

LA DEPRECIACIÓN COMO RECURSO DE CAPITAL

César A. León Valdés*

Introducción

Las medidas que conciernen a la reducción de impuestos están estrechamente relacionadas con aquellas que tienen que ver con la depreciación. Las normas fiscales, en nuestro país, definen la depreciación como el valor solicitado por deducción que corresponde al desgaste o deterioro normal o por obsolescencia de bienes usados en negocios o actividades productoras de renta, equivalente a la alícuota o suma necesaria para amortizar el ciento por ciento de su costo, durante la vida útil de dichos bienes, siempre que éstos hayan prestado servicio en el año o período gravable de que se trate.

Las empresas contabilizan la depreciación como un gasto o costo. Es decir, las leyes sobre impuestos permiten a las empresas deducir de su ingreso, anualmente, una cierta cantidad por concepto de depreciación de edificios, maquinaria, muebles y equipo de oficina, vehículos y otros bienes de capital, como costo de la actividad desarrollada.

Por ejemplo, suponga que una empresa posee un edificio que cuesta treinta millones de pesos. Si las normas sobre impuestos requieren que la empresa deprecie el edificio a lo largo de 20 años, ésta podrá deducir de su ingreso un millón quinientos mil pesos anuales como gasto por depreciación. Si las leyes sobre impuestos permiten a la empresa acelerar la depreciación en 10 años, ésta podrá, por tanto, deducir tres millones de pesos anuales.

* Coordinador Área de Finanzas, Facultad de Contaduría Pública, Universidad Externado de Colombia.

Obviamente, cuanto más pueda deducir la empresa cada año por concepto de depreciación, menores serán sus utilidades y, por lo tanto, pagará menos impuestos sobre la renta. En consecuencia, las leyes que permitan acelerar la depreciación; es decir, la depreciación rápida de plantas y equipos puede ser una parte importante de la formulación de políticas para la optimización del pago de impuestos.

La depreciación acelerada otorga a las empresas un mayor incentivo para destinar recursos a nuevas inversiones con objeto de reponer el capital existente en equipo. Sin embargo, la depreciación acelerada también reduce los ingresos tributarios del Estado e incentiva el empleo intensivo de capital, en tanto que descuida la utilización de mano de obra. Debido a esto, existe siempre controversia sobre cualquier propuesta que implique cambios en los tipos de depreciación.

De otra parte, la deducción por depreciación, tanto para propósitos fiscales como contables, incorpora una finalidad económica en su fundamento y en sus efectos. El gasto por este concepto debe contribuir, al ser deducido de las utilidades, para la formación de una reserva oculta que permita la generación de recursos internos, de tal manera que, al finalizar la vida útil del respectivo activo fijo, el ente económico posea –en efectivo o en otros activos más o menos líquidos– un monto equivalente a su valor de reposición más un excedente proveniente del impuesto dejado de pagar, en cada período, como producto de la deducibilidad del gasto por depreciación.

Algunos autores niegan de manera categórica que la depreciación genere efectivo a las empresas. Aquí no se comparte ese criterio, por cuanto en la medida en que la alícuota de depreciación afecte la renta base para el cálculo del impuesto y, por ende, las utilidades susceptibles de ser distribuidas a los socios o accionistas estarán –implícitamente– generando recursos al evitar que dichos fondos (depreciación y menor valor del impuesto) se entreguen al Estado y a los propietarios, normalmente al año siguiente al de su generación.

Generación de ahorro interno

Con un ejemplo se entenderá mejor la anterior teoría. Supóngase una empresa que realiza ventas anuales, en efectivo, de 950 mil pesos e incurre en costos y gastos –sin incluir depreciación– de \$145.385, pagados también en efectivo; con un capital inicial de un millón de pesos invertido en maquinaria y equipo para su operación, cuya vida útil legal corresponde a un período de 10 años. Así las cosas, el estado de resultados, antes de cargar cualquier gasto por depreciación, sería el siguiente:

Ventas	950.000
Costos y gastos	<u>145.385</u>
Utilidad	804.615
Impuesto de renta	<u>281.615</u>
Utilidad distribuible	<u>523.000</u>

Si los impuestos fuesen pagados en el mismo año en que ocurren y, a su vez, la utilidad se distribuyese en forma inmediata, el balance sería:

Efectivo	0
Activo fijo	<u>1.000.000</u>
TOTAL ACTIVO	1.000.000
Capital	1.000.000
Utilidades por distribuir	<u>0</u>
TOTAL PATRIMONIO	1.000.000

Ahora, tomando en cuenta el gasto por depreciación (\$100.000 por cada año), bajo el método de línea recta, la utilidad se modificaría de la siguiente manera:

Ventas	950.000
Costos y gastos	<u>245.385</u>
Utilidad	704.615
Impuesto de renta	<u>246.615</u>
Utilidad distribuible	<u>458.000</u>

Al cancelar los impuestos y distribuir las utilidades:

Efectivo	100.000
Activo fijo	<u>900.000</u>
TOTAL ACTIVO	1.000.000
Capital	1.000.000
Utilidades por distribuir	<u>0</u>
TOTAL PATRIMONIO	1.000.000

Obsérvese como el efectivo disponible se incrementa en 100 mil pesos, es decir, exactamente en el valor de la cuota de depreciación llevada a gastos; proveniente –dicho incremento– en primer lugar, de las menores utilidades entregadas a los propietarios (65 mil pesos) y, en segundo lugar, del menor impuesto pagado (35 mil pesos), con lo cual empieza a configurarse la teoría que se expondrá más adelante, según la cual el ahorro total de un ente económico –que habrá de ser la base para su fortalecimiento patrimonial y, por ende, para su crecimiento y desarrollo empresarial– debe provenir del ahorro interno

generado por el uso de aquellos activos operativos que constituyen gastos pero que no son desembolsos de dinero porque su financiación se origina, o bien en el capital social o bien en empréstitos con entidades financieras y, de otra parte, del ahorro fiscal (crédito tributario), consecuencia directa de tales gastos “virtuales” y que resulta de aplicar la tarifa del impuesto sobre la renta a la deducción por concepto de depreciación (extensivo a deducciones de similar característica, tales como amortización de intangibles o de activos agotables).

Recursos para la reposición del activo

Bajo este enfoque, toda empresa que emplee activos fijos en su actividad comercial, industrial o de servicios, al término de la vida útil de sus propiedades, planta y equipo, debería contar con una reserva en efectivo, equivalente al costo del respectivo bien. Lo cual significa, ni más ni menos, que la deducibilidad –tanto contable como fiscal– de la depreciación, debe proporcionar los recursos suficientes para reponer el activo, apropiando, de parte del Estado, un porcentaje de dicho valor de reposición, medido como el producto acumulado de la aplicación de la tarifa del impuesto sobre la renta, vigente en cada año, a la alícuota de depreciación; y de parte de los socios o accionistas el complemento. En este ejemplo, dichas proporciones fueron del 35 y del 65%, respectivamente.

Si se separaran dichos recursos, provenientes de la deducibilidad del gasto por concepto de depreciación de los demás recursos de operación, al finalizar la vida del activo ésta empresa contará con un millón de pesos adicionales para reponer el activo en cuestión y su capital social inicial permanecerá intacto:

Efectivo	0
Disponible reposición activo fijo	1.000.000
Activo fijo (neto)	<u>0</u>
TOTAL ACTIVO	1.000.000
Capital	1.000.000
Utilidades por distribuir	<u>0</u>
TOTAL PATRIMONIO	1.000.000

Y si, además, el activo fijo posee algún valor de realización, entonces la empresa contará con otros recursos adicionales, los cuales serán gravados a la misma tarifa del impuesto sobre la renta aplicada a la utilidad proveniente de actividades de operación.

Éste último balance presentado refleja claramente cómo la compañía podrá perfectamente reponer la maquinaria que utiliza en la operación, sin necesidad

de incrementar su capital social, cosa que no hubiese ocurrido si la depreciación no se considerara un gasto deducible, porque el valor del activo en uso se hubiese entregado al Estado, bajo la forma de impuestos y a los accionistas o propietarios como dividendos o participaciones con lo cual –simplemente– se habría producido la devolución del capital aportado.

Pero, normalmente, las empresas no separan los flujos provenientes de la depreciación de sus otros recursos y, en consecuencia, el ahorro generado por la deducibilidad de esta clase de gastos puede estar distribuido en toda la estructura de la compañía, como en cuentas por cobrar y en inventarios, por ejemplo. Por ello, al término de la vida útil de alguna de sus propiedades, planta y equipo, casi siempre se asegura –por parte de los directivos de las empresas– que no existe dinero disponible para la reposición de los activos fijos cuya vida útil concluye. Y, en realidad, puede que no haya dinero en efectivo pero, también es cierto que siempre habrá la posibilidad de recuperarlo a través de la efectivización de las cuentas en las cuales se encuentra distribuida tal reserva oculta. Precisamente por eso, a veces se le denomina así: “reserva oculta”.

Por su parte, la tasa de retorno sobre la inversión es un análisis independiente a la formación de ahorro interno que se estudia en el presente artículo y, por tal motivo, no se plantea aquí la mayor o menor rapidez, en el tiempo, para su recuperación, la cual se obtiene a través de la acumulación de las utilidades distribuidas cada año, hasta llegar al monto de la inversión o capital aportado. Esto puede ocurrir en pocos años o en muchos, dependiendo de las expectativas de los poseedores del capital, del sector económico al cual pertenece el ente, de su aceptación en el mercado y de la estructura empresarial, entre otras cosas. Por lo tanto, la tasa de retorno sobre la inversión no se calcula sobre los montos de ahorro interno generado por la deducibilidad de la depreciación, sino sobre las utilidades que se distribuyen periódicamente.

Creación de reservas

Sin embargo, un punto que merece especial atención tiene que ver, precisamente, con la política de distribución de utilidades, pues lo más recomendable parece ser no decretar ganancias que incluyan una traslación a los propietarios del ente económico del menor impuesto pagado como consecuencia de la deducción por concepto de depreciación; porque, de esta manera, dicho menor impuesto representaría a un ahorro total adicional que fortalecerá el patrimonio creando un valor adicional para la empresa.

En el ejemplo, las utilidades después de impuestos susceptibles de ser

distribuidas ascenderían únicamente a 423 mil pesos (\$458.000 de utilidad después de impuestos, menos \$35.000 equivalentes al menor impuesto pagado por haber hecho uso de una deducción por depreciación de 100 mil pesos). La diferencia se retendría bajo la figura de una reserva para reposición de activo o para ensanche o desarrollo empresarial, con lo cual el balance –del primer año– después de impuestos y de distribución de utilidades sería:

Efectivo	135.000
Activo fijo	<u>900.000</u>
TOTAL ACTIVO	1.035.000
Capital	1.000.000
Reservas voluntarias	35.000
Utilidades por distribuir	<u>0</u>
TOTAL PATRIMONIO	1.035.000

Y al finalizar la vida útil del activo, separando los flujos monetarios provenientes del gasto anual por concepto de depreciación:

Efectivo	350.000
Disponible para reposición activo fijo	1.000.000
Activo fijo (neto)	<u>0</u>
TOTAL ACTIVO	1.350.000
Capital	1.000.000
Reservas voluntarias	350.000
Utilidades por distribuir	<u>0</u>
TOTAL PATRIMONIO	1.350.000

De donde, claramente, se puede inferir el enriquecimiento del ente económico, pues su patrimonio se incrementa de un millón a un millón 350 mil pesos, es decir, exactamente en el monto acumulado, a través de los diez años de vida útil del activo, del menor impuesto pagado como consecuencia de la deducibilidad fiscal de la depreciación.

Pero el anterior planteamiento sólo es válido, como ya se mencionó, bajo la circunstancia especial de la no existencia de inflación, pues cuando este fenómeno económico aparece produce toda una serie de consecuencias sobre los conceptos aquí introducidos de deducibilidad de la depreciación y generación de ahorro propio, a través de sus dos componentes: a) ahorro interno y b) ahorro fiscal.

Financiación mediante pasivos

Como se puede observar, el anterior caso supone una financiación ciento por ciento proveniente de recursos propios, es decir, mediante capital social. Pero, normalmente las empresas financian, parcial o totalmente, sus inversiones no corrientes con pasivo, también de largo plazo.

Si se introduce, entonces, un nuevo supuesto que permita simular resultados con base en una financiación de la totalidad del costo del activo fijo y una tasa de interés del 32%, se obtendrá lo siguiente, no sin antes reiterar que no habrá aportes de socios o accionistas, lo cual significa (únicamente para este ejercicio) que no existe capital social:

Ventas	950.000
Costos y gastos	<u>565.385</u>
Utilidad	384.615
Impuesto de renta	<u>134.615</u>
Utilidad distribuible	<u>250.000</u>

Resultado que reporta una disminución en la utilidad –después de intereses y depreciación– de 208 mil pesos, producto de comparar la utilidad obtenida, en el caso de financiación propia, por valor de 458 mil con la ganancia después de afectar los ingresos con los gastos financieros correspondientes. Dicha diferencia de 208 mil pesos es el 65% del monto de los intereses pagados (\$320.000 por el 65%), lo que significa –ni más ni menos– que el estado subsidia en parte el monto de los gastos financieros al aceptar fiscalmente la deducción por dicho concepto (35% de la tarifa del impuesto sobre la renta, en este caso).

Bien, pero ¿qué hacer con los 250 mil pesos obtenidos como utilidad después de intereses, depreciación e impuestos? Si se distribuyen en su totalidad, el balance –al término de la vida útil del activo– será el siguiente:

Efectivo	0
Disponible reposición activo fijo	1.000.000
Activo fijo (neto)	<u>0</u>
TOTAL ACTIVO	1.000.000
Capital	1.000.000
Utilidades por distribuir	<u>0</u>
TOTAL PATRIMONIO	1.000.000

Con el disponible, que se ha generado a través de la reserva oculta del gasto por concepto de depreciación, el ente económico podrá: 1. Cancelar el pasivo

financiero, caso en el cual la empresa tendría que finalizar sus actividades y sus propietarios habrían obtenido, en cuatro años, un valor equivalente al millón de pesos, pero a título personal y, en diez años, dos y media veces el valor de la inversión financiada (\$2.500.000); o 2. También podría adquirir un nuevo activo, y ello serviría para repetir el ciclo, lo cual no parece malo del todo, pero puede ser sustancialmente mejorado, como se explica más adelante.

Política de distribución de utilidades

Como la idea es generar recursos propios para reponer el activo, una política prudente sería no distribuir la totalidad de las utilidades, sino únicamente en aquella parte que no corresponda al menor impuesto pagado por concepto de la deducibilidad fiscal de la depreciación y de los intereses:

Utilidad neta	250.000
Menor impuesto por depreciación	35.000
Menor impuesto por intereses	<u>112.000</u>
Utilidad distribuible	<u>103.000</u>

Bajo esta óptica, aproximadamente en siete años la empresa habrá ahorrado lo suficiente para cancelar el pasivo y al cabo de los diez años de vida útil contará con recursos adicionales para reponer –con fondos propios– el activo fijo:

Efectivo	1.470.000
Disponible reposición activo fijo	1.000.000
Activo fijo (neto)	<u>0</u>
TOTAL ACTIVO	2.470.000

Capital	1.000.000
Utilidades por distribuir	<u>1.470.000</u>
TOTAL PATRIMONIO	2.470.000

En este momento debería cancelarse el pasivo, reponer el equipo y capitalizar la sociedad, así:

Efectivo	470.000
Disponible reposición activo fijo	0
Activo fijo (neto)	<u>1.000.000</u>
TOTAL ACTIVO	1.470.000

Capital	1.000.000
Utilidades por distribuir	<u>470.000</u>
TOTAL PATRIMONIO	1.470.000

Aún se podría, sin ningún riesgo financiero, distribuir los 470 mil pesos y la compañía sería completamente de propiedad de los inversionistas. La sencilla estructura de capital de esta empresa, financiada ciento por ciento mediante préstamos, permitió enriquecer a sus propietarios en 2 millones 500 mil pesos (103 mil entregados anualmente como dividendos, un millón como capital social y 470 mil como exceso en la reserva, a través de utilidades retenidas), de los 2.470 millones, una parte corresponde a ahorro interno (un millón, a través de la depreciación) y, otra, 1.470 millones al ahorro tributario (350 mil dejados de pagar en impuestos por la deducibilidad de la depreciación y 1.120 millones por el mismo concepto, pero provenientes de los intereses reconocidos a las entidades financieras). La diferencia de 30 mil proviene de un excedente generado por la propia operación de la compañía, a razón de tres mil pesos por año.

Y, entonces, ¿por qué las empresas se ven tan apuradas para financiar sus actividades de largo plazo, especialmente la reposición de activos fijos? Una de las causas parece ser el fenómeno inflacionario. Otra podría ser una imprecisa (o nula) planeación financiera estratégica con base en la estructura impositiva del país.

Medida de la inflación

La inflación se expresa como el cambio porcentual de los precios de los bienes y servicios incluidos en la canasta del sector de interés, de un período a otro. A veces se presenta también como una secuencia de números índice en las que se asigna el valor de 100 al valor de la canasta en un período dado (período base) y se representa el mismo valor en otro período, como un número relativo del valor base. Por ejemplo, si una canasta de bienes cuesta \$1.500 el 31 de diciembre de 1995; \$1.875.45 el 31 de diciembre de 1996 y \$2.305.86 el 31 de diciembre de 1997, se puede escribir la secuencia de precios con la siguiente serie de índices:

Diciembre 1995	Diciembre 1996	Diciembre 1997
100.00	125.03	153.72

También podría afirmarse que la inflación –para este sector específico– fue del 25.03% durante el año de 1996 y del 22.95% durante el año de 1997. Nótese, además, que la inflación de los dos años (1996 y 1997) no es la simple suma aritmética de las respectivas tasas de inflación, en razón a que las inflaciones de cada período están calculadas sobre una base inicial de precios que es diferente para cada uno de ellos.

De la misma manera, en la actualidad se estiman y publican índices de precios mensualmente con el propósito de conocer más oportunamente el efecto de la inflación sobre la economía en general.

Bajo estas circunstancias y conocido el efecto de la inflación sobre la riqueza, trasladándola de unas manos a otras, sería ideal que cada persona o sector económico calculara su propio índice de inflación, teniendo en cuenta la canasta de bienes y servicios que le atañe en forma particular y, de esta manera, poder identificar si la inflación le ha enriquecido o empobrecido. Sin embargo, la tarea es monumental en cuanto a tiempo y costo. Por ello, ha sido comúnmente aceptado en el mundo entero que sea el Índice de Precios al Consumidor (IPC) el indicador que sirva para actualizar las cifras que tengan que ver con el ajuste por inflación a los estados financieros.

Efectos de la inflación

Como ya se ha explicado, el fenómeno inflacionario causa un deterioro en el poder adquisitivo de la moneda y, en consecuencia, desde el punto de vista fiscal recobran vigencia algunas reglas de planeación de impuestos, como aquella que aconseja que en la medida en que exista una posibilidad legal de acogerse a alguna opción, se haga uso de las deducciones que *se puedan hacer antes y no después* y, así mismo, la que *reconozca las utilidades gravables después y no antes*.

Pues bien, la inflación produce que la deducción por depreciación, aceptada fiscalmente, sea menor entre más cerca esté el fin de la vida útil del activo que está causando dicha depreciación, debido a que el poder adquisitivo de los recursos propios en formación, y que aquí se denominan ahorro interno y ahorro total, también se deteriora.

Por lo tanto, si se supone un índice de inflación conocido y que, para éste ejemplo, corresponderá al PAAG publicado para la vigencia comprendida entre 1992 y 1997 (seis años) y proyectando los últimos cuatro años en los siguientes porcentajes:

ÍNDICES DE INFLACIÓN

Año	(%)	Año	(%)
1992	25.17 %	1997	17.38 %
1993	23.03 %	1998	20.00 %
1994	21.66 %	1999	18.00 %
1995	20.21 %	2000	16.00 %
1996	22.09 %	2001	14.00 %

Se tendría que, en términos de valor presente, la deducción por depreciación y su consiguiente ahorro fiscal, presentaría el siguiente comportamiento:

AHORRO TOTAL - DEPRECIACIÓN LÍNEA RECTA

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciación	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Inflación (%)	25.17	23.03	21.66	20.21	22.09
Factor de descuento	1.2517	1.5400	1.8735	2.2522	2.7497
VP ahorro interno	79.891	64.935	53.376	44.401	36.368
VP ahorro fiscal	27.962	22.727	18.681	15.540	12.729

Concepto	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Depreciación	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Inflación (%)	17.38	20.00	18.00	16.00	14.00
Factor de descuento	3.2276	3.8731	4.5702	5.3015	6.0437
VP ahorro interno	30.983	25.819	21.881	18.863	16.546
VP ahorro fiscal	10.844	9.037	7.658	6.602	5.791

Cuyos resultados, acumulados, se resumen de la siguiente manera:

VP ahorro interno	393.063
VP ahorro fiscal	<u>137.572</u>
VP ahorro total	<u>530.635</u>

El factor de descuento se calcula a través del encadenamiento de los diferentes índices de inflación (PAAG, en este caso):

Año 1	1.2517 X 1.2303	= 1.5400
Año 2	1.2517 X 1.2303 X 1.2166	= 1.8735

Y así sucesivamente para los demás años. Como curiosidad, puede observarse que el factor calculado para el quinto año señala que los precios, en este corto lapso de tiempo, prácticamente se duplicaron.

La interpretación de los resultados –descontados a valor presente neto– de cada período señala el valor real de la deducción por concepto de depreciación y su efecto, también en valor real, sobre el impuesto dejado de pagar. Así, para el primer año, la deducción por depreciación en términos reales sólo asciende a \$79.891 y no a los 100 mil pesos que se pretende reflejar como verdadero gasto en los estados financieros.

De la misma manera estos resultados se pueden interpretar en el sentido de que, en presencia de niveles de inflación anual como los expresados en el cuadro

anterior, el ahorro interno causado por la depreciación del activo fijo de esta empresa sólo ascenderá, en términos de valor presente, a un 39% (393.063 dividido entre un millón) respecto del valor que se obtendría de no existir el fenómeno inflacionario. También significa que la empresa tendrá que conseguir recursos externos –con costo financiero– en un 61% del valor del activo, para poder hacer su reposición, al finalizar la respectiva vida útil, o aumentar su capital social en un valor equivalente.

Así mismo, significa que la reserva para reposición de activos y que debería ascender al cabo de los diez años a 350 mil pesos, sólo representará, en valor presente, \$137.572, es decir, el mismo 39% que se calculó para el ahorro interno.

En otras palabras, la compañía no sólo no se enriquecerá sino que, por el contrario, estará destruyendo valor económico al incurrir en un estado de incapacidad para generar recursos propios que financien tanto la reposición de activos que, por lo menos, mantengan la capacidad de producción estable (y actual), como sus programas de crecimiento futuro.

En consecuencia, si la inflación está causando tan grave deterioro a las finanzas de una empresa –y aún más cuando se contabiliza el sistema integral de ajustes por inflación, como ocurre en Colombia– el único camino por seguir es la implantación de un efectivo programa de planeación tributaria a través de la evaluación financiera de herramientas tales como leasing financiero y operativo, emisión de bonos o acciones y, tal vez el más importante de todos, un cambio en los métodos de depreciación. Todo ello acompañado de la creación de un modelo de flujo de caja que optimice la necesidad de generación de recursos para la atención de las obligaciones provenientes de la compra de Propiedad, Planta y Equipo, y una acertada política de distribución de utilidades y creación de reservas para reposición de activos. Naturalmente, el Estado debería también evaluar la posibilidad de modificar, de alguna manera, el tratamiento fiscal a algunas de las variables introducidas en este breve modelo de planeación, tales como depreciación, ajustes por inflación, distribución de utilidades o beneficios por retención de ganancias con propósitos específicos. Todo esto debe ser impulsado desde el sector académico, motivo por el cual invitamos a nuestra comunidad de contaduría pública a que expresen sus opiniones sobre los temas aquí planteados.



Editado por el Departamento de Publicaciones
de la Universidad Externado de Colombia
en abril de 2002

Se compuso en caracteres Times Roman de 11 puntos
y se imprimió sobre propalbond de 70 gramos,
con un tiraje de 500 ejemplares
Bogotá, Colombia

Post Tenebras Spero Lucem

