salariales y se han puesto en práctica con la esperanza de que serán suficiente, puesto que los salarios son la principal fuente de rentas: más o menos el 80 por 100 de los totales. Los trabajadores opinan que estas razones administrativas —que pueden resumirse en «lo que queda al alcance de la mano está más controlado»— son inaceptables. Y sin el apoyo de los trabajadores no se puede aplicar ninguna política fiscal de rentas eficaz.

UNA NUEVA CONCEPCION

Sugiero que existe un método justo para aplicar una política fiscal de rentas que controle todos los factores. Este método basa las directrices del TIP no en los aumentos del nivel salarial, sino en las subidas en el *índice de valor añadido* (2).

Aunque el valor añadido puede resultar confuso para los no economistas, se trata de un concepto muy conocido en la profesión. Es fundamental para comprender la contabilidad del producto nacional bruto y constituye la base del impuesto sobre el valor añadido en muchos países europeos. El valor añadido se define como los aumentos en el valor de un producto en cada etapa de produc-

(2) Empleé por primera vez el concepto de índice de valor añadido como base para mi política comercial de rentas (*market-based incomes policy*, MIP), a la que llamé «solución del mercado libre a la inflación». Desde entonces, el profesor Abba Lerner y yo hemos colaborado para crear un plan anti-inflacionista de mercado (*market anti-inflation plan*, MAP) que se centra en el concepto de valor añadido.

(Nota del Editor: Las propuestas MAP se estudian en las páginas 210-220.)

ción, incluyendo el concepto «valor» a todos los salarios, beneficios, alquileres e intereses que la empresa paga en rentas. La suma de los valores añadidos de todas las empresas es igual a la renta nacional total. Puesto que incluye a todas las rentas, se puede gravar de forma neutral.

El *índice de valor añadido* es un concepto nuevo, pero es fundamental en el análisis de la inflación. Se trata del índice medio de los pagos a todos los factores de producción. Es una medición combinada de los aumentos registrados por una empresa en los índices de rendimiento, intereses, alquileres y salarios. Lo más importante es el adjetivo *combinada*. Ningún tipo de renta se controla por separado, solamente el total. Puesto que el valor añadido es la renta total, el aumento en el índice de valor añadido es igual al índice de inflación. De esta manera, al controlar el índice medio de valor añadido en una economía la inflación queda, por definición, controlada (3).

CALCULO DE UN INDICE DE VALOR AÑADIDO

Mientras la empresa no cambie sus factores de producción, el cálculo de los aumentos en el índice de valor añadido es sencillo: sólo hay que fijarse en el aumento del valor añadido. Por desgracia, los *inputs* cambian constantemente en función del movimiento laboral, los cambios de capital y la capacitación. Por eso el cálculo es un poco más difícil. Se podrían emplear muchos métodos para calcular el *índice de valor añadido* cuando cambian los factores de producción. Una de las alternativas sería la siguiente: empezar con el aumento del valor añadido de la empresa. Ajustar luego el

(3) El concepto de valor añadido fue resultado de numerosos intentos para crear una política de rentas aceptable. En dichos intentos apareció, desde el primer momento, un patrón que se puede expresar con la siguiente ley: las dificultades administrativas y políticas de una política de rentas varían directamente con las potenciales permutaciones del número de decisiones relativas compartidas. Así, si un departamento de salarios intentase controlar tres agregados, las decisiones políticas y administrativas serían siete veces más complicadas que si se controlase un agregado. La razón de esta ley es obvia. Algunos grupos o combinaciones de grupos inevitablemente se sienten desatendidos en relación con otros grupos o combinaciones de grupos. Cuantos más grupos haya, más posibilidades hay de que alguno se sienta desatendido. Al controlar el valor añadido, todos los grupos se sienten igualmente desatendidos. Lo que significa la máxima aproximación posible a la justicia.

aumento específico admisible en el valor añadido de la empresa (su cifra directriz) para todas las inversiones, añadiendo o sustrayendo de la directriz admisible una cantidad igual a la inversión multiplicada por el tipo de interés básico ajustado a los riesgos y para todo el empleo con ajustes según su *input* laboral.

El siguiente ejemplo da una idea de cómo funciona este modelo. Supongamos que la cifra directriz de una empresa es 1.400.000 dólares, pero en realidad tiene un valor añadido de 1.500.000, es decir, con un exceso del 7,2 por 100. Sin embargo, hizo nuevas inversiones de 400.000 dólares en el año y aumentó su empleo en 5.000 horas, valoradas en 6 dólares por hora. Su directriz, por tanto, está aumentada en el 10 por 100 de 400.000 dólares, es decir, en 40.000 dólares para ese y futuros años respecto a la inversión, y en 30.000 dólares respecto al aumento de empleo. Así, su nueva directriz de valor añadido es de 1.470.000 dólares y no de 1.400.000 dólares, y el índice de valor añadido sólo se ha excedido en un 2,2 por 100. Si la empresa o los factores disminuyen su inversión, o si la empresa disminuye su empleo, su directriz se reduce de la misma manera.

Habiendo calculado el índice de valor añadido, podemos decir si la política general de precios de esa empresa es o no inflacionista. Cualquier aumento por encima de la directriz contribuye a la inflación y debe ser desalentada si queremos poner freno a la inflación. Las subidas por debajo de la directriz mitigan la inflación y deben ser alentadas. La esencia del TIP de valor añadido es crear una estructura incentiva, de forma que todos los cambios relativos de precios se sitúen alrededor de la directriz y no alrededor de números inflacionistas. Para lograr esto se fija un impuesto cuya cuantía depende de la forma en que el índice de valor añadido sobrepasa la directriz.

Las empresas pueden aumentar su índice de valor añadido por encima de la directriz, pero deben *compensar* su aportación a la inflación pagando un impuesto por la parte inflacionista de su aumento. Las cantidades recaudadas se emplean para alentar en otras empresas unos cambios de equilibrio en los precios, por debajo de la directriz. Esto evita los normales cambios inflacionistas en precios y salarios en que *todos* los precios suben un 6 por 100, por ejemplo, sólo para mantener la uniformidad, y asegura que todos

los cambios de precios sean relativos y no cambios en el nivel de precios.

Este impuesto TIP no desea penalizar a las empresas. *No es una sanción: es simplemente un incentivo de mercado para lograr un resultado deseable.* «Sanción» implica que una empresa o una persona ha hecho algo malo, y no hay nada necesariamente malo en salarios relativamente altos o beneficios relativamente elevados. Se trata de que los cambios en el nivel de salarios y precios se reflejen en cambios reales en los precios relativos y no en simples cambios en el nivel general de precios. Añadiendo un coste a las empresas que suben los precios y salarios absolutos, y usando el dinero para subvencionar a las empresas que mantienen bajos sus precios y salarios, se pueden producir los necesarios cambios relativos de precios sin más consecuencias inflacionistas. Esta es la esencia de los TIPs.

La empresa puede evitar el impuesto TIP simplemente bajando sus precios. Así, el TIP tendrá éxito aunque ninguna compañía pague el impuesto, porque si no lo hacen quiere decir que están siguiendo la directriz.

EFFECTOS DE UN TIP DE VALOR AÑADIDO SOBRE LA PRODUCTIVIDAD

Se confunde con facilidad la relación entre un TIP de valor añadido y la productividad. Puesto que el TIP es un impuesto sobre los aumentos en el valor añadido, algunos críticos han sugerido que se trata de un impuesto sobre la productividad. No lo es: es simplemente un impuesto sobre las ganancias de productividad que no se reflejan en el consumidor a través de precios más bajos. Este detalle es olvidado por muchos críticos del TIP, que confunden los efectos de unos cambios inesperados de ventas sobre el *output* por unidad con cambios en la productividad. De hecho, muchas de las variaciones medidas en la productividad no son en absoluto cambios en la productividad, sino reflejos de si la empresa registró ventas por encima o por debajo de lo esperado. Cuando una empresa tiene ventas por encima de lo esperado, el *output* por unidad de *input* (o productividad medida) sube *temporalmente*. Si tiene ventas por debajo de lo esperado, la productividad medida

cae temporalmente. Estos cambios en la productividad medida no son verdaderos cambios en la productividad, sino simples fluctuaciones temporales. A lo largo del tiempo, los años malos y los buenos se nivelan (4). Los verdaderos aumentos en la productividad suelen ser consecuencia de inversiones. Puesto que las cifras directrices aumentan con unas mayores inversiones, no se desalienta la productividad real.

Es cierto que el TIP de valor añadido supone un mayor impuesto para las empresas que conocen años prósperos y un menor impuesto para las que atraviesan malos años. Sin embargo, no afecta a las expectativas de beneficios medios, sólo reduce las divergencias. Según la economía empresarial clásica, una disminución de las contradicciones reduce el riesgo y, por tanto, este menor riesgo es deseable y es más lógico que tenga un efecto positivo sobre el rendimiento económico.

El hecho de que el TIP de valor añadido reduzca las contradicciones en el rendimiento es importante por dos razones: 1) supone un plan más justo que los TIPs salariales, y 2) evita una de las principales causas de inflación.

Consideremos el siguiente ejemplo: una empresa acuerda un aumento salarial medio del 6 por 100, que es precisamente la directriz. Sin embargo, aumenta su beneficio medio en un 10 por 100, lo que supone millones de dólares y un aumento del índice de valor añadido del 7 por 100. Según un TIP salarial, la empresa no pagará recargos.

Con un TIP de valor añadido, la empresa tendrá un recargo sobre el 1 por 100 de aumento por encima de la directriz, que es el mismo caso que conceder aumentos salariales por encima de las directrices. (De la misma forma, una empresa que reduzca su margen de beneficios podría compensar, al calcular el valor añadido, parte de sus alzas salariales.) Ni los salarios ni los beneficios quedan discriminados. Este tratamiento uniforme de todas las rentas tiene una segunda ventaja: mitiga una importante fuente de infla-

(4) Otra solución que favorece la equidad de la política de rentas y reduce las divergencias en la medida del valor añadido es emplear una medida de varios años. Así, si los índices de aumento del valor añadido fueran del 6, 14, 6 y 16 por 100, el aumento medio móvil del valor añadido en tres años sería del 8 por 100. Esta media móvil refleja mejor las tendencias inflacionistas ocultas, rebajando los valores de los años extremos. Otros índices en cadena, más sofisticados, también podrían utilizarse.

ción. En la negociación colectiva que fija los salarios, una de las consideraciones importantes es la rentabilidad de la empresa. Los trabajadores de una empresa rentable ven los elevados beneficios y creen que se merecen una parte. En la negociación, solicitan considerables subidas y generalmente las logran. Como la rigidez institucional mantiene altos los precios y salarios una vez que han subido, otros precios y salarios deben ponerse a la altura de los existentes en las empresas líderes, con lo que los precios y salarios relativos se equilibran mediante un alza en el nivel de precios. En casi todos los estudios econométricos sobre la fijación de salarios, las alzas en el beneficio mantienen una gran correlación con los aumentos salariales. Puesto que el TIP de valor añadido canaliza los años positivos hacia *precios más bajos, y no hacia mayores beneficios*, los trabajadores no sentirán la necesidad de ponerse por delante. Así, el TIP de valor añadido reduce uno de los elementos inflacionistas del sistema.

CONCLUSION

Hay otras muchas variaciones que deben estudiarse antes de decidir una política fiscal de rentas. Algunas tienen en cuenta la duración prevista, su extensión, los efectos macroeconómicos subsiguientes, la progresividad en los índices y el beneficiario. En el presente artículo no he abordado ninguna de estas posibilidades ni los aspectos técnicos del cálculo del índice de valor añadido. Por tanto, debe considerarse como una mera introducción a una nueva concepción que puede hacer al TIP justo y, por tanto, políticamente factible.

Debo reiterar dos últimos puntos: 1) El TIP no es un sustituto para una política monetaria y fiscal adecuada. 2) Nadie desea la imposición del TIP. Ninguna forma de control —y la estructuración de incentivos fiscales es una forma alternativa de control— es agradable. Todos los controles son costosos desde el punto de vista administrativo, restringen la libertad individual e imponen pérdidas de rendimiento. Si son tan indeseables, la cuestión es: ¿Cuáles son las alternativas? Una política monetaria restrictiva, empleada sola, provoca un desempleo inaceptable, mientras que los controles de precios y salarios no permiten la suficiente flexibilidad

DOCUMENTACION

en los precios relativos e implican muchas más complejidades administrativas que el TIP. Deben hacerse elecciones difíciles, y la puesta en práctica del TIP es una difícil decisión. Pero, después de estudiar las alternativas, bien el TIP o cualquier otra forma de política incentiva de rentas es seguramente lo mejor dentro de lo malo.