

# Apuntes sobre Derecho e Inflación

*Luis Heredia Bonetti*

## I. IMPORTANCIA Y VIGENCIA DEL TEMA:

Estamos viviendo en una época en la cual la mayoría de los países han experimentado un alto nivel de inflación, fenómeno económico este que tiene profundas implicaciones para los juristas y abogados ya que, el grueso de nuestras disposiciones legislativas y nuevas doctrinas legales han sido formuladas bajo el supuesto de que el valor del dinero permanece estable por un período razonable. Ahora que esta suposición pierde realidad en la mayor parte del mundo, las operaciones de nuestras instituciones legales primordiales en materia comercial se sienten amenazadas.

La inflación afecta instrumentos legales tales como los contratos, distorsiona las transacciones crediticias, las demandas por daños; y las leyes impositivas es preciso adecuarlas para que las operaciones económicas reduzcan su impacto negativo. La ejecución de contratos concertados bajo la suposición de una relativa estabilidad monetaria causa daños severos cuando la inflación vicia este supuesto. El daño es más visible en áreas cuyas obligaciones son diferidas por un largo plazo como en contratos de construcción, hipotecas, arrendamientos, pólizas de seguro, pensiones y ventas a plazo.

Debemos considerar las implicaciones teóricas y prácticas de la indexación de precios, que es una primera alternativa para enfrentar la inflación. Sin comprender las derivaciones de los índices de precios, los abogados no pueden evaluar el grado en el cual sus clientes están protegidos de las pérdidas económicas debidas a la inflación, ni pueden los jueces o legisladores estimar inteligentemente los costos y beneficios de cualquier esquema de ajuste a la inflación.

En la medida en que la inflación erosiona la presunción de equilibrio económico que subyace en la legislación contractual, se presentan, esencialmente, tres clases de problemas para los sistemas legales:

- a) ¿En cuáles circunstancias deberían intervenir los tribunales o la legislatura para aliviar a las partes en contratos que la inflación ha vuelto más onerosos de lo que las partes anticiparon?

¿Si el sistema legal va a intervenir, en qué medida puede interferir con contratos ejecutados total o parcialmente en interés de mitigar injusticias causadas por la inflación?

- b) ¿Cómo podrían estructurarse los contratos para protegerse contra la inflación?
- c) ¿En qué medida podrían ser removidos los obstáculos legales a la protección contractual contra la inflación?

## I. TECNICAS DE AJUSTE A LA INFLACION

Una economía está en inflación cuando al presente el costo de compra de una muestra representativa de bienes es mayor que su costo en el pasado no muy lejano. La inflación pues se refiere a un alza sostenida en el nivel general de precios en una economía o lo que es igual a una caída correspondiente del poder de compra local de la moneda de un país.

Hay tres aspectos que el jurista debía esforzarse en clarificar para intervenir en forma adecuada en esa materia:

- La infación - causas y remedios
- La cronificación de la inflación
- La medición de la inflación

Obviamente se necesita el auxilio de profesionales de la economía, pero en todo caso hay que reconocer que si un sistema legal ha de tomar en cuenta el fenómeno de la inflación, la ley tiene que basarse en cierto grado de medición de la inflación.

La mayoría de los sistemas legales actualmente asignan valores monetarios a los derechos y responsabilidades: si se va a abandonar la ficción de que una unidad monetaria es siempre igual a sí misma, la ley tiene que encontrar una guía para cuantificar los ajustes que tendrá que hacer a su patrón normal de medida la unidad monetaria.

Esa vía, en muchos casos, es la indexación de precios, o correctivo monetario.

## II. LOS PRECIOS INDEXADOS

Los precios indexados lo son generalmente por referencia a un índice general representativo del nivel global de precios de bienes básicos: por ejemplo, ese índice representativo lo constituyen (1) el índice de precios al consumidor (the consumer price index) (2) el índice de los precios al por mayor (the wholesale price index) (3) el de flaccionador implícito del producto nacional bruto (the implicit inflator).

### ORIGENES DOCTRINARIOS:

Puede resultar esclarecedor plantear en forma simplificada y esquemática las posiciones doctrinarias que subyacen en las diferentes actitudes jurídicas frente a las distorsiones y daños inducidos por un proceso inflacionario crónico, ya que, históricamente han sido expresión del tratamiento otorgado por el Estado al problema de la función del dinero y la determinación de su valor en relación con la intención de las partes contratantes de intercambiar bienes o a los que asigna un valor objetivo. Estas doctrinas datan desde la época medieval pero han sobrevenido modificadas y actualizadas.

Es importante referirnos a estas escuelas jurídicas porque ellas influyen las decisiones en cuanto a qué opciones están abiertas para buscar remedio legal a los daños causados por la inflación al vulnerar sustancialmente el equilibrio que se supone que ha quedado establecido como base de todo contrato.

Cabe mencionar las doctrinas del metalismo, nominalismo y valorismo.

1) **Para la doctrina del metalismo** "el valor del dinero es idéntico al valor de un determinado peso y calidad del metal precioso".

Aunque históricamente esta posición fue desplazada a medida que se afirmaba la soberanía del Estado-Nación y se imponía la facultad estatal de determinar el valor del dinero, con lo cual llegó a popularizarse el papel moneda en la moneda nacional, los procesos inflacionarios que han seguido como secuela de las grandes guerras, han motivado el resurgimiento parcial de la doctrina,

sobretudo, en los intentos por dar al patrón oro el papel de estandarizador y estabilizador del valor de las diversas monedas. Como se sabe, posteriormente el dólar americano desplazó el oro como respaldo internacional a lo que más tarde se añadieron los derechos especiales de giro creados por el Fondo Monetario Internacional.

II) **La doctrina del nominalismo** reconoce que el valor del dinero es el valor impuesto por el soberano: en la práctica, esto significa que para los propósitos de descargar las obligaciones legales el valor del dinero será su valor facial o nominal, el cual se presume constante, mientras que para los metalistas la obligación se extingue solamente si se paga una suma que corresponda al valor metálico intrínseco de la suma al momento en que se incurrió en la obligación.

El desarrollo del capitalismo moderno y su implícita actividad mercantil, hizo que prevaleciera el nominalismo para evitar la difícil tarea de averiguar el relativo valor metálico de los bienes y servicios a través del tiempo.

Uno de los documentos legales más influyentes, el código civil napoleónico, es decididamente nominalista. El artículo 1895, transcrito casi idéntico en nuestro código civil, contiene una de las declaraciones más explícitamente nominalistas cuando afirma que: “la obligación que resulta de un préstamo en dinero, nunca es sino de la suma numérica expresada en el contrato. Si hubiese aumento o disminución de especies antes de la época del pago, el deudor debe devolver la suma numérica prestada, y solamente esta suma en las especies corrientes en el momento del pago”.

III) **La doctrina del valorismo** emerge en respuesta a años de inflación severa que hacen perder a la moneda tanto su función como medida de valor, como de conservación o acumulación del mismo. Cuando esto sucede, a menudo se produce una reacción judicial contraria a la aplicación rígida del principio nominalista, ya que ésta última presupone una razonable estabilidad monetaria.

Bajo este enfoque se tiende a buscar fórmulas para revalorar las obligaciones legales, tomando en cuenta que el valor económico real del dinero es su poder de compra más que el del número de unidades de oro y plata que teóricamente le sirven de respaldo.

En consecuencia, se estima que las obligaciones pecunarias se extinguen solamente al pago de una suma que corresponda al valor económico real, o sea, al poder de compra del dinero el servicio rendido o la mercancía comprada.

Para los valoristas, la mejor manera de medir el poder de compra del dinero es refiriéndolo a un índice general de precios, tal como el índice el costo de la vida o el deflactor del producto (producto interno PBI).

Formas modificadas y actualizadas del valorismo lo constituyen las intrincadas redes de la legislación de corrección monetaria y de indexación privada que se encuentran en los sistemas legales de Argentina, Brasil, Chile, Israel y Uruguay, cuyos países todos han sufrido de inflación crónica severa. Entre los aspectos que han ameritado ser indexados para sobrevivir a la alta inflación, podemos mencionar: los salarios, los pagos de intereses, los de alquileres, las hipotecas, bonos, los estados financieros auditados, los pagos de seguro social y el sistema fiscal; los cuales son ajustados periódicamente de acuerdo a coeficientes derivados de los índices de precios.

La intervención del legislador sin embargo, es a menudo renuente y se reserva a situaciones de calamidad pública.

### **III. REMEDIOS JURIDICOS A LAS DISTORSIONES EN LOS PRECIOS ACORDADOS CONTRACTUALMENTE CAUSADOS POR LA INFLACION**

El problema de la revalorización de las obligaciones contractuales expresadas en moneda que han perdido ampliamente su valor a causa de la hiperinflación es extraordinariamente difícil de resolver; pero en estas notas queremos enfatizar que lo prudente es anticipar remedios legales antes de que la realidad nos compela a improvisar compensaciones de legalidad espuria que sean atacables judicialmente. Por ejemplo, el hecho ya corriente entre nosotros de estipular la obligación de un pago en dólares en un contrato de venta o alquiler, es siempre una protección precaria, pues difícilmente la suprema corte de justicia, en vista de la vigencia de normas legales y aun constitucionales que afirma la

fuerza liberatoria del peso para todas las obligaciones de pago en el territorio nacional, rechazara un recurso contra tal tipo de cláusulas.

Es por eso que es indispensable revisar teóricamente los posibles tipos de arreglos, válidos jurídicamente, que podrían formularse.

En ese sentido, los estudiosos distinguen entre: revalorización legislativa, remedios por vía judicial, y cláusulas contractuales protectoras o estabilizadoras.

### 1) REVALORIZACION LEGISLATIVA DE LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES FRENTE A UNA INFLACION SEVERA.

La revaluación por vía de leyes, de contratos que han perdido significativamente el equilibrio que suponen las convenciones ha tenido antecedentes históricos importantes, casi siempre a raíz de conflictos bélicos que han conllevado la desvalorización de la moneda nacional. Podemos mencionar a Austria (1811), Estados Unidos (1792), Francia (1796, 1865-67), Polonia y Alemania (1925). Se trata de leyes de escalamiento como también se dieron en varios países europeos después de la Segunda Guerra Mundial.

Esto plantea dificultades muy serias ya que es preciso tener respuestas doctrinales y técnicas a preguntas como estas que suponen una evaluación previa de la situación y de sus perspectivas: ¿debe el legislador permitir la reevaluación de las obligaciones contractuales? ¿de ser así, cuáles categorías de obligaciones deben ser reevaluadas y sobre qué base? ¿el legislador debe limitarse a asentar lineamientos generales y autorizar a los tribunales a proceder a hacer justicia en forma casuística? ¿o deberá aprobar leyes que especifiquen ciertas categorías de obligaciones facultades a hacer aliviadas?

Esto nos lleva a plantear algunas categorías de problemas que el legislador deberá enfrentar:

¿Qué standard de valor se usará para sustituir el dinero?

No es extremadamente difícil reconstruir las intenciones de las partes contratantes que acordaron obligaciones expresadas en una moneda que se deprecia rápidamente, si no se previó una fórmula de mantenimiento del valor.

Es difícil trazar la frontera entre las clases de transacciones que deben ser reevaluadas y las que no.

De ahí que se afirme que la reevaluación es una iniciativa muy compleja y difícil que sólo es abordable en circunstancias extremas.

Ninguna de las leyes de escalamiento adoptadas por diversos países en diversas épocas han sido plenamente satisfactorias en sus resultados, dada su incapacidad para encontrar un standard de valor que sirva de alternativa al dinero. Sólo ocasionalmente la tasa de cambio en especie o la tasa de cambio extranjera es igual a la tasa de depreciación del poder de compra de la moneda. Aún con sofisticados índices de precios, los intentos de medir la tasa de inflación durante el período de hiperinflación son frustratorios. Los legisladores pueden lograr algún grado de justicia para algunos acreedores mediante el escalamiento de las obligaciones, pero en numerosos casos, las leyes de escalamiento más bien acrecentan los problemas económicos y trastornan la redistribución del ingreso: tres áreas principales han sido objeto de legislación especial para contrarrestar los efectos adversos de la inflación: operaciones de crédito a largo plazo; seguros y pensiones.

Comentaremos ahora brevemente los intentos por vía de los tribunales.

## II) REMEDIO JUDICIAL A LAS DISTORSIONES CONTRACTUALES CAUSADAS POR LA INFLACION.

Como ya señalamos, el principio nominalista generalmente sufre grandes presiones durante épocas de severa inflación porque el equilibrio de los contratos es completamente destruido, de ahí la tendencia de muchos ciudadanos de buscar en los tribunales una intervención que les permita restablecer el valor real de las obligaciones concertadas. La tendencia ha sido que los tribunales intercedan cuando la ejecución de los contratos se han vuelto indebidamente onerosa a causa de una inflación severa no prevista.

Las bases doctrinales para este tipo de intervención remedial varían de país a país según la tradición prevaleciente entre derecho civil o "common law"—, pero tienden a ser expansiones de conceptos tradicionales como el de "fuerza mayor" (force majeure).



re”); frustración e imposibilidad; a lo que se añaden desarrollos doctrinales como el de la “impracticabilidad comercial” y la teoría francesa de la imprevisión o la escandinava de la imposibilidad.

Es oportuno mencionar, que en los países de derecho civil como el nuestro, no obstante el nominalismo imperante en el código y no obstante el predominio también del principio de *pacta sunt servanda* son herederos de un principio medieval que en cierto grado y variantes ha revivido en las épocas de inflación severa. Nos referimos al principio de *rebus sic stantibus*, según el cual cada contrato contiene una cláusula tácita (o condición implícita subsecuente) que lo termina o modifica en su fuerza obligatoria, siempre que un cambio sustancial en la situación de los hechos que prevalecieron al momento del contrato, haga injusta su ejecución. Esta teoría fue abrazada por los canónistas de los siglos XII y XIII y elaborada por los glosadores bajo Bartolo. Después de la Primera Guerra Mundial, fue revivida por los franceses, los italianos, los polacos, bajo la forma de la teoría de la imprevisión.

Por su parte, alemanes y suizos desarrollaron la doctrina de *geschäftsgrundlage* (fundación del contrato) que admite que hay circunstancias que alteran los fundamentos originarios del contrato.

Se apela también a las nociones de buena fe, imposibilidad económica y pérdida del equilibrio del contrato o de la equivalencia de ejecución.

Estas teorías tienen en común 4 características importantes:

- a) Debe haber un cambio imprevisible en las circunstancias;
- b) El cambio de ser realmente extraordinario, excediendo. El riesgo normal asumido por las partes.
- c) El cambio debe volver indebidamente onerosa la ejecución para una de las partes; y
- d) El cambio no debe ser atribuible a falta de una de las partes.

Por otra parte, también se ha desarrollado en Francia la doctrina de la lesión enorme (*laecio enormis*) que implica un de-

fecto de consentimiento por inadecuación visible del precio con respecto al valor real de la cosa. Tiene sus orígenes endoclesiano reproducido por los compiladores bajo Justiniano. Como se sabe, esta teoría es admitida también en República Dominicana, bajo la égida del código civil napoleónico y se aplica a ventas de terreno, limitando el remedio a buscar la rescisión del contrato.

Por último, hay que hacer constar que, en general, tanto los jueces como los legisladores han sido renuentes a intervenir salvo casos extremos para reevaluar los contratos.

De ahí que sea recomendable buscar medidas preventivas mediante la inclusión de cláusulas de protección o estabilizadoras.

### III) PROTECCION CONTRACTUAL CONTRA LA INFLACION: CLAUSULAS ESTABILIZADORAS

En vez de esperar a que los jueces o legisladores rehagan los contratos, es preferible para las partes contratantes considerar la contingencia de la inflación y hacer provisiones expresas para ella.

Los abogados han desarrollado una variedad de técnicas para proteger el equilibrio económico de los contratos frente a las distorsiones inflacionarias. Estas técnicas abarcan diversos grados de sofisticación, desde simplemente evitar cualquier contrato que prevea una futura sujeción a precios fijos, hasta complejos ajustes en base a índices, con complicadas fórmulas matemáticas.

*Las cláusulas de estabilización* son el método más sofisticado de proteger por vía consensual el valor real de las obligaciones de las partes frente a los cambios en el valor de la moneda.

Una respuesta común frente a la inflación es el tratar de evitar los contratos a largo plazo y a precio fijo. Por ejemplo se acuerdan precios efectivos al momento del embarque o entrega, lo cual es buena para el fabricante pero no para el comprador. A veces el proceso de negociación produce un compromiso en el cual el vendedor acepta un precio fijo, a condición de que su precio antes de entrega no sufra alzas por encima de un determinado porcentaje; cualquier incremento por encima de ese porcentaje sería absorbido por el comprador o bien dividido entre ambos. Otro ejemplo son los arrendamientos, que en vez de ser por un

plazo largo se hacen para ser renegociados cada tantos meses: obviamente esto conlleva inseguridad en las transacciones.

Otra respuesta común es tratar de adivinar la tasa de inflación para el futuro del modo más cercano posible. Ejemplo, si alquilo un inmueble por tres años y la tasa de inflación anual es de un 12<sup>o</sup> estipulamos un incremento en el precio del alquiler equivalente al 12<sup>o</sup> después del primer año y otro 12<sup>o</sup> después del segundo año; o alternativamente se aumenta el precio en un 8<sup>o</sup> desde el inicio del contrato pensando que así se absorberá el nivel de inflación. Estos arreglos, aunque comunes, tienen aspectos negativos, como son la dificultad de predecir correctamente y el propio efecto inflacionario que conllevan, sin mencionar la inseguridad o incertidumbre en cuanto al alcance de las obligaciones.

Un instrumento consensual más adecuado es la inclusión de cláusulas de estabilización. Los tratadistas distinguen cuatro tipos de cláusulas de estabilización:

- 1) Cláusulas que ligan el precio contratado al de algunas mercancías (commodity clauses)
- 2) Cláusulas de oro o plata (gold clauses)
- 3) Cláusulas de divisas extranjeras (foreign currency clauses)
- 4) Cláusulas de índices de precios (index clauses)

Las cláusulas de mercancías usan algún bien tanto como valor que como un medio de pago. Un ejemplo común podría ser la aparcería, en que un arrendamiento de tierras se valúa en base a una parte de la cosecha.

Las cláusulas que atan el precio al del oro o la plata fueron la forma más común de proteger los acreedores de los riesgos de la depreciación monetaria, pero este tipo de cláusula choca con obstáculos legales y prácticamente ha desaparecido en la mayoría de los países, aunque conserva alguna importancia en las convenciones internacionales.

Las cláusulas de divisas extranjeras constituyen otro instrumento de estabilización comúnmente empleado. Consisten en requerir el pago en una moneda "dura" relativamente

estable. La divisa extranjera puede servir como unidad de contabilización o como unidad de pago. Ejemplo: se alquila un inmueble en US100.00 dólares mensuales. (En ese caso es tanto unidad de cuenta como medio de pago). Alternativamente si se alquila uno a US\$100.00 mensuales pagaderos en pesos dominicanos, a la tasa del mercado libre al día de pago, se usa como unidad de cuenta.

Este tipo de cláusula choca con obvios obstáculos legales excepto en los contratos internacionales donde es la norma. En países como el nuestro puede considerarse nula y vacía de obligación cualquier cláusula que estipule el pago de obligaciones en el territorio nacional en divisa extranjera.

Otro inconveniente de las cláusulas de divisas es que no protegen contra la inflación en el país de la moneda "dura". Por ejemplo, el dólar en algunos períodos ha declinado en los Estados Unidos hasta en un 50% de su valor. Además si ocurre una devaluación unida a medidas fuertes de control de cambio también pueden sufrirse dificultades.

**Las cláusulas de indexación de precios** llamadas también cláusulas de costo-de-la-vida, o escaladoras, preven medidas de corrección monetaria.

La manera más efectiva, para la mayoría de las partes contratantes, de protegerse frente a la inflación es vinculando el valor de su negociación a un índice de precios, ampliamente basado, tal como el índice de precios del consumidor o el llamado wholesale (por mayor), así como el deflactor implícito del producto interno bruto.

El ejemplo más corriente de uso de este tipo de cláusula es en las negociaciones de pactos colectivos. Algunas cláusulas ajustan los salarios en base a un porcentaje del incremento en el índice de precios; otros lo ajustan por el incremento total, y a veces por más; aunque a menudo se les fija un tope.

Este tipo de cláusula se considera válida a menos que exista una prohibición legal expresa. En algunos países, como Francia, la experiencia judicial ha sido muy cambiante, ya que a veces se ha invocado el concepto de orden público para rechazar su inclusión y otras veces el de conflicto con el principio de *cours force*. En otros países, en algunos momentos, se ha prohibido la inclusión de cláusulas de indexación en algunos tipos de contratos.

Aunque los estudiosos señalan que la mejor manera de proteger los contratos contra las distorsiones inflacionarias es la indexación, advierten que se debe tener mucho cuidado en la elaboración de las mismas para asegurarse que se satisfagan las necesidades y propósitos de las partes. También hay que tomar en cuenta que estas cláusulas no son adecuadas para todos los tipos de contratos, ya que muchas partes encuentran difícil aceptar obligaciones cuyo costo nominal permanece indeterminado, como en el caso de préstamos en que el prestatario no tenga la seguridad de que sus niveles de ingresos van a aumentar paralelamente con el índice de inflación.

#### **IV. EJEMPLOS DE AREAS DE GRAN DISTORSION POR INFLACION**

Los intentos de remedios jurídicos contra las distorsiones en el valor de las obligaciones, causadas por inflación, son más urgentes allí donde el área es más sensible a los cambios sustanciales de precios, por ejemplo:

- Préstamos a largo plazo
- Hipotecas
- Seguros
- Pensiones
- Arrendamientos por períodos largos
- Ventas a plazos
- Contratos en el área de la construcción.

1) El mercado financiero es muy sensible a la inflación en lo que concierne a los préstamos a largo plazo, en razón de las serias distorsiones que induce el proceso inflacionario. Por razones de supervivencia este sector requiere cambios en las instituciones legales existentes. Las restricciones a las tasas de intereses, unidas a una estructura fiscal nominalista, dan por resultado un peligro de desaparición del mercado financiero cuando se llega a un período de inflación severa, o a su reaparición disimulada en modalidades "informales". Generalmente, los países que enfrentan inflación tienen que optar por estimular la indexación de precios

o por liberar las tasas de interés, a menos que se esté dispuesto a prescindir de los beneficios del crédito regular y de los seguros.

Ciertamente, la indexación no es una panacea para las distorsiones inflacionarias del mercado financiero y crediticio. Es difícil para muchas compañías y negociantes manejar costos de sus créditos que únicamente pueden ser calculados *ex post facto*; como también es difícil para los prestamistas asegurarse de que tendrán ingresos que aumenten al mismo tiempo que la tasa de sus obligaciones indexadas. No obstante, mientras persista la inflación, hay claras ventajas en indexar los créditos y la actividad financiera. La indexación permite a los bancos al menos operar en una forma más o menos normal en períodos de inflación. Lo mismo puede deducirse de las compañías aseguradoras y de las negociaciones de ahorros y préstamos y otras intermediarias financieras. La indexación evita la desintermediación, que tiende a paralizar la industria de la construcción y a evaporar el dinero de las hipotecas; así como permite la indexación planificar a largo plazo y a invertir a pesar de la inflación.

- En cuanto a las hipotecas, es posible también indexar las hipotecas por alguno de los métodos usuales de indexación.

Otra técnica para paliar los efectos de la inflación sobre préstamos hipotecarios es la hipoteca a tasa variable, esto es, cambiando la tasa de interés, no el principal, de acuerdo a ciertos barómetros de la presión monetaria. Por ejemplo, en Estados Unidos se liga la tasa de interés al costo promedio de los depósitos de ahorros y préstamos en las asociaciones de ahorros y préstamos o a la tasa promedio nacional de interés en nuevas hipotecas.

Otra fórmula es la de tasas hipotecarias renegociables, que consiste en una serie de préstamos de corto plazo, entre 3 y 5 años, automáticamente renovables por igual período, y garantizados por una hipoteca a largo plazo de hasta 30 años.

- En el sector *seguro* se utilizan también las pólizas indexadas, así como el seguro de vida variable. De lo contrario, o el beneficio del seguro perdería realidad y los propios beneficios de las compañías aseguradoras disminuirían.

Gracias a la indexación *la seguridad social así como los beneficiarios de pensiones y anualidades* pueden encontrar la for-

ma de mantener el valor real de sus beneficios. Cinco métodos de reajuste son usados:

1. Cambiar la fórmula de los beneficios.
2. Revaluación de la base de ganancia.
3. Ajusted ad hoc.
4. Revisión automática de los niveles de beneficios al alcanzar X %.
5. Indexación automática según un índice de precios o salarios.

— **En estructura fiscal** sufre distorsiones a causa de la inflación de formas diversas, particularmente, el impuesto sobre la renta. Aunque el valor real de los impuestos ad valorem es poco afectado por la inflación, el valor real de otros impuestos se reduce substancialmente, por ejemplo, impuestos a la propiedad o impuestos de un valor nominal específico.

Principalmente, los efectos de la inflación sobre los impuestos progresivos a la renta presentan importantes y complejas distorsiones.

El efecto neto de la falta de flexibilidad del sistema fiscal para adaptarse a cambios substanciales en el poder de compra de la moneda nacional es una importante redistribución de la carga fiscal y de los beneficios derivados de dicho sistema. Existen varios métodos para asegurarse que los impuestos sólo cargan ganancias reales, los cuales además pueden combinarse. Cabe mencionar:

- The flat percentage rates: Excluir la ganancia de impuesto  
Reducir el impuesto mismo  
Ajustar la base de costo

- La corrección monetaria de los costos históricos

El argumento mas convincente para indexar el impuesto sobre la renta es que eso ayuda a asegurar que las firmas y los individuos sean tributados únicamente en sus ganancias económicas reales. Eso evita que el impuesto sobre la renta se convierta en un impuesto al capital.

La principal objeción a la indexación es el alegato de que produce la aceleración de la inflación. Se piensa que si todo el mun-

do ajusta los contratos esto tendría un efecto inflacionario notorio. Sin embargo, no está claro la existencia de un vínculo causal entre una cosa y otra.

No obstante las dificultades técnica innegables, la indexación presenta claras ventajas, como hemos señalado. Aunque es claro que no es un remedio final contra la inflación sino únicamente una forma de paliar sus efectos negativos.

## CONCLUSION

En estas notas hemos argumentado a favor de la búsqueda de remedios jurídicos frente a las distorsiones en el valor de las obligaciones a causa de la inflación. Hemos examinado la posibilidad de que esos remedios sean introducidos por el legislador, en áreas cruciales y circunstancias graves, así como de que los tribunales revalúen las obligaciones afectadas en su equilibrio. No obstante, la experiencia histórica sugiere la conveniencia de que esos remedios sean procurados preventivamente mediante cláusulas estabilizadoras incluidas en los contratos.

La vinculación del valor de las obligaciones a índices de precios de carácter global parece claramente ventajoso en áreas muy importantes de la economía, tales como préstamos a largo plazo, préstamos hipotecarios, seguros, impuestos, pensiones y otros.

Está claro, sin embargo, que la indexación no es una panacea y que exige enfrentar dificultades técnicas serias y a veces restricciones de orden legal o judicial.

La inflación en nuestro país no es todavía tan severa y crónica como en los países del cono sur latinoamericano y como la conocida por países europeos después de las grandes guerras, por eso este es el momento oportuno para estudiar con seriedad el asunto y anticipar los remedios jurídicos adecuados. Confiamos en que estas ideas contribuyan a la consecución de tan importante tarea de interés público, al abrir el debate sobre el tema y sugerir algunas posibles alternativas. Hacemos votos para que esta invitación a la investigación y al diálogo constructivo sea acogida con seriedad y entusiasmo, ahora que todavía tenemos tiempo. . . pero no mucho tiempo.