

49° Jornadas Tributarias – CGCE

Mar del Plata, 27 al 29 de noviembre 2019

Comisión N° 1

El ajuste por inflación contable vs. el impositivo. Situación actual.

Distorsiones

Panelista: Dr. Germán A. López Toussaint

Agradezco a las autoridades del CGCE la invitación para integrar este panel junto con un maestro de la tributación y tan destacados colegas.

La perspectiva de mi exposición, sin perjuicio de considerarme un tributarista, estará orientada a analizar los aspectos económicos de la tributación en un escenario de inflación, y para ello básicamente mi formación abrevó en la escuela de la docencia y la investigación en “economía del sector público” o “finanzas públicas”, de la mano de quien reconozco y recuerdo como mi maestro en estas lides el Profesor Jorge Macón a quien quiero homenajear con ella.

La primera vez que me acerqué a este tema fue en el año 1987, cuando tuve que hacer el trabajo final para el módulo de imposición a la renta del posgrado, hoy maestría de tributación de la FCE – UBA, para el profesor Leonel Massad, mi trabajo fue “analizar comparativamente el AxII vs. AXIC, posibilidad de conciliación entre ambos”.

Aspectos macro y microeconómicos y financieros. Empresas endeudadas

Entendemos que el principal problema a dilucidar en este foro es la pertinencia del reconocimiento de los efectos de la inflación en la tributación en general y en el impuesto a las ganancias en particular.

Pero no de menor significación resultan la oportunidad, forma y alcance de los instrumentos o herramientas a utilizar.

Para poder comprender la cuestión podemos intentar analizar desde una perspectiva macroeconómica, las causas de la inflación muy sucintamente, pues debemos entender que la materia de estudio en este evento son sus consecuencias.

La inflación es una evolución general y con determinada permanencia en el tiempo de todos los precios de la economía.

Cuando nos encontramos con la evolución de un índice específico, no podemos afirmar que estamos ante un proceso inflacionario, pues dicha evolución que obviamente va a incidir en alguna medida en el nivel general se debe a cuestiones de temporada, de moda, de gusto o de escases de dichos bienes, entre muchas otras razones.

"La inflación es un concepto más amplio que el Índice de Precios al Consumidor. Comprende, además de las variaciones de precios de los bienes y servicios de consumo de los hogares, la evolución de los bienes y servicios exportados, de los utilizados como consumo intermedio de las industrias y los destinados a la acumulación como inversión bruta fija o variaciones de existencias y los precios de los bienes importados, entre otros."

"La inflación es el aumento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios de una economía. Continuo porque se sostiene a lo largo del tiempo, y generalizado porque afecta a todos los precios".

En su momento, en el año 2014, hicimos un trabajo para el CECyT – FACPCE, estudiando estas mismas cuestiones, tomado en consideración para el análisis la evolución del índice de precios internos mayoristas (IPIM), o su equivalente desde 1957 hasta 2013 inclusive.

Es un período representativo para la población profesional activa que participa en estas jornadas.

La tasa porcentual de inflación en términos de precios mayoristas ha sido alta o muy alta en casi todo el período.

Para poder objetivar la evaluación hemos considerados como períodos de "alta inflación" aquellos en los que la inflación acumulada durante tres años consecutivos superó el cien por ciento (100%) - siguiendo las pautas de las normas técnicas profesionales aplicables actualmente para identificar períodos en los que deben re expresarse los estados contables considerando los efectos de la inflación -. Mientras que entendimos como períodos de "inflación" a aquellos durante los cuales se tuvo un incremento del nivel de precios mayorista igual o superior al ocho por ciento (8%) anual - siguiendo las pautas de las normas técnicas profesionales aplicables en el pasado -.

Si consideramos los parámetros expuestos, podemos inferir que no se entiende como un escenario inflacionario aquel en el que el nivel de precios mayoristas crece menos de un 8% anual, cuestión utilizada para este análisis pero que resulta un supuesto fuerte si lo que se pretende es establecer un límite mínimo para corregir los efectos de la inflación en la tributación, que entendemos debería ser aún menor.

Podemos observar que la situación fáctica para el caso argentino ha sido que bajo el parámetro de "alta inflación" encontramos 30 años de los 57 considerados, más de la mitad del período, con intervalos en los años 1962, de 1965 a 1970, de 1993 a 2001 y por último de 2005 al 2013, con las limitaciones que pueden merecer los indicadores del INDEC en el último tramo.

Mientras que bajo el parámetro de "inflación" encontramos 41 años de los 57 considerados, aproximadamente el 72% del período, con intervalos en los años 1960, 1968 y 1969, 1992 a 2001, 2003 y 2004, y por último 2006.

Esta información que permite mostrar primariamente un escenario que requiere de ajustes a la información contable de los entes, aspecto que excede el objetivo de esta exposición, pero que tiene mucho que ver con la cuestión, también exhibe una realidad en cuanto a la necesidad de re expresión de la información cuantitativa para la determinación de la base imponible de todos los impuestos y en particular del impuesto a la renta.

Emisión de moneda e inflación

Los gobiernos utilizan como fuente de recursos para cubrir el déficit fiscal la emisión de moneda, resultando de utilidad y con efectos neutros cuando la demanda de dinero es suficiente como para que tal emisión no genere inflación, efecto que se conoce como "seigniorage" (señoreaje). Sin embargo, cuando la demanda de dinero es insuficiente con relación a la cantidad emitida se generan efectos en el nivel de precios que en el contexto de nuestro análisis podemos denominar "impuesto inflacionario", el único que no requiere aprobación parlamentaria.

La facultad que tiene el Estado de emitir moneda, sin generar inflación, o señoreaje puede deberse a distintas causas. El aumento del producto, confianza generada por las mejoras de los indicadores económicos o en un nuevo gobierno, son sólo algunos factores que pueden producir un incremento de la demanda de dinero como para contrarrestar la mayor oferta generada por la emisión, como puede verse algunas sobre la base de circunstancias concretas y otras sobre la base de expectativas.

Sin embargo, existe un límite a partir del cual la expansión de moneda genera inflación. Ello se produce cuando el circulante es superior a la cantidad de moneda demandada por el público y allí se presenta el "impuesto inflacionario", que es un recurso del Estado proveniente de la creación de dinero. Se trata de un impuesto ineficiente e inequitativo,

considerando que lo que soporta cada ciudadano es independiente de su nivel de ingresos y esfuerzos, o sea de sus exteriorizaciones de capacidad contributiva.

El impuesto inflacionario

La inflación es un impuesto regresivo porque las personas de altos ingresos necesitan menor cantidad de sus ingresos para financiar sus transacciones, y además utilizan instrumentos tendientes a evitar los efectos de "este impuesto", por ejemplo, tarjetas de crédito, cheques de pago diferido, etc., lo que requiere una serie de gastos y formalidades que solo pueden asumir estos sujetos. Ellos pueden ahorrar, y el dinero ahorrado se sustrae de los efectos en el poder adquisitivo de la moneda, pues dicho ahorro se materializa en activos financieros u otros que ofrecen protección respecto de la desvalorización monetaria. Por ello este sector socioeconómico se encuentra más protegido del impacto del "impuesto".

Este recurso suele ser más elevado en los países subdesarrollados, que, en los desarrollados, en EE. UU. en 1987 representó sólo el 2% del total de los recursos federales, y en los países industrializados, en promedio, durante el período comprendido entre 1960 y 1978 el 1% del PBI. En los últimos tiempos se ha observado crecimiento de importancia de la emisión monetaria en EE. UU., se puede afirmar que la oferta monetaria (M2) se expandió entre 2007 y 2012 a una tasa promedio del 7% anual, pero la FED (Reserva Federal) para compensar el efecto indujo a los bancos comerciales a mantener dicha expansión como reserva remunerada, de tal modo que en un sentido efectivo no genera una sobre oferta de circulante.

En Argentina antes de 1990, durante décadas, se recurrió continuamente a la emisión monetaria para solventar el déficit fiscal. Durante la etapa de convertibilidad fija, el Estado Nacional resignó su poder de señoreaje, pero las Provincias Argentinas emitieron títulos de deuda a los que se les otorgó el carácter de cuasi monedas y circularon como tales con las consecuencias económicas ya conocidas.

Desde inicios del año 2002, el Estado Nacional volvió a emitir moneda cuando los demás recursos públicos no resultaron suficientes para financiar los gastos.

En períodos de altos niveles de inflación, como el comprendido entre 1960 y 1975, para Argentina el "impuesto inflacionario" represento casi el 50% de los recursos del Estado, aproximadamente el 6% del PIB, similares niveles se mantuvieron durante la década del `80 (p.e. 44,7% y 4,7% del PIB en 1982, y 52,4% y 6,9% del PIB en 1989) , disminuyendo significativamente en los `90.

Inflación y recesión

El modelo básico keynesiano plantea que "la inflación solamente aparece en situación de ocupación plena. Ello debido a que se ha supuesto que, en condiciones de desocupación el aumento de la demanda global trae como efecto un aumento del ingreso real sin afectar el nivel general de precios, la existencia de recursos ociosos permite explicar este desplazamiento. Llegado a la situación de ocupación plena, la situación cambia totalmente: un aumento ulterior de la demanda global llevaría a situaciones de equilibrio del ingreso más allá del ingreso de pleno empleo, por lo que la economía sólo alcanza dicho equilibrio con una brecha inflacionaria (exceso de demanda global respecto a la oferta global de pleno empleo), que no se corrige por si sola y da origen a un proceso acumulativo

inflacionario: la demanda global excedente provoca un aumento de precios, que a su vez aumenta el ingreso monetario sin afectar el ingreso real. A ese nuevo nivel de ingreso monetario sigue subsistiendo la brecha inflacionaria (exceso de demanda global sobre oferta de ocupación plena) y ello genera nuevos aumentos de precios, con la espiral precios-ingresos monetarios-precios, que no se extingue por sí sola. Un aumento de la demanda global ulterior llevaría ésta a un nivel superior con una brecha inflacionaria aún mayor y presuntamente una tasa inflacionaria permanente, más elevada que en el nivel anterior."

"En este modelo aparece una clara dicotomía: la economía tiene problemas de desocupación cuando la demanda global es insuficiente, o por problemas cuando la demanda global es excesiva. La prescripción es simple: si hay desocupación, deben aplicarse políticas fiscales (aisladamente o reforzadas por políticas monetarias) expansivas para llevar la economía a niveles de pleno empleo. Es posible así ir reduciendo la desocupación sin crear presiones inflacionarias en tanto no se sobrepase el nivel de ocupación plena. Por el contrario, una situación de inflación que implica un diagnóstico de demanda global excesiva requiere una política fiscal (y monetaria) restrictiva, teniendo la seguridad de que se obtendrá una reducción de la tasa inflacionaria, sin afectar el nivel de ocupación plena. En ambos casos, las políticas de manejo de la demanda global son suficientes y no crean ningún problema."

"Pero se pueden encontrar situaciones como las descritas por la curva de Phillips, y postuladas por William Phillips, donde es posible que la tentativa de reducir la desocupación aumente la tasa inflacionaria y que una tentativa de combatir la inflación tenga éxito únicamente a costo de aumentar la recesión. En este caso se estaría en presencia de una

situación de recesión-inflación, o de estancamiento-inflación (conocido como "stangflation", combinación de "stagnation" - estancamiento - y de "inflation" - inflación -).

"Los modelos analíticos para estudiar este caso de inflación son relativamente complejos, ya que en lugar de estudiar el paso de un nivel de precios a otro nivel de precios (estática comparativa) es necesario recurrir a modelos dinámicos, donde se analicen los cambios en las tasas de crecimiento de los precios y de otras variables. Sólo se comentará, en lo que concierne a la política fiscal, las implicancias de la curva de Phillips. De darse las condiciones requeridas para que se produzca esta situación, se plantea un "trade off" entre desocupación e inflación: dado un nivel de actividad, una alternativa de reducir la desocupación en una magnitud determinada puede tener éxito al costo de aumentar la inflación en determinada magnitud. Si la política fiscal tiene éxito en desplazar la curva de Phillips, a un menor nivel de actividad, será posible reducir la desocupación, manteniendo un nivel dado de inflación, o en su caso reducir la inflación, manteniendo un nivel dado de desocupación."

Algunos efectos de la falta de corrección por inflación en materia tributaria en la macroeconomía y microeconomía.

Normalmente en economía se plantean modelos para analizar los fenómenos, estos se complejizan en la medida que la cantidad de variables en juego es mayor.

Desde esta perspectiva podemos analizar como incide macroeconómicamente no aplicar correcciones por inflación para medir adecuadamente (después definiremos que es adecuadamente) las bases de imposición que los contribuyentes exteriorizan como capacidad contributiva gravable.

Este análisis lo haremos a la luz de la noción económica de eficiencia asignativa o neutralidad, también conocida como ausencia de carga excedente, exceso de gravamen o peso muerto, o ausencia de distorsiones.

Y teniendo en cuenta el principio económico de equidad tanto horizontal como vertical, en particular este último teniendo en cuenta sus efectos en la distribución del ingreso. Pudiendo considerar que hará equidad en ausencia de discriminación.

Ingreso – Ahorro – Consumo

Ingreso

Respecto del Ingreso, en un escenario de ausencia de inflación el impuesto a la renta o a las ganancias, como lo llamamos aquí, de alícuota progresiva, es un tributo contra cíclico, en sus efectos en la economía, pues cuando el ingreso crece en su agregado macroeconómico y las microeconomías individuales también lo hacen, la tasa efectiva promedio del impuesto crece más que proporcionalmente, absorbiendo más renta que en el ciclo bajo, complementándose en dicho ciclo en algunas economías con un fondo de desempleo.

Distinta es la situación del impuesto a las ganancias corporativo, en general de alícuota proporcional, que salvo en mercados muy competitivos o de competencia perfecta, admite cierta traslación a precios de su incidencia efectiva, lo que además de neutralizar los efectos contra cíclicos antes citados, puede mostrar efectos regresivos en términos de la distribución del ingreso.

Ahora incorporemos los efectos de la inflación en estos escenarios, y supongamos que no hay ningún tipo de corrección.

Como sabemos en el primer caso la carga tributaria crecerá, pues los parámetros fijos que establecen los límites del umbral de gravabilidad – podríamos llamarlo renta de subsistencia – disminuirán, además en términos relativos también la imposición a igual nivel de renta en términos reales crecerá más que proporcionalmente pues los tramos de escala de mantendrán constantes, por ello la tasa efectiva del impuesto crecerá sin que medie un cambio legislativo.

Operando como un estabilizador automático mal concebido.

Ello respecto de los sujetos que perciben esta renta podrá generar básicamente dos efectos.

Si los ingresos provienen de la retribución al trabajo, puede que al comienzo genere un efecto renta, que implica la voluntad de realizar más horas de trabajo, sacrificando el ocio en aras de mantener el nivel de ingresos, pero esto se podrá sostener hasta que, en el margen, el agregar una hora más implique indiferencia entre trabajo u ocio, valorando este último, de modo que lo desincentive a trabajar.

Desde un punto de vista macroeconómico esta conducta puede afectar el crecimiento del producto (PIB).

Si la renta de las personas humanas, se origina en el capital, la renta gravará la retribución de aquel, si tomamos el caso más simple que es el ahorro en el sistema financiero institucionalizado en moneda de curso legal, veremos que la tasa de interés refleja – en un escenario de inflación – en parte la retribución real sobre el capital, y en parte la compensación del valor nominal de este, total o parcial por los efectos de la inflación sobre los activos monetarios, por ello el ingreso no contiene solo renta, sino también parte del capital, o capital a mantener como se suele decir en términos contables, de modo que en este caso hay una doble

penalización, pues se grava el capital como renta, y luego se lo sobre impone crecientemente por lo ya dicho en el caso del trabajo.

Generando nuevamente un primer incentivo, o efecto renta, pero probablemente después un gran desincentivo a ahorrar, o efecto sustitución.

Desde el punto de vista macroeconómico esta conducta individual puede llevar a una caída del ahorro y por ende del ingreso nacional, doblemente incidido por la pérdida de recaudación. [CONSUMO + AHORRO + RECAUDACIÓN NETA (INGRESO FISCAL – GASTO PUBLICO)].

En el supuesto de que el capital en este análisis este materializado por la tierra, producción primaria o la actividad comercial o manufacturera, el estudio a pesar de las alícuotas progresivas, entiendo se debe abordar de modo similar al del caso corporativo.

Hasta acá la definición se hace en un escenario de moral dada de alto cumplimiento voluntario, pero es lógico pensar que otra de las conductas posibles de los agentes, no es reducir sus horas de trabajo, sino reducir sus horas formales de trabajo, lo que va a generar evasión en el impuesto a la renta de personas físicas.

En cuanto a las inversiones de riego también se podrían orientar a mercados informales con efectos parecidos a los antes descritos, mientras que en las inversiones financieras origina una sustitución de activos y eventualmente de localización de estos, a demás de la posible formalidad consecuente.

No haré ningún comentario sobre el régimen simplificado para pequeños contribuyentes, que fue una buena solución en 1998 para meter en el corral de la formalidad a una gran cantidad de contribuyentes, pero incorpora distorsiones y discriminaciones, hasta en el mercado de trabajo,

debiendo haber permanecido reservado a la producción primaria y la actividad minorista, casos aislados y restringidos de economía social y sobre la bases de niveles de ingresos levemente superiores a la renta de subsistencia antes referida.

O sea que, para las personas físicas, no ajustar los que podríamos llamar parámetros fijos para la determinación del impuesto puede tener las siguientes consecuencias:

- Muy primario efecto renta.
- Posterior efecto sustitución.
- Menor fuerza laboral ofrecida.
- Menor ahorro.
- Dependiendo la protección de la inversión de los efectos de la inflación en los casos de inversión de capital de riesgo, menos inversión.
- Crecimiento de la evasión y del incumplimiento que también puede amortiguar la tasa efectiva del impuesto.

En el caso del impuesto a las ganancias corporativo con tasa proporcional, como ya dijimos hay evidencia empírica comparada y en Argentina (Gomez Sabaini, Santiere y otros) que demuestra que parte de la incidencia efectiva del impuesto a las ganancias corporativo se traslada a precio de los bienes y servicios o a la disminución de la retribución de otros factores, particularmente el trabajo.

Esto nos lleva a pensar desde esta perspectiva cuales son las consecuencias de no aplicar un mecanismo integral de corrección por inflación, que lo se restringe al título VI de la ley del tributo.

En este sentido debemos diseccionar los efectos, por una parte, en la medición de renta respecto de los costos de adquisición cuantificados de forma nominal o real (entendida por tal la de moneda homogénea o de

cierre – Art. 62 LGS), y por otra parte las consecuencias de la protección adoptada por la compañía respecto de su exposición a la inflación.

En el primer caso, en este escenario utópicamente real que estoy describiendo, se crea un gran desincentivo a las actividades capital intensivas, pues los bienes tangibles en un proceso de reposición llevarán a reconocer renta nominal que quizá es pérdida (quebranto real), mientras que, en las actividades mano de obra intensivas y fundamentalmente en los servicios, que fluyen de otro modo, no se estoquean o lo hacen en menor medida, se mitigan estos efectos.

También y complementariamente podemos entender que sucederá lo mismo con los bienes de cambio de muy lenta rotación, lo que orientará la actividad a aquellos de más rápida realización, pues de ese modo su costo computable se apareará con precios de venta temporalmente compatibles. Y en un escenario extremo incentivará también por ello las actividades de servicios.

En cuanto a la I+D, el largo período de maduración del conocimiento que implica la inversión intangible en inteligencia humana, que en la medida que pueda ser activada para terminar definiendo el costo de las patentes, las marcas, los derechos de autor, etc., sin corrección por inflación también se verá desincentivada, aunque se active en el desarrollo de bienes tangibles si estos son de un largo período de maduración hasta su comercialización.

Todo esto orienta la formación de una determinada estructura productiva que define una cierta estructura económica en el país.

En el segundo caso la cuestión dependerá de la posición monetaria neta, esto es la diferencia entre activos monetarios y pasivos monetarios, en la medida que esta sea negativa, esa empresa habrá obtenido una ganancia

por inflación, en su mejor expresión esto se da en las empresas que mantienen un determinado nivel de deuda compensado con activos protegidos, y en algunos casos que resultan anómalos aparecen las empresas no solo endeudadas, que las podríamos definir con problemas de liquidez pero no de solvencia, sino aquellas que además tengan problemas de solvencia, que también me han pedido que analice.

Una empresa endeudada y sin activos monetario y no monetarios, tendrá una posición monetaria neta negativa que le genera una ganancia por inflación pues licua los activos de sus acreedores en beneficio de los propios, esto en un escenario de inflación también debe ser corregido, considerando la ganancia por inflación que ella esta teniendo, pues esa empresa está teniendo un problema de capital que no tiene que ver con la tasa de inflación, adoptar cualquier medida que la discrimine positivamente – mitigándole los efectos de la corrección por inflación que se aplique para todos - hará menos neutral y mas discriminatorio el funcionamiento de la economía a consecuencia de los efectos de la tributación.

O sea que las empresas que tengan activos protegidos de alta rotación no sufrirán los efectos en la base de imposición y si además poseen una posición monetaria neta negativa, no solo eso, sino que ganaran por efectos de esta.

Si adicionado a ello trasladan parte del impuesto vía precios, no incidiendo en forma íntegra en cabeza de los accionistas o socios, estarán en el mejor de los mundos. No perdamos de vista que este es un fenómeno ajeno a la inflación, pues tiene que ver con la imperfección del mercado que permite esa traslación, pero aquí se potencia, pues además de trasladar una cuantía del impuesto medido sobre base real (o ajustada), también podrá

llegar a trasladarse mayor quantum impositivo a consecuencia de gravar base nominal.

En términos macroeconómicos podrá generar una disminución de la IBIF (inversión bruta interna fija), lo que puede implicar una caída de la demanda agregada (CONSUMO PRIVADO + IBIF + GASTO PUBLICO + EXPORTACIONES NETAS [X-M])

Pero cuales son los efectos de esto para las empresas

- Desindustrialización.
- Desincentivo a la inversión de capital.
- Incentivo al endeudamiento.
- Incentivo a la informalidad, la evasión y el incumplimiento.
- Mayor regresividad a consecuencia de la traslación del IG incrementada por el efecto nominal en su determinación.
- Mayor beneficio para aquellas empresas que puedan coordinar la conjunción ideal de activos no monetarios de alta rotación, posición monetaria neta negativa y posibilidad de traslación a precios de parte del impuesto. Que probablemente son las mas grandes, las más cartelizadas, las que operan en mercados monopólicos u oligopólicos, o en mercado poco competitivos, que seguramente solo vamos a encontrar muy pocas de ellas entre los casi 100 fallo de la CSJN que declaran la confiscatoriedad por la falta de corrección por inflación.

Todo lo expuesto, fundamenta la necesidad de mantener un sistema de corrección de la inflación en la medición de la renta a los fines del impuesto sea de alícuota progresiva sobre personas humanas o sucesiones indivisas o sea de alícuota proporcional o corporativo como lo he llamado aquí.

Este ajuste debe utilizar índices, cuyas características y calidad analizaré al final.

Las correcciones deben ser integrales tanto del costo de adquisición en el caso de la valuación de las existencias, como de la depreciación y de los costos de enajenación.

También se deberá mantener para darle integralidad al ajuste la medición de la ganancia o pérdida por inflación a consecuencia de la posición monetaria neta utilizando un método integral y consistente con lo dicho antes, sea a través de un método directo perfeccionando el actual o un método indirecto similar al que adoptan las normas técnicas contables.

En los casos de los parámetros fijos determinantes renta gravable, como por ejemplo las deducciones personales y los tramos de escala deben ser ajustados de modo permanente, quizá utilizando un módulo de valor que venimos recomendando desde vieja data. El problema será su construcción, pues el índice debe ser representativo de los efectos de la inflación en relación con el objetivo a corregir.

En el caso de las rentas de personas humanas, que se destinan a consumo y ahorro, podría ser representativo un IPC que ajusta en función de la demanda de estas personas, de modo de mantener ese umbral de renta gravable y los parámetros de progresividad constantes respecto de dicha demanda.

Mientras que en el caso de las actividades generadoras de rentas que pueden ser sometidas a métodos de ajuste integral quizá el IPIM será el índice representativo atento que mide la evolución de precios de la oferta que estas actividades realizan, con excepción del comercio exclusivamente minorista que podría estar mejor representado por el IPC.

No debe dejar de considerarse que el interés como renta gravable también debe ser corregido en su magnitud nominal de modo de exclusivamente alcanzar la renta real.

AHORRO

En este caso debemos observar los efectos en los impuestos al patrimonio global o parcial, que buscan gravar el ahorro de las personas con tipos impositivos mucho más pequeños que los de la imposición a la renta.

No estudiaremos casos de impuestos de estas características sobre el capital de las empresas (hoy solo cooperativas en argentina).

En un escenario sin inflación la valuación de la base de imposición es expresada por los costos de adquisición, eventualmente disminuida por la depreciación atribuible a ese bien.

Cuando incorporamos la inflación en el análisis, si no existen mecanismos de corrección de la inflación para medir la base de imposición, ello generará un efecto de pérdida de recaudación, que se parece al efecto llamado Olivera – Tanzi o de rezago fiscal.

Ello por una parte nos lleva a pensar que podría generar mayores incentivos al ahorro en activos protegidos de los efectos de la inflación, que otorgarían un doble dividendo para los contribuyentes en términos de este tipo de impuestos pues por una parte crece el valor de su capital y por otra decrece la tasa efectiva del impuesto y por ello la recaudación.

Esto ha sido resuelto a través de mecanismos parciales e inapropiados, se que no va a gustar lo que digo, pero cuando la valuación fiscal de la propiedad es notoriamente inferior al valor de mercado, dicho ajuste se queda a mitad de camino, siendo igual de discriminatorio que en el caso de aquella propiedad inmueble similar en sus características y su valor de

mercado que otra, pero que por estar radicada en otra jurisdicción puede tener una valuación fiscal diferente.

Estos efectos en general favorables para los contribuyentes, si se trata de activos que generan renta susceptible de ser gravada por el impuesto a la renta, cuando tampoco en dicho tributo se aplican mecanismos de corrección, podrán más que compensarse los beneficios con los perjuicios al gravar con el impuesto a la renta la retribución nominal del capital, que grava un componente también nominal que excede al real.

Por ello no resulta compatible adoptar mecanismos de corrección en un tipo de impuesto y no en el otro, sino que deben coordinarse las políticas en este sentido.

En el marco de esa coordinación parecería eficiente adoptar un mecanismo integral y ajeno a los valores subjetivos de mercado, utilizando índices o módulos de valor para re expresar año a año el valor de adquisición de los activos gravados, netos de sus depreciaciones acumuladas, admitiendo correcciones en menos dentro de ciertos y restringidos parámetros acreditables, cuando la aplicación de índices pudiera exceder el valor de mercado y por ello alcanzando una base ficta de exteriorización de patrimonio.

Los efectos se podrían resumir en:

- Pérdida de recaudación en ausencia de la aplicación concomitante del impuesto a la renta sin corrección sobre las rentas de esos activos.
- Incentivo al ahorro, bajo el mismo supuesto.
- Efectos que pueden estar compensados en la medida que entre en escena un impuesto a la renta distorsivo como el descrito.

El efecto macroeconómico podrá ser un aumento de ahorro privado y una disminución de la recaudación aislando los otros efectos.

CONSUMO

Los impuestos al consumo, las ventas o las transacciones ven incidida su base de imposición (que es el precio de las operaciones), por la evolución del nivel general de precios, creciendo cuando este crece.

A este tipo de tributos los podemos definir como impuestos procíclicos, pues no crece ni decrece su recaudación en términos más que proporcionales cuando crece o cae respectivamente el consumo.

En general estos tributos resultan los más neutrales en escenarios de inflación, sin corrección, pues su imposición no sobre grava exteriorizaciones nominales de capacidad contributiva, sino reales.

En estos tributos el problema está, por ser indirectos de incidencia efectiva en cabeza de los consumidores, en la regresividad que tienen asociada, si se analiza su incidencia respecto del ingreso corriente de los consumidores, tanto de modo individual como agregado, pues en el segundo abordaje, probablemente ante la aplicación de un impuesto de estas características o el aumento de la alícuota de este, su repercusión negativa se verá materializada en términos de crecimiento del coeficiente de Gini (o coeficiente de distribución).

Grandes incrementos en el nivel de precios con un componente significativo de impuesto a los consumos podrán generar más que proporcionales reducciones por abstención del consumo, pues no se produce en los primeros deciles de la población un incentivo a sustituir ahorro por consumo, sino se sustituye consumo por "no consumo".

Pero este es un problema de la inflación y no esencialmente de la tributación, pudiendo atenuarse como hemos visto recientemente con reducciones temporales de impuestos al consumo sobre ciertos bienes

que integran una canasta de consumo popular, pero si esta discriminación es objetiva y no subjetiva no se obtienen los objetivos deseados.

En la medida que existan en la determinación de la base de imposición de este tipo de tributos diferimiento en el cómputo de créditos fiscales, sea por que utiliza un diseño tipo ingreso con computo diferido del CF de los bienes de capital, que no es el caso argentino actual, también se producirá un sesgo en escenarios de inflación si se carece de mecanismos de ajuste.

Ello implica recomendar la utilización de mecanismos de corrección por módulos de valor o índices de precios.

Residuo Fiscal

El residuo fiscal o efecto Olivera - Tanzi se produce en un escenario de inflación, cuando el vencimiento del gravamen se establece en un momento posterior a la finalización del período fiscal por el cual se paga, el Estado sufre una merma en la recaudación cuya magnitud dependerá del tiempo transcurrido entre ambos momentos y del nivel de inflación.

Tal efecto suele producirse también, aunque con efecto inverso, por el tiempo que transcurre entre que se perfecciona el hecho imponible y la finalización del período de liquidación. Aspecto que se resuelve en el caso del impuesto a las ganancias, con la aplicación de un sistema integral de corrección de los efectos de la inflación, pero que no tiene solución en la experiencia local ni comparada por ejemplo en el impuesto al valor agregado.

En Argentina durante la década de los ochenta para solucionar este problema, se establecieron mecanismos de actualización diarios (ver Resolución N° 10/88 de la Secretaría de Hacienda, o Resolución N° 36/90 de la Secretaría de Finanzas Públicas), que ajustaban el monto del

impuesto determinado hasta el momento de su efectivo pago. Los que estuvieron vigentes hasta el 1º de abril de 1992.

El problema del uso de índices

IPIM -> representa la evolución de los precios de la oferta de bienes y servicios.

IPC -> representa la evolución de los precios de la demanda de bienes y servicios.

IPI Índice de precios implícitos – índice de Paasche, surge de comparar el PIB a precios constante con el PIB a precios corrientes, entre dos períodos, los ponderadores son variables pues se alteran en función al crecimiento o disminución de la producción.

Los demás índices responden a tipo de índice de Laspeyres, que se basa en ponderadores fijos de cantidad.

Índice de Laspeyres: $P_L = \frac{\sum(p_{c,t_n}) * (q_{c,t_0})}{\sum(p_{c,t_0}) * (q_{c,t_0})}$	Índice de Paasche: $P_P = \frac{\sum(p_{c,t_n}) * (q_{c,t_n})}{\sum(p_{c,t_0}) * (q_{c,t_n})}$
---	---

Ambos funcionan dividiendo el gasto de una canasta específica en el tiempo actual (la operación de p*q para cada producto de la canasta es considerado para calcular el índice) por cuánto costaría la misma canasta en el período base (período 0). La principal diferencia son las cantidades utilizadas: el índice de Laspeyres usa cantidades q₀, mientras que el índice de Paasche utilizada cantidades del período n.

La selección del índice es fundamental para la corrección en materia tributaria por la representatividad que tengan con la materia a ajustar.

Entendemos que esa representatividad en cuanto a precios está bien resuelta con el uso del índice de Laspeyres.

Mientras que respecto a cantidades la cuestión cambia si la dinámica de la evolución de la economía muestra oferta o demanda creciente en cantidad de bienes y servicios o cambios en las preferencias de los demandantes en el consumo, que inducirá a cambios de los oferentes en la producción, ello podrá justificar el uso del índice de Paasche.

El problema de utilizar este último es que el costo de su elaboración es mucho más alto pues además de tener que relevar con frecuencia mensual una muestra representativa de precios de una canasta dada de bienes, también se tendrán que relevar muestras representativas de cantidades consumidas.

Ello nos lleva a pensar que quizá una solución podría ser aplicar un índice de Paasche con horizonte de revisión anual y durante ese año lo que estaremos utilizando es el índice de Laspeyres tomando como memento cero el comienzo de cada año.

Por último, la utilización de “módulos de valor” que mencionamos varias veces, que la legislación tributaria a incorporado y suspendido en su aplicación.

No es otra cosa que un valor base a un momento determinado que luego será ajustado por alguno de los índices que mencionamos, el uso de esta herramienta sólo facilita la aplicación del régimen integral de actualización que recomendamos, pues entendemos que de ningún modo ello potencia o retroalimenta o crea expectativas de inflación, sino que por el contrario modera los efectos ya descritos que presentan muchas más distorsiones y discriminaciones que el uso de adecuados mecanismos de corrección de la inflación para la tributación.