

UNIVERSIDAD DEL CEMA
Buenos Aires
Argentina

Serie
DOCUMENTOS DE TRABAJO

Área: Finanzas y Economía

**DISTORSIONES ECONÓMICAS Y
FINANCIERAS ORIGINADAS EN EL
IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS**

José P. Dapena y Mario Volman

Septiembre 2014
Nro. 542

www.cema.edu.ar/publicaciones/doc_trabajo.html
UCEMA: Av. Córdoba 374, C1054AAP Buenos Aires, Argentina
ISSN 1668-4575 (impreso), ISSN 1668-4583 (en línea)
Editor: Jorge M. Streb; asistente editorial: Valeria Dowding <jae@cema.edu.ar>

DISTORSIONES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS ORIGINADAS EN EL IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS

JOSÉ P. DAPENA Y MARIO VOLMAN*

UNIVERSIDAD DEL CEMA
2014

Resumen

El impuesto a los ingresos brutos actualmente no debería existir, al menos en su forma actual. Es un impuesto general al consumo, acumulativo y plurifásico que se superpone, en principio, en su base imponible con el impuesto al valor agregado (lo que significa cobrar dos impuestos sobre la misma base dados por los ingresos por ventas, prestaciones o locaciones) y que origina distorsiones económicas por efecto “cascada” al acumularse en la forma de un gasto operativo en las diferentes etapas del proceso productivo o cadena de valor. Asimismo, considerar que es un impuesto trasladable al consumidor depende de manera significativa de los aspectos de elasticidad precio de la demanda. Por otra parte los regímenes de pago, retenciones y percepciones dan lugar a la existencia de créditos fiscales que en contexto de alta inflación y acceso restringido a los mercados de crédito afectan la competitividad de las firmas y la eficiencia en la asignación de recursos, afectando por extensión los procesos de inversión, crecimiento y generación de empleo en el largo plazo.

El gravamen no es neutral frente a la organización de los negocios, como lo es el impuesto al valor agregado, pues discrimina a favor de la integración vertical de las empresas eliminando – real o ficticiamente- la existencia de agentes económicos intermedios para morigerar el impacto del tributo, lo cual en un contexto de restricciones de acceso a los mercados de crédito o de capitales genera distorsiones. Las distorsiones económicas y financieras provocan procesos de sub inversión dadas las restricciones de acceso a los mercados de crédito, y conlleva la inmovilización ineficiente de recursos sin una contraprestación operativa. Esta situación no es consistente con procesos de crecimiento económico y creación de empleo en el largo plazo.

En oportunidad del Pacto Fiscal de 1993 se reconoció la existencia de distorsiones planteándose su eliminación para ser sustituido por un impuesto general al consumo (ventas a consumidor final), que tuviese neutralidad económica, objetivo que no solo no fue conseguido, sino que por el contrario, con el tiempo el impuesto terminó incrementando su participación en las finanzas provinciales, inclusive hasta su incorporación en la ley penal tributaria, que en principio solo debiera alcanzar cuestiones vinculadas a tributos nacionales, lo cual implica desde lo conceptual y económico una nacionalización de hecho del impuesto objeto de análisis, sin perjuicio de su diferenciación en cuanto a sus aspectos operativos (agentes recaudadores y fiscalizadores, jurisdicciones, etc.).

JEL: N2, O1, G00.

Palabras claves: Impuestos, ingresos brutos, distorsiones, demanda, mercados, ganancias.

* José P. Dapena: jd@cema.edu.ar. Mario Volman: mvolman@kaplanvolman.com.ar. Las opiniones expresadas en este trabajo son de los autores y no necesariamente reflejan las de la Universidad del CEMA. Agradecemos los comentarios. Todos los errores son de nuestra responsabilidad.

I. Introducción

El propósito del presente trabajo es el de analizar el impuesto sobre los ingresos brutos desde una perspectiva económica y financiera. La relevancia de este impuesto viene dado por el hecho que representa una porción sustantiva de los ingresos por impuestos que recaudan las provincias (en algunas jurisdicciones excede el 80% de la recaudación provincial¹) que se ha venido incrementando en el tiempo², a pesar de las distorsiones que el mismo provoca en la economía en general y en las empresas en particular, sobre todo en lo que respecta a la cadena de valor o proceso productivo.

Dicho impuesto actualmente no debería existir, al menos no en la manera que se implementa, ya que genera distorsiones en los incentivos económicos y financieros de la economía. Este aspecto fue reconocido en oportunidad del Pacto Fiscal, en el que se planteó su eliminación progresiva y su reemplazo a partir de un impuesto al consumo aplicable en la etapa final o minorista, objetivo que no solo no se implementó, sino que por el contrario, terminó incrementando su peso en las finanzas provinciales y con ello agravando las distorsiones que provoca, más teniendo en cuenta que el financiamiento del gasto a través de impuestos distorsivos afecta de manera negativa la producción agregada, y por ende el crecimiento y la generación de empleo³ en un contexto de restricciones de acceso a los mercados de crédito.

En el presente trabajo analizamos diferentes aspectos del mismo. En el capítulo II describimos el impuesto y sus antecedentes y en el capítulo III identificamos el entorno donde opera la misma. A partir del capítulo IV analizamos las principales distorsiones que provienen de la doble imposición del impuesto sobre los ingresos brutos y del impuesto al valor agregado, de las condiciones económicas de demanda bajo las cuales los impuestos al consumo pueden trasladarse efectivamente a los consumidores finales, aspecto que depende de manera significativa en los aspectos de elasticidad precio de la demanda.

Asimismo desarrollamos un caso numérico que identifica el efecto “cascada” que el impuesto a los ingresos brutos produce, al acumularse en la forma de un gasto operativo en las diferentes etapas del proceso productivo o cadena de valor. Este efecto repercute en la existencia de empresas y su capacidad de integración vertical dependiendo de sus posibilidades de inversión y sobretodo del su capacidad de acceso a los mercados de capitales y al crédito para financiarlas. Firmas que operen en mercados de capitales poco desarrollados pueden encontrar mayores dificultades asociadas al impacto del impuesto en su estructura de gastos.

Incorporamos también el caso de empresas reguladas, donde parte de sus ingresos pueden provenir de subsidios y de transferencias de dinero por parte en general del Estado. Cualquier reducción de los subsidios o incrementos tarifarios debiera tener en cuenta el efecto de incluir el impuesto a los ingresos brutos en la sustitución de ingresos, en el caso que se trasladase a tarifas.

Finalmente, tenemos en cuenta los aspectos financieros que pueden surgir de los regímenes de pago, retenciones y percepciones. En estos casos el régimen implica un adelanto del impuesto a pagar, lo cual en un contexto de restricciones de acceso a los mercados de crédito y de capitales puede significar un inconveniente en la gestión financiera de las empresas⁴.

¹ Ver Arias (2008).

² Ver Di Gresia (2003).

³ Ver Baxter y King (1993).

⁴ Ver Rodriguez et al (2001), Dapena y Dapena (2003); Dapena (2004) y Dapena 2009.

II. Descripción y antecedentes del impuesto a los ingresos brutos

a. Impuestos en general

Los tributos identifican las prestaciones -generalmente en dinero- que el Estado en sus diferentes niveles y en ejercicio de su poder de imperio en virtud de la ley, exige a las personas físicas o jurídicas con el objetivo de cubrir los gastos que demande el cumplimiento de sus fines.

Desde un punto de vista intuitivo, así como quienes residen en un edificio de propiedad horizontal deben pagar expensas para afrontar los gastos comunes que demanda la propiedad compartida (por ejemplo, limpieza, electricidad, seguridad, etc.), quienes viven en un país deben pagar impuestos o tributos, que representan las “expensas” de habitar el “consorcio”, y que están dirigidos a hacer frente a gastos comunes de provisión de justicia, seguridad, salud, educación, bienestar social, etc.

Los aspectos impositivos del funcionamiento de la economía han recibido atención por parte de la literatura económica, desde la macroeconomía como instrumentos de financiamiento de la política fiscal⁵, y desde la microeconomía como elemento de potencial distorsión de incentivos⁶, ya que los impuestos debieran tender a ser equitativos y neutrales (en el sentido de no afectar significativamente los incentivos económicos de los agentes a través de distorsiones).

b. Impuestos al consumo

Entre los gravámenes que el Estado exige se encuentran los impuestos a los consumos que tienen la característica de hacer que la carga tributaria se distribuya en función de los gastos que realizan los integrantes de una comunidad en bienes de consumo⁷.

Existen distintas formas de impuestos a los consumos y cada una de ellas tiene diferentes incidencias económicas en las empresas y en el público consumidor.

Una primera clasificación de los impuestos al consumo los divide en⁸:

- Impuestos específicos o selectivos a los consumos, que gravan determinados productos y servicios, habiendo sido implementados en nuestro país con la denominación de impuestos internos, que en la actualidad con esta denominación se gravan específicamente: tabacos, alcoholes, vinos, telefonía celular, seguros, objetos suntuarios, etc. El impuesto específico grava la venta de “un producto o servicio determinado”.

⁵ Ver por ejemplo Barro (1991) cap. 13 Macroeconomía, Bruce *et. al.* (2007) o Ljungqvist y Sargent (2000).

⁶ Ver Ramsey (1927), Feldstein (2008), Baumol y Bradford (1970) y Mankiw *et. al.* (2009).

⁷ Consumo equivale al gasto efectuado para adquirir un bien (que el uso extingue o destruye), ya sea en la obtención de un nuevo bien, o al satisfacer necesidades personales. El gasto o consumo, constituye la manifestación de capacidad contributiva que los legisladores quieren alcanzar con el tributo

⁸ Siguiendo lo expuesto por Gualtieri y Pelozo (2003).

- Impuestos generales a los consumos que gravan en general todo tipo de ventas, prestaciones de servicios y locaciones de obras, introduciéndose en ellos exenciones o bien, reducciones de alícuotas, especialmente en los que se refiere a los productos primarios. El impuesto general a las ventas, grava las ventas de “productos y servicios en general”. El impuesto al valor agregado (de ahora en adelante IVA) se halla sumamente generalizado a nivel bienes y servicios pues busca gravar la totalidad del consumo de la persona.

Con respecto a estos últimos, procede una segunda clasificación que los divide en:

- Impuestos acumulativos que gravan el valor de venta del producto, su valor total, que incluye la riqueza generada.
- Impuestos no acumulativos que gravan o recaen sobre la riqueza generada, es decir, sobre el valor o riqueza agregada recae el tributo no acumulativo.

Finalmente, en ambos casos se pueden dividir en impuestos:

- Aplicables en una única etapa
- Aplicables en múltiples etapas

Entre los ejemplos, el impuesto a los ingresos brutos es un impuesto acumulativo aplicable en múltiples etapas, mientras que el impuesto al valor agregado es un impuesto no acumulativo aplicable en múltiples etapas.

En cuanto al comercio exterior (exportaciones) el IVA es un gravamen que permite efectuar el “ajuste de frontera” pues el gravamen pagado en el mercado interno por el exportador de bienes y servicios es recuperado pues está posibilitado en el artículo 43 de la ley. El objetivo en línea con las directivas de la OCDE es de no exportar impuestos al consumo que deben ser pagados en el país “de destino” y no en el país “de origen” de las exportaciones.

Sin embargo en relación al impuesto sobre los ingresos brutos, si bien en general no se gravan las exportaciones excepto la provincia de Misiones, no está previsto un mecanismo de recupero del gravamen contenido dentro del valor de compra de los bienes y servicios que forman parte del valor de las exportaciones.

c. Descripción del impuesto a los ingresos brutos

El Impuesto sobre los Ingresos Brutos es un impuesto general a los consumos que se aplica en todas las etapas del proceso económico⁹. Puede ser caracterizado como un impuesto a las ventas en etapas múltiples, es decir, que el bien o servicio gravado lo es en cada una de las etapas de comercialización por las que atraviesa, haya tenido o no procesos de transformación en las mismas. El impuesto alcanza a las actividades u operaciones, por lo que no tiene en cuenta las condiciones o las características personales de los sujetos que las desarrollan, lo que implica la existencia de un impuesto de carácter real.

⁹ Para más detalle, ver Bulit Goñi (1997).

Es un impuesto indirecto porque grava una manifestación imperfecta de capacidad contributiva., e integra el precio del producto y se traslada hacia adelante, en la medida que las condiciones de mercado y de demanda lo permitan (como veremos más adelante), al resto de las etapas del proceso económico. En lo que respecta a su ámbito de aplicación, es un impuesto de aplicación provincial estando la facultad impositiva limitada única y exclusivamente a su jurisdicción territorial¹⁰.

Es creciente la presión de las provincias de gravar hechos imponibles producidos en otras jurisdicciones en especial mediante el establecimiento de sistemas de retención del gravamen por operaciones perfeccionadas en otras, lo cual inmoviliza recursos de manera ineficiente, recursos que podrían ser afectados a procesos productivos y generación de empleo genuino.

i. Sujetos alcanzados

Se encuentran alcanzadas por el impuesto las personas físicas, las sociedades con o sin personería jurídica, las uniones transitorias de empresas, y demás entes que realicen las actividades gravadas.

ii. Actividades gravadas

El impuesto grava el ejercicio habitual y a título oneroso de las siguientes actividades de comercio, industria, profesión, oficio, negocios, locaciones de bienes, obras o servicios, ó cualquier otra actividad a título oneroso (lucrativa o no).

iii. Hecho y base imponible

Como ejemplo, los distintos Códigos Tributarios Provinciales han descripto el objeto del hecho imponible como asociado al el ejercicio habitual y a título oneroso en jurisdicción de la provincia de comercio, industria, profesión, oficio, locación de bienes, obras y servicios, inversión de capital y cualquier otra actividad civil o comercial, lucrativa o no, cualquiera sea la naturaleza del sujeto que la preste, incluidas las sociedades cooperativas y asociaciones mutualistas, y el lugar donde se realice¹¹.

El ejercicio de la actividad es la noción central dentro del hecho imponible, el mismo se encuentra compuesto por dos términos (ejercicio y actividad). Ello implica que debe tratarse de algunas de las actividades descriptas por la norma, y que esa actividad sea ejercida efectivamente por el sujeto. Es otras palabras se requiere el ejercicio efectivo de la actividad para que resulte verificado el hecho generador de la obligación tributaria.

El hecho imponible del impuesto es el producto en términos de ingresos del ejercicio habitual y a título oneroso -lucrativo o no- del comercio, industria, profesión, o de otra actividad cualquiera sea la naturaleza del sujeto que la preste y el lugar donde se realice en el marco de la jurisdicción correspondiente. Es decir, que en una primera instancia la definición es amplia e incluso su redacción cuida de que no quede fuera ningún tipo de actividad realizada a título oneroso. Debemos recalcar que se identifica la actividad a

¹⁰ Se plantea un problema de concurrencia cuando el ejercicio de una actividad abarca más de una jurisdicción, dado que la medición del hecho imponible se realiza en función de los ingresos brutos. Se instaura el problema de la doble o múltiple imposición. Este problema se solucionó con el Convenio Multilateral.

¹¹ Siguiendo lo expuesto por Gualtieri y Pelozo (2003).

título oneroso y no el propósito de lucro, ya que no es lo mismo lucrativo que oneroso. El propósito de lucro implica ganancia o provecho que se obtiene de algo, especialmente de un negocio. Por otro lado la onerosidad requiere siempre la mera existencia de una contraprestación y supone reciprocidad de prestaciones, significa que es igual a título no gratuito. El concepto de onerosidad es mucho más amplio que el concepto de propósito de lucro, dado que no se puede perseguir propósito de lucro con una actividad sin existir actos a título oneroso, pero si pueden existir actos a título oneroso sin perseguirse propósito de lucro, por ejemplo el caso de cooperativas. La norma establece que todas las actividades, lucrativas o no, que sean realizadas a título oneroso se encuentran alcanzadas.

La descripción del hecho imponible exige que el ejercicio de las actividades comprendidas en la misma sea habitual, es decir que debería constituir un comportamiento normal del sujeto pasivo que se expresa a través de la reiteración de acciones, actos y operaciones que ese comportamiento demanda y que deben guardar correlación con los que anteceden y suceden. En consecuencia, la habitualidad constituye una condición que debe establecerse en cada caso considerando las acciones, actos y operaciones a través de los cuales se manifiesta el ejercicio de la actividad.

Respecto a la base imponible, en general el gravamen se determina sobre la base de los ingresos brutos devengados durante el período fiscal por el ejercicio de la actividad gravada. Por ingreso bruto se incluye el monto total (sea en valores monetarios, especies o servicios) devengado por el desarrollo de la actividad gravada (ventas de bienes, remuneraciones totales por los servicios, retribución por la actividad ejercida, los intereses).

iv. Tasas aplicables

Las tasas impositivas se establecen año a año en las respectivas leyes impositivas y distan mucho de ser uniformes. Lamentablemente frente a la acuciante situación de las finanzas provinciales las mismas se han ido incrementando en los últimos años.

Las alícuotas se agrupan por sector económico y van aumentando en la cadena de producción y comercialización de bienes y servicios. Así, se puede establecer un 1% para producción primaria, 1,5% para producción de bienes, 3% para comercio y 3,5% para servicios o más altas aun, dependiendo de la jurisdicción.

Sin embargo, más allá de este tratamiento general, muchas actividades específicas tienen un tratamiento diverso: desde exenciones (que equivale a una alícuota del 0%) a alícuotas de hasta el 12% en el caso de por ejemplo "servicios de espectáculos artísticos y de diversión". En definitiva, la Ley Impositiva vigente presenta un rango de alícuotas del 0,1% al 12%, con 17 alícuotas que sin mayor lógica se asignan a las 438 actividades económicas distintas mencionadas en la misma Ley¹².

La obligación de cada empresa es discriminar su base imponible en función de cada una de las actividades que realiza, y aplicar la alícuota correspondiente en cada caso. Esto es, si una empresa realiza cinco actividades distintas, deberá detallar los ingresos brutos de cada una y luego aplicar la alícuota. De este modo, muchas empresas (aquellas que

¹² En el caso de la provincia de Buenos Aires la producción primaria se encuentra gravada al 4%, la industria al 4%, y el comercio mayorista y minorista ambos al 5%.

desarrollan más de una actividad) terminan pagando una tasa impositiva promedio distinta de las establecidas en la legislación. El promedio surgirá de la ponderación de cada una de las alícuotas en función del tamaño de la base imponible para cada actividad.

v. Convenio Multilateral

Para evitar la múltiple imposición existe un antiguo Convenio Multilateral, firmado en la provincia de Salta en el año 1977, no es una ley sino un acuerdo horizontal entre entes de igual nivel que tiene como objeto distribuir materia imponible, no distribuye impuestos como lo hace la ley de coparticipación federal.

El mismo, rubricado por las legislaturas de todas las provincias, establece la forma de distribución de la base imponible para aquellas empresas que actúan en más de una jurisdicción. Según el Convenio Multilateral, las empresas deben en primer lugar calcular la base imponible nacional (los ingresos en todo el territorio argentino), luego distribuir tal base en función de las normas del propio Convenio que mide el grado de actividad económica (gastos e ingresos) de cada jurisdicción provincial del período anterior y por último aplicar la alícuota que corresponde a cada jurisdicción. Este ejercicio se debe realizar para cada actividad distinta que pueda desarrollar una empresa. La distribución de la base imponible nacional puede seguir dos criterios, el Régimen General y los Regímenes Especiales. El primero se aplica para todas las actividades para las cuales no hay Regímenes Especiales, de los cuales hay ocho, los más importantes abarcan la construcción, entidades financieras y de seguro, transporte, y profesiones liberales.

El régimen de distribución general establece que la Base Imponible Nacional debe asignarse un 50% en función de los gastos efectivamente soportados en cada jurisdicción y un 50% en función de los ingresos brutos provenientes de cada jurisdicción del ejercicio económico anterior. De la semisuma del coeficiente de ingresos atribuibles a cada provincia más el de gastos surge el coeficiente unificado de distribución de la materia imponible que se aplica en el año calendario siguiente.

Se entiende que un gasto es efectivamente soportado en una jurisdicción, cuando tenga una relación directa con la actividad que en la misma se desarrolle, aún cuando la erogación se efectúe en otra. Así, los sueldos, jornales y otras remuneraciones se consideran soportados en la jurisdicción en que se prestan los servicios a que dichos gastos se refieren.

De este modo, las normas del Convenio Multilateral son muy relevantes en el análisis económico del impuesto, entre otras cosas, porque involucra en la determinación de un impuesto en un principio vinculado exclusivamente con las ventas, a los gastos realizados.

d. Antecedentes del impuesto y situación actual

El impuesto tiene más de 65 años de vigencia en la Argentina, con la sanción en el año 1948 del Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires que establecía el impuesto a las actividades lucrativas y que debe computarse como antecedente directo del actual

impuesto a los ingresos brutos. Como era de esperarse, le siguieron leyes similares en la mayoría de las provincias y desde el año 1954 todas tienen tal impuesto. En todas las provincias este gravamen representa la principal fuente de financiamiento, llegando en algunos casos a superar el 80% de la recaudación propia, a pesar que se complementa en las finanzas públicas provinciales principalmente con impuestos patrimoniales (automotor e inmobiliario), impuesto a los instrumentos (Sellos) y un incipiente gravamen a la transmisión gratuita de bienes (Provincia de Buenos Aires y Entre Ríos).

La ley de coparticipación federal N° 23.548 y sus modificatorias establece cuáles son los impuestos que pueden aplicar las provincias. La norma establece en su artículo 9°:

“La adhesión de cada provincia se efectuará mediante una ley que disponga:

a) Que acepta el régimen de esta Ley sin limitaciones ni reservas.

b) Que se obliga a no aplicar por sí y a que los organismos administrativos y municipales de su jurisdicción, sean o no autárquicos, no apliquen gravámenes locales análogos a los nacionales distribuidos por esta Ley.

En cumplimiento de esta obligación no se gravarán por vía de impuestos, tasas, contribuciones u otros tributos, cualquiera fuere su característica o denominación, las materias impositivas sujetas a los impuestos nacionales distribuidos ni las materias primas utilizadas en la elaboración de productos sujetos a los tributos a que se refiere esta ley, esta obligación no alcanza a las tasas retributivas de servicios efectivamente prestados, salvo lo dispuesto en el párrafo siguiente.”

“De la obligación a que se refieren los dos primeros párrafos de este inciso se excluyen expresamente los impuestos provinciales sobre la propiedad inmobiliaria, sobre los ingresos brutos, sobre la propiedad, radicación, circulación o transferencia de automotores, de sellos y transmisión gratuita de bienes, y los impuestos o tasas provinciales y/o municipales vigentes al 31/12/84 que tuvieran afectación a obras y/o inversiones, provinciales o municipales dispuestas en las normas de creación del gravamen....”

Existe bastante uniformidad en la definición y alcance del impuesto entre las diversas jurisdicciones, en parte porque todos tienen un origen común (el mencionado Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires) y quizás también debido a que las fuerzas tendientes a la armonización fueron mayores a las de la competencia entre los fiscos.

En el 1949 el Ministerio del Interior quiso reordenar la situación financiera de los municipios de los territorios nacionales, que eran entidades autárquicas, mientras que a dichos territorios nacionales los administraba el Gobierno Central y con fondos de Rentas Generales, para ello, dichos municipios fueron dotados de un Impuesto a las Actividades Lucrativas a imagen y semejanza del establecido por la Provincia de Buenos Aires y la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires. Sin embargo poco después el Gobierno Nacional advirtió la inconveniencia de situar el gravamen en ese nivel, y lo desplazó desde sus municipios a los propios territorios nacionales, que siempre fueron, en realidad, de nivel asimilable a las provincias.

En 1974 se anunció su derogación al implantarse al año siguiente el impuesto al valor agregado que reemplazaría a este gravamen y al impuesto nacional a las ventas. No obstante, al año siguiente, a pesar de la incorporación del IVA al sistema tributario argentino, el impuesto a las Actividades Lucrativas, subsistía bajo diversas denominaciones, con el mismo hecho imponible, pero distinta base imponible que variaba según la jurisdicción. En 1976 vuelve a mudar de denominación: Impuesto a las Actividades con fines de Lucro, Impuesto a las Actividades Económicas, etc. y con base imponible semejante a la actual: los ingresos brutos devengados en la jurisdicción. En 1977, la denominación era ya la de Impuesto sobre los Ingresos Brutos (Salta era la excepción ya que se identifica bajo el nombre de Impuesto a las Actividades Económicas aunque con características sustancialmente semejantes).

En definitiva la prometida derogación del impuesto sobre los ingresos brutos como contrapartida al establecimiento del IVA a nivel federal fue una sola promesa ya que el mismo fue restablecido bajo otra denominación pero con idéntica substancia, un impuesto a los consumos provincial, creando nuevamente un marco de misoneísmo fiscal para los contribuyentes.

A raíz de la implementación del Plan de Convertibilidad y de los dos Pactos Federales, en 1992 y 1993, las provincias acordaron mejorar su propia movilización de recursos, reformar la estructura de los impuestos provinciales y eliminar una serie de impuestos distorsionantes, modernizar la administración pública provincial, privatizar las empresas públicas, incluyendo la banca provincial, desregular la economía provincial y transferir las cajas de jubilaciones de los empleados públicos provinciales al sistema nacional.

Con anterioridad al vencimiento del primer Pacto Fiscal, aprobado por ley nacional 24.130, se suscribe un nuevo Pacto Fiscal, llamado Pacto Federal para el Empleo, la Producción y el Crecimiento, donde las provincias se comprometían a eximir del impuesto a los ingresos brutos a una serie de actividades y a sustituir el impuesto en un plazo no mayor de tres años, por un impuesto general al consumo que tienda a garantizar la neutralidad tributaria y la competitividad de la economía. Este Pacto llamado Pacto Fiscal II (suscripto el 12/08/1993 por el Gobierno Nacional y la mayoría de las Provincias), tenía el objetivo central la eliminación de los gravámenes que provocaran efectos distorsivos en la economía, tales como los impuestos sobre los Ingresos Brutos, Sellos y otros. La Nación por su parte se comprometió a derogar el impuesto a los activos, disminuir la incidencia impositiva y previsional sobre el costo laboral, y a adecuar las normas sobre retenciones y pagos a cuenta de IVA con el fin que ningún contribuyente pague una tasa efectiva superior al 18%, entre otros compromisos.

El compromiso señalado sobre la sustitución del impuesto sobre los ingresos brutos, superado el período de transición y logrado un mayor control de la evasión, se iba a realizar en forma gradual por un impuesto general al consumo que mejorase la neutralidad tributaria y competitividad de la economía. Sin embargo el cronograma de exenciones se prorrogó por primera vez en medio del “efecto tequila”, a través de la Ley 24.468 y luego se ha repetido.

En la práctica, la aplicación parcial del compromiso asumido por las Provincias en el Pacto Fiscal, solamente se redujo a la mera exención o disminución del impuesto en la etapa productiva. Esta situación implica, que en la mayoría de las provincias ha habido

una readecuación de las alícuotas de este impuesto, que se materializa en una baja de la presión tributaria en las actividades primarias e industriales y un alza compensatoria en los rubros comerciales y servicios; a tal punto que numerosas actividades primarias se encuentran exentas o gravadas a tasa cero de este impuesto. Los efectos distorsionantes del impuesto a los ingresos brutos no solo no han disminuido (al ser reemplazado por un impuesto a las ventas finales o consumo) sino que al incrementarse las alícuotas se ha potenciado.

En el análisis del impuesto sobre los ingresos brutos se ha detectado que todas las provincias, al cumplir con el Pacto Federal II, eximieron del gravamen a la industria manufacturera, pero no eximieron los bienes que, no siendo fabricados dentro del territorio provincial, (todas las normativas pusieron como condición de la exención la radicación en el territorio provincial de la industria a eximir) sean vendidos dentro de su territorio, con el agravante en algunos casos de pasar a considerar tales operaciones como operaciones de comercialización a la tasa superior, que se aplica a la actividad comercial, pese a ser un proceso económico único e indivisible. Con ello se produjo una distorsión mayor, ya que no sólo se limitó la exención comprometida en el Pacto Federal sino que se pasó a aplicar el impuesto a una tasa mayor que la aplicada al momento en que se firmó dicho pacto, contrariando los motivos que llevaron a su propuesta. Bajo esta situación el impuesto opera como una verdadera aduana interior contradiciendo lo normado por la Constitución Nacional en sus artículos 9 a 11, que prohíben la existencia de las mismas. Esta situación genera distorsiones de precios según el origen del bien y también afecta la radicación de la producción manufacturera que se inclinará por las provincias de mayor consumo.

La multiplicidad de alícuotas que ya se ha descripto anteriormente genera problemas ya que combinado con lo expuesto anteriormente puede llevar a las firmas a realizar arbitrajes generando ingresos donde la alícuota sea más conveniente.

En adición al impuesto sobre los ingresos brutos deben ponderarse las tasas municipales (tercer nivel de gobierno) de creciente importancia relativa en materia de presión tributaria total. En general estas tasas también consideran como base imponible los ingresos brutos del contribuyente logrados por el contribuyente en la jurisdicción municipal.

Si el contribuyente desarrolla actividades en más de un municipio de una provincia: i) los municipios en su conjunto no pueden aspirar a una base imponible superior a la atribuida en el gravamen provincial (ISIB) en dicha provincia (Fallo DECA CSJ del 20.05.1976) y ii) la empresa deberá distribuir dicha materia imponible entre los distintos municipios en base a lo que se denomina el “miniconvenio” previsto en el artículo 35 del convenio multilateral.

III. El contexto de negocios de la firma

a. Objetivo de negocios de la firma

El objetivo prioritario de la explotación de las oportunidades de negocios por parte de las firmas proviene de la inmovilización de recursos con el objeto de obtener ingresos futuros, que netos de gastos permite generar un retorno financiero (tasa de retorno en la forma de intereses y de dividendos y apreciación de capital) que debiera ser similar o mayor al costo financiero (lo que demandan los proveedores de capital en la forma de deuda y participación en el capital por inmovilizar su dinero), costo que se explica a partir de la tasa de interés, del perfil de riesgo del negocio, del horizonte y de la liquidez,

El siguiente esquema permite sintetizar el objeto de negocios¹³:



En equilibrio el ingreso por ventas debe cubrir los costos operativos y los costos financieros de inmovilización de capital. En caso que no fuese así, se dice que la firma no está creando valor, y en lugar de atraer inversiones las debiera retraer. En caso contrario, atrae capital.

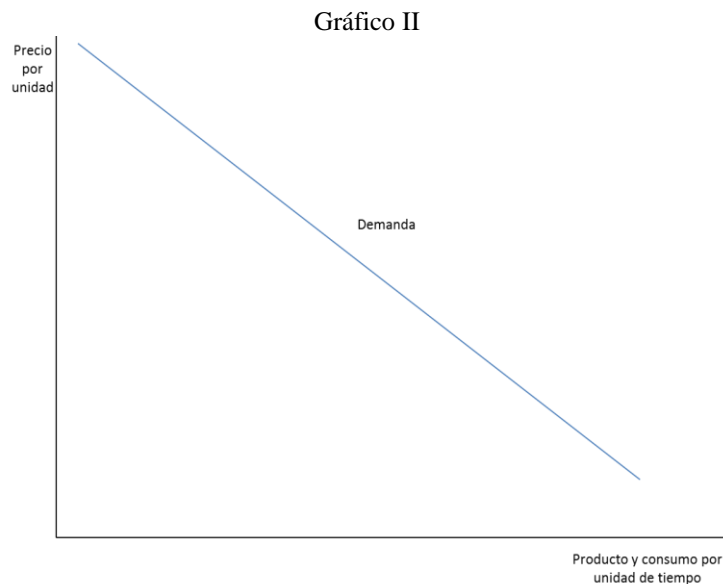
b. La inserción de la empresa en el mercado¹⁴

Con respecto al entorno donde opera la firma, la misma se encuentra en un mercado, lo que implica condiciones de demanda y de oferta. La firma es oferente de sus productos y servicios, y es demandante a su vez de sus recursos, en un proceso de existencia de “cadena de valor”, siendo este concepto el reflejo de las diferentes etapas donde se va agregando valor al producto o servicio desde su elaboración primaria hasta llegar al consumidor final. En general esta cadena de valor posee las siguientes etapas: - producción primaria, producción secundaria, venta mayorista y venta minorista, no siendo la misma exhaustiva.

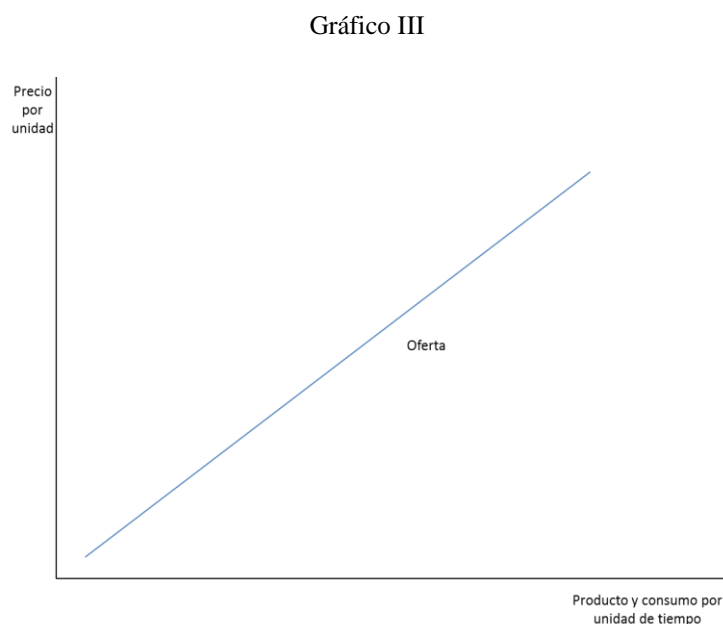
¹³ Ver Dapena (2013).

¹⁴ Para más detalle ver Png (1998) Parte I. Otros artículo interesante es Guissarri (2005).

En lo que respecta a los ingresos por ventas, los mismos provienen de la demanda que enfrenta la firma. La demanda es un mapa que refleja el máximo precio que está dispuesto a pagar un consumidor o demandante por una unidad adicional de un producto o servicio en un período de tiempo. Este máximo precio disminuye por efecto del principio de saturación.

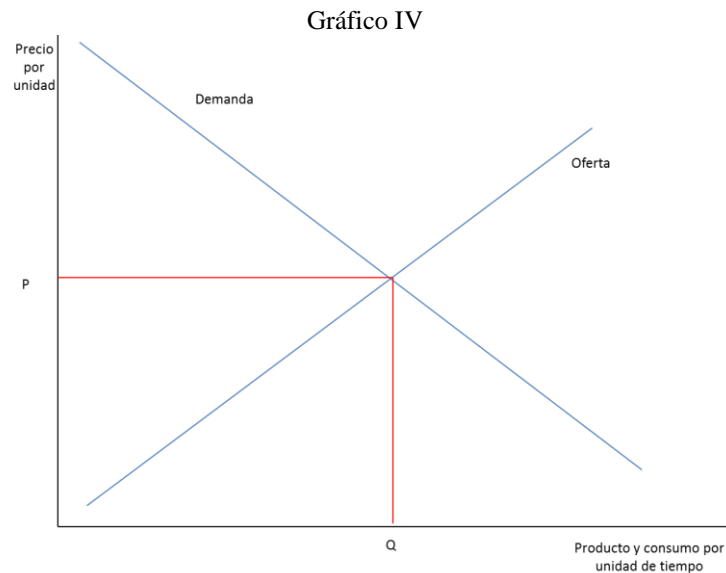


Por otro lado la firma utiliza recursos de capital físico y recursos humanos que a través de un proceso de producción se transforman en la oferta de bienes y servicios. La curva de oferta refleja entonces el mínimo precio que está dispuesto a cobrar la firma por proveer una unidad de producto o servicio adicional en un período de tiempo. Este mínimo precio debiera retribuir los costos operativos (de uso de recursos operativos) y financieros (de inmovilización de capital, que incluye la retribución del capital de los accionistas dado el riesgo que se encuentran corriendo).



Este mínimo precio es en general creciente ya que la saturación en el uso de recursos excesivo uso conlleva la necesidad de ofrecer precios más altos por los mismos.

La interacción entre demanda y oferta da lugar a un precio de equilibrio que satisface las condiciones del cuadro 1:



c. La introducción de impuestos en la firma

Los impuestos se aplican a nivel de los individuos y a nivel de las instituciones. Desde un punto de vista intuitivo, ya hemos mencionado que los mismos se asemejan a una “expensa”. así como quienes residen en un edificio de propiedad horizontal deben pagar expensas para afrontar los gastos comunes, de por ejemplo, limpieza, electricidad, seguridad, etc., quienes viven en un país deben pagar impuestos, que representan las “expensas” de habitar el “consorcio”, y que están dirigidos a hacer frente a gastos comunes de provisión de bienes y servicios intangibles como ser justicia, seguridad, salud, educación, bienestar social, etc.

En consecuencia a los efectos de este análisis, consideraremos los impuestos, en sus diferentes manifestaciones y niveles, como un gasto operativo, de servicios que la firma necesita para llevar adelante sus actividades.

IV. Enfoque económico y financiero de las distorsiones originadas en la existencia del impuesto sobre los ingresos brutos.

En el presente capítulo desarrollaremos sobre las principales distorsiones económicas y financieras que provoca la imposición sobre los ingresos brutos.

a. La doble imposición con el impuesto al valor agregado

El impuesto a los ingresos brutos se diferencia del impuesto al valor agregado en que uno es de jurisdicción provincial, mientras que el otro es de jurisdicción nacional. Asimismo, uno es un impuesto acumulativo aplicable en sucesivas o múltiples etapas, mientras que el otro es un impuesto no acumulativo aplicable en múltiples etapas también.

Más allá de estas diferencias de tipo formal, desde el punto de vista de la realidad económica los dos son iguales, ya que ambos gravan los ingresos de la firma, es decir la base imponible sobre la cual se calculan es la misma (con la única diferencia que el impuesto al valor agregado permite deducir lo pagado en las etapas anteriores, lo que le permite lograr neutralidad económica, aspecto que veremos más adelante no satisface el impuesto al valor agregado. Este aspecto es reconocido en Barro (1991) que asocia el “impuesto al valor añadido” (impuesto al valor agregado) al impuesto a las ventas.

Esta doble imposición se asemejaría, bajo el concepto de “expensas” desarrollado previamente, que estos dos impuestos son “expensas” duplicadas, lo que significa que se cobra impuesto dos veces, a nivel federal y a nivel provincial, por el mismo hecho imponible y sobre la misma base imponible¹⁵.

La cuestión se agrava si consideramos que las tasas municipales sobre “seguridad e higiene” o sus denominaciones similares consideran en general también como base imponible los ingresos brutos de la empresa.

El decreto reglamentario de la ley del IVA N° 692/98 que se refiere a la determinación de la base imponible establece en su artículo 44, titulado “Conceptos que no integran el precio neto gravado”:

“No integran el precio neto gravado a que se refiere al artículo 10 de la ley, las tributos que, teniendo como hecho imponible la misma operación gravada, se consignen en la factura por separado y en la medida en que sus importes coincidan con los ingresos que en tal concepto se efectúen a los respectivos fiscos.

En tales casos, dichos tributos tampoco integrarán el precio neto de las operaciones gravadas posteriores en las que pudieran incidir, siempre que en éstas los mismos se consignen en los facturas por separado. Asimismo, no integrarán el precio neto de las operaciones gravadas, en la medida en que incidan en las mismas y se consignen por separado, los gravámenes de la Ley de

¹⁵ En nota del Cronista Comercial de fecha 04/08/14 se asocia el impuesto sobre los ingresos brutos a un segundo IVA, aunque como veremos más adelante, con efectos mas distorsivos.

Impuestos Internos que recayeran sobre adquisiciones exentas del gravamen de la Ley de Impuesto al Valor Agregado.

Tratándose de los gravámenes de la Ley de Impuestos Internos, se entenderá a los fines del primer párrafo de este artículo, que éstos tienen como hecho imponible la misma operación gravada, cuando el expendio a que se refiere dicha ley se verifique respecto del mismo bien cuya operación origina el gravamen de la Ley de Impuesto al Valor Agregado.

En las operaciones a que se refiere el artículo 39 de la ley, podrá omitirse la discriminación a que hacen referencia los párrafos anteriores.”

El interrogante es si el IVA y el impuesto sobre los ingresos brutos tienen el mismo hecho imponible. La jurisprudencia ha sostenido que no es así. Si bien pueden tener idéntica base imponible las características de la hipótesis de incidencia no son las mismas.

Nos preguntamos si es posible disminuir la base imponible del IVA con el impuesto a los ingresos brutos que se discrimine en la factura, aún cuando no exista obligación y además se demuestre su ingreso al respectivo fisco: la respuesta es negativa porque: i) el hecho imponible en el impuesto local es el ejercicio de una actividad habitual a título oneroso en una jurisdicción, mientras que ii) en el IVA el hecho imponible es la realización de determinadas operaciones concretas previstas en la ley.

El hecho que el impuesto sobre los ingresos brutos grave el ejercicio de una actividad permite que aún cuando no se perfeccionen operaciones se pueda percibir un impuesto “mínimo” mensual ó que se presuma la habitualidad en determinadas actividades.

Sostuvo el Tribunal Fiscal de la Nación en la causa” Antonio González y otros Mansión Almar”, sala “D”, del 16.08.89:

“En virtud de lo dispuesto por el artículo 10 del decreto reglamentario de la ley 20631 los tributos que, teniendo como hecho imponible la misma operación gravada, se consignen en la factura por separado, y en la medida en que sus importes coincidan con los ingresos que en tal concepto se efectúen a los respectivos fiscos, no integran el precio neto gravado.

Resulta evidente que en el caso del impuesto sobre los ingresos brutos de la Provincia de Buenos Aires el hecho imponible no es igual a aquél que alcanza el impuesto al valor agregado; baste en ese sentido la sola lectura del artículo 1 del decreto-ley 9006/78 y sus modificaciones. Tampoco se discrimina en la factura por separado conforme lo exige la norma reglamentaria antes mencionada.

Por lo expuesto cabe concluir que el impuesto sobre los ingresos brutos integra el precio neto gravado por el impuesto al valor agregado.”

La DGI en su Dictamen 36/1981 entendió que dentro de la base imponible del IVA debe incluir al impuesto sobre los ingresos brutos ya que el hecho imponible de ambos tributos no es el mismo, al entender:

“El último problema planteado se relaciona con el concepto de valor neto liquidado al comitente por el consignatario, en especial si ese valor neto debe incluir el impuesto sobre los ingresos brutos. Al respecto, el ex Departamento de Asuntos Técnicos y Jurídicos trató el tema

en el dictamen 20/1979 (carpeta 11 - pág. 59) en que analiza las características del gravamen, admitiendo la existencia de variantes en su denominación y contenido según la jurisdicción. Toma como ejemplo el régimen tributario de la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires que establece el impuesto sobre los ingresos brutos derivados del ejercicio de actividades empresariales, civiles o comerciales, con fines de lucro, de profesiones, oficios, etc. De ello deduce que, a igual que el anterior tributo (impuesto a las actividades con fines de lucro), el hecho imponible está dado por el mero ejercicio de las actividades indicadas; en el impuesto al valor agregado, en cambio, son hechos imponibles las ventas de cosas muebles, las obras, etc., y se agrega que ambos impuestos gravan hechos imponibles distintos, no siendo óbice para ello que la base imponible se determine computando el total de las ventas o ingresos brutos realizados, ya que esto constituye solamente el índice de que se vale la ley para establecer la magnitud de la actividad gravada. Concluye el dictamen, luego de hacer otras consideraciones, que el impuesto a las actividades con fines de lucro (actual impuesto a los ingresos brutos) integra el precio neto gravado a que se refiere el artículo 6 de la ley 20631”.

Haddad (2013) se refiere a la múltiple relación del Estado (en sus diferentes niveles) con el contribuyente, donde el ajuste impositivo de los ingresos por determinación del impuesto al valor agregado puede generar un ajuste (no automático ni por los mismos agentes) en el impuesto determinado por ingresos brutos, exhibiendo de esta manera una doble imposición económica (aplicación de impuestos sobre una misma base imponible) a la que hacemos referencia previamente¹⁶ (que hasta puede triplicarse si se consideran algunos casos municipales). Inclusive la ley penal tributaria 24.769, cuyo alcance está previsto para los casos de tributos nacionales, se ha modificado para incorporar el caso de evasión del impuesto provincial de ingresos brutos (manteniendo la jurisdicción de los jueces provinciales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires en su caso).

Ambos aspectos, la doble imposición a nivel nacional y provincial de la aplicación de un impuesto sobre una misma base imponible (en este caso los ingresos de la firma) y la aplicación de una ley prevista para impuestos nacionales a casos de impuestos provinciales brutos implica desde lo conceptual y económico una nacionalización de hecho del impuesto objeto de análisis, sin perjuicio de su diferenciación en cuanto a sus aspectos operativos (agentes recaudadores y fiscalizadores, jurisdicciones, etc.).

b. La relevancia de la elasticidad precio de demanda

La aplicación de un impuesto sobre los ingresos o ventas tiene un efecto económico dependiendo de la estructura de demanda del mercado donde la firma opera. Esta estructura se ve reflejada en lo que se identifica como la elasticidad precio, que refleja la sensibilidad que el consumidor en su preferencia de consumo frente a cambios porcentuales en el precio del bien o servicio. La siguiente fórmula refleja el cálculo de la elasticidad precio de demanda:

¹⁶ Inclusive en algunos casos se ha propuesto la unificación de la presentación de declaraciones juradas de IVA y de ISIB, tales como el caso de ARBA (provincia de Buenos Aires). Ver nota del 18/12/13 Infobae “Contra la evasión fiscal: ARBA y AFIP unificarán las declaraciones juradas de IVA e Ingresos Brutos”.

$$\varepsilon_p d = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} \quad [1]$$

En términos intuitivos refleja en qué medida el consumidor afecta sus decisiones de consumo de un bien o servicio en particular frente a un cambio en su precio, o de otra manera, la variedad de opciones o alternativas de consumo de las que dispone. En la medida que frente a un cambio en el precio, el consumidor no afecta su decisión de consumo, se dice que el mismo es inelástico al precio; en la medida que el consumidor cambia su comportamiento de consumo, es más elástico.

El siguiente cuadro, nos permite ver los diferentes comportamientos. En el primer gráfico, un incremento de los costos (medido por un desplazamiento de la curva de oferta hacia arriba, o en otros términos, el mínimo precio que la firma está dispuesto a cobrar se incrementa) puede trasladarse íntegramente al precio de venta, sin afecta decisiones de consumo Q^{17} .

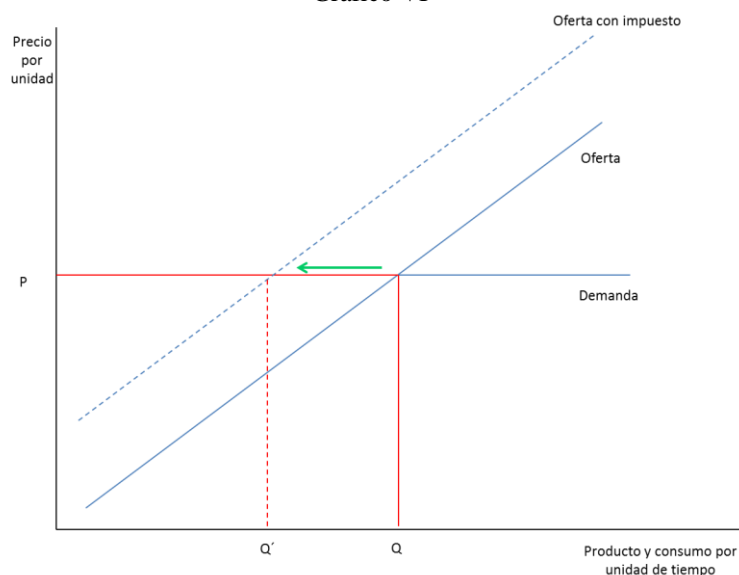


Esto proviene del hecho que el consumidor es inelástico y frente a la suba en el precio, no afecta su nivel de consumo.

El otro extremo procede cuando el consumidor es perfectamente elástico, en consecuencia frente a un incremento en los costos operativos, la curva de oferta se desplaza hacia arriba, sin embargo el precio final del bien no cambia y todo el incremento de costos operativos es absorbido por la firma, ya que no puede trasladarlo a los clientes o consumidores.

¹⁷ Ver Png (1998) Cap. 6 punto 8.

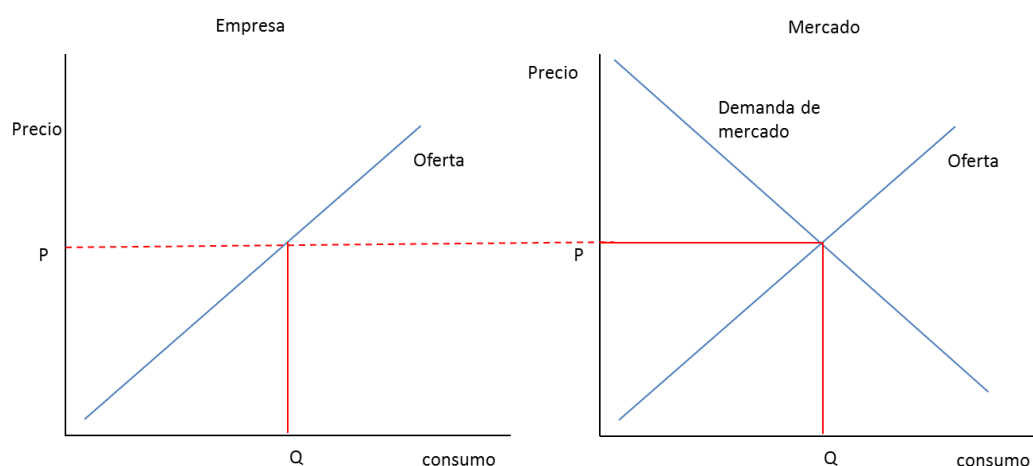
Gráfico VI



En la cantidad original Q la firma se encuentra a pérdida, ya que el mínimo precio que debiera cobrar es mayor al precio que los clientes están dispuestos a pagar y al no poder trasladar el mayor costo ello lleva a desincentivos a la inversión para reducir la cantidad producida del bien o del servicio hacia Q' .

Que una firma se encuentre en una situación u otra depende de la estructura del mercado, que puede ir desde competencia perfecta (la firma enfrenta una demanda totalmente elástica respecto al precio), donde en el mercado (gráfico de la derecha) se fija el precio y para la firma es un dato que no puede modificar) representado en el gráfico izquierdo):

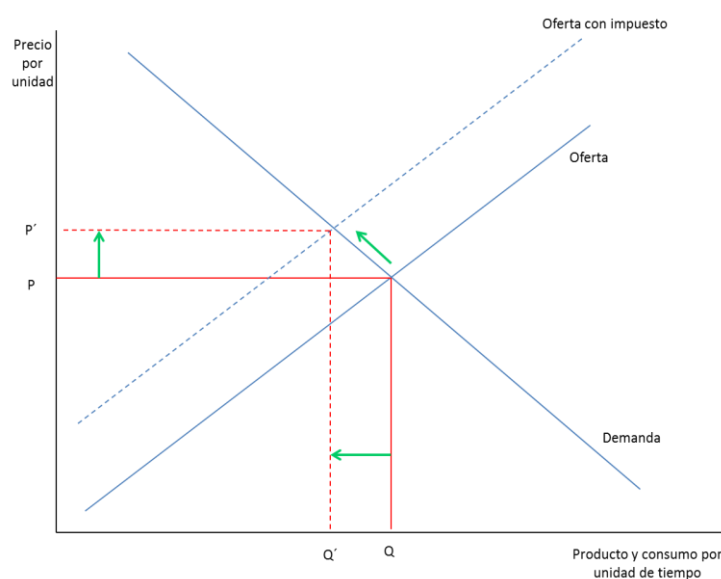
Gráfico VII



hasta una situación de monopolio, donde la firma es la única oferente en el mercado, y puede trasladar al precio parte del incremento de los costos¹⁸.

¹⁸ La disminución de la cantidad Q a Q' genera también pérdidas de eficiencia en la economía denominadas “deadweight losses” es decir que son pérdidas cuya contrapartida es que nadie gana, sino que terminan afectando las decisiones de los compradores, y capturando parte del excedente del consumidor.

Gráfico VII



De más está decir que cuando se aplica un impuesto a las ventas, el mismo se aplicará a todas las firmas dentro de un mismo segmento o mercado, por lo que en general el comportamiento tenderá a ser similar al del segundo gráfico, donde parte del incremento se puede trasladar al precio final, y con el extremo del gráfico V donde la totalidad del incremento se traslada al precio de venta sin afectar el consumo.

Este aspecto de los impuestos ha sido tratado en Ramsey (1927) que indica que los impuestos indirectos en los cuales se gravan transacciones, tales como los ingresos brutos, la elasticidad precio de demanda define la optimalidad del porcentaje de impuestos. La intuición detrás de tal regla es que si se aplica un impuesto a las ventas sobre un bien y en consecuencia este sube de precio y nadie lo consume, lo que recaude será cero lo cual hace ineficiente la imposición.

Un aspecto muy especial que nace al momento de establecerse un impuesto al consumo es el del “excedente del consumidor” y “excedente del oferente” que significa el sacrificio de bienestar que hace el respectivo agente económico que no se traduce en recaudación para el Estado que ha establecido el tributo. En el gráfico VII esta pérdida de eficiencia se da por el triángulo cuya base es $Q-Q'$ y cuya altura es $P-P'$, y se denomina técnicamente “deadweight loss” o pérdida muerta.

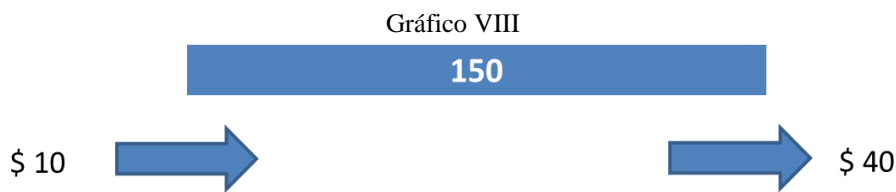
c. La distorsión económica por el efecto “cascada”

En el apartado anterior introducimos el concepto que el modelo de negocios estándar de una firma supone la inmovilización de fondos o recursos en la forma de inversiones, que producen posteriormente ingresos por ventas que netos de los gastos operativos (incluyendo impuestos) permiten el repago de dicha inversión inicial. La ganancia así obtenida debiera compensar al inversor por el tiempo transcurrido y por el riesgo asumido (los modelos de valuación de activos financieros tales como CAMP, APT o el

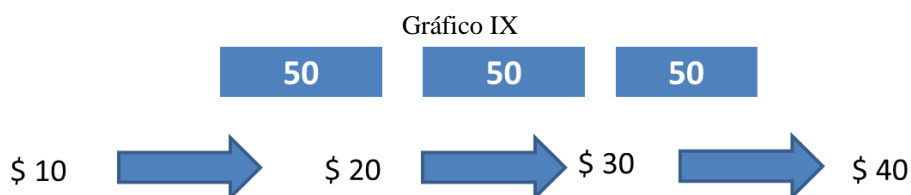
*Three Factor Model*¹⁹) permiten obtener fundamentos concretos a la tasa de ganancia esperada.

A los efectos de análisis supondremos un esquema simple de negocio, de una firma que necesita inmovilizar \$ 150 a lo largo de su cadena de valor, y que dada la clase de riesgo en la que se encuentra, su inversión se espera rinda anualmente un 20%. Utiliza un insumo, y el costo el mismo es de \$ 10²⁰.

Dados estos parámetros, el precio de equilibrio al cual la inversión rinde en función del retorno esperado asciende a \$ 40. Con este precio, la ganancia es de \$ 30 dado el costo de \$ 10, y la tasa de retorno sobre el capital invertido es del 20%.



Se presentaría una situación similar donde en lugar de ser una firma, fuesen tres firmas en la cadena de valor, cada una inmovilizando \$ 50 para un total similar. La primera firma compra el insumo a \$ 10, y se lo vende a la segunda a \$ 20, que a su vez se lo vende a la tercera a \$ 30, y esta última lo vende al consumidor final a \$ 40. Cada firma en la cadena de valor obtiene \$ 10 de renta, que dado el capital invertido, representa una ganancia individual y agregada del 20% sobre el capital invertido.



i. Impuesto a las ventas en la etapa minorista

Consideremos el caso en el que se impone un impuesto a las ventas hacia el consumidor final y veamos como incide en los dos casos planteados.

¹⁹ Para un mayor detalle ver Breal y Myers (1996) o Damodaran (2012).

²⁰ En nota del Cronista Comercial de fecha 31/12/11 se menciona el efecto “cascada” y se muestra un ejemplo donde el precio final de un guardapolvos de \$ 60, \$ 4,22 representa el impuesto sobre los ingresos brutos, lo que significa una tasa impositiva efectiva sobre el precio final de más del 7%.

Un impuesto a las ventas o ingresos finales implica gravar los \$ 40 en la última etapa de comercialización. A los efectos del análisis, supondremos un impuesto del 5%²¹. Si ese fuese el caso, el precio de venta final debiera elevarse a \$ 42, de manera de mantener la rentabilidad agregada en función de los riesgos corridos. En este caso supondremos que el impuesto es trasladable al consumidor final, es decir que quien termina pagando los \$ 2 es el cliente final (mas adelante veremos que la posibilidad de trasladar el impuesto al consumidor final dependerá de ciertos aspectos relacionados a la elasticidad precio del producto que se comercializa).

En el caso de la cadena de valor dividida en tres, el proceso es similar.

ii. Impuesto a las ventas en varias etapas de la cadena de valor

Supongamos que se cobra el impuesto pero no solo en el eslabón final de la cadena de valor, sino en las etapas previas también utilizando siempre los ingresos por ventas como base imponible a los efectos del cálculo. En esta situación comienzan a verificarse resultados diferentes.

En el caso I, la situación no cambia, ya que los ingresos por ventas totales son \$ 40, y el impuesto sigue siendo de \$ 2



Sin embargo en el caso II la situación es diferente. La empresa A compra el insumo a \$ 10, y lo vende a \$ 20 más el impuesto, es decir \$ 21. La empresa B compra el insumo a \$ 21, y lo vende (para mantener su margen de ganancias) a \$ 31 más el impuesto, es decir \$ 32,55. Finalmente la empresa C compra el insumo a ese precio, y lo vende a \$ 42,55 más el impuesto, para un total de \$ 44,68. En este caso, la recaudación total por el impuesto asciende a la imposición por los ingresos brutos de cada eslabón de la cadena de valor, \$ 4,68, que representa un 11,7% del precio de venta sin impuestos (recordemos es de \$ 40) cuando la tasa impositiva es de 5%, que es el caso descripto para la firma I.



²¹ En el caso de la provincia de Buenos Aires la producción primaria se encuentra gravada al 4%, la industria al 4%, y el comercio mayorista y minorista ambos al 5%.

Lo descripto nos permite exponer el efecto “cascada” que tiene la imposición sobre los ingresos brutos en cada etapa de la cadena de valor, en lugar de estar concentrada en la última etapa. El cálculo del efecto cascada para la situación descripta es similar al efecto del interés compuesto en la capitalización de un crédito, donde se calculan intereses sobre intereses. En este caso se calcula impuesto sobre impuesto.

iii. Implicancias del efecto

Por un lado la firma en el caso I puede vender su producto a \$ 42 precio final, mientras que el caso II el precio final que permite mantener la rentabilidad es de \$ 44,68. Esto coloca en desventaja competitiva a las empresas que integran la cadena de valor en el caso II, ya que deben bajar sus precios, resignar rentabilidad y no obtener una compensación apropiada por el riesgo de negocios que se encuentran corriendo. Saber cuál de las tres firmas en la cadena de valor soportará la pérdida dependerá del grado de negociación de cada una.

Esta situación provoca que en lugar de atraer capital para invertir, el sector lo expulse. Se puede argumentar que la estrategia óptima para las empresas en el caso II sería la de integrarse verticalmente para lograr una mayor competitividad, lo cual es correcto siempre y cuando exista un mercado de capitales eficiente que permita agrupar los ahorros de los inversores y permitan financiar estas operaciones, lo cual no es el caso argentino, como ya ha sido tratado en otras ocasiones (ver Rodriguez et al 2001 y Dapena y Dapena 2003; Dapena 2004 y Dapena 2009).

Pero en cuanto a la integración vertical de las empresas que puede ser interesante para reducir el impacto de un impuesto plurifásico acumulativo debe analizarse si es eficiente en cuanto a la organización de los negocios. Es muy posible que una empresa industrial desarrolle muy bien su objetivo empresario manufacturero pero no lo haga al momento de ponerse a comercializar los bienes producidos.

En consecuencia, lo más probable es que las firmas del caso II sean desplazadas en el largo plazo del mercado, permitiendo un monopolio por parte de la firma del caso I, cuya posición de ventaja se terminaría verificando en el precio que los consumidores pagan con la pérdida de eficiencia de mercado que ello conlleva.

Como vemos, la solución en este caso no es novedosa y ya ha sido planteada en otras oportunidades, y viene dada por la imposición solamente en la etapa final, que permitiría eliminar estas distorsiones.

Otra posible solución proviene de considerar como crédito el impuesto determinado en la etapa anterior. Este esquema remite a la metodología de cálculo del impuesto al valor agregado, por lo que no se puede sumar la imposición de un IVA provincial a la de un IVA nacional.

Este buen objetivo económico no es viable cuando analizamos el alcance de lo dispuesto por el artículo 9° inciso b) de la ley de coparticipación federal N° 23.548 y sus modificatorias que prohíbe a las provincias establecer un IVA colocado en ese nivel de gobierno.

De hecho como ya hemos mencionado, ambos impuestos consideran los ingresos como la base imponible sobre la cual se calcula el mismo, es decir que desde el punto de vista económico y financiero se encuentran gravando la misma base imponible, con la salvedad que el impuesto al valor agregado admite el cómputo de lo pagado en la etapa anterior como crédito fiscal a los efectos del cálculo, lo cual elimina la distorsión expuesta. Ya hemos expuesto que tanto la creación del IVA como el objetivo del Pacto Fiscal, en línea con lo tratado en el presente, apuntaba a la desaparición progresiva del impuesto a los ingresos brutos y las distorsiones que el mismo causaba y su reemplazo por el impuesto al valor agregado. Esto no ha sido logrado, sino que por el contrario, el impuesto a los ingresos brutos ha ganado más fuerza de recaudación en las finanzas provinciales, llegando a armonizar en algunos casos la determinación de la base imponible con la de IVA, coordinando esfuerzos recaudatorios por parte de las respectivas agencias impositivas y de las leyes que castigan la evasión tributaria.

d. El caso de las empresas reguladas

Un caso especial lo representan las empresas cuyos precios se encuentra regulados, o que recibe subsidios y ayudas financieras. En el caso de una firma que recibe subsidios, los mismos por razones obvias se encuentran exentos de la base imponible del impuesto a los ingresos brutos (como pueden serlo empresas de transporte o de servicios públicos). Sin embargo el problema se presenta cuando los subsidios son reemplazados por aumentos tarifarios, que si se encontrarían alcanzados por el impuesto a los ingresos brutos. Por ejemplo, una firma factura \$ 100 (por los cuales paga una tasa de ingresos brutos que suponemos en 5%) y recibe \$ 100 en subsidios. Suponiendo que se le permite a la firma ajustar tarifas y se eliminan los subsidios, la firma debiera incrementar las tarifas o solo para compensar los \$ 100 que dejará de recibir por efecto de la quita del subsidio, sino que debería además estar exenta del pago del impuesto a los ingresos brutos por dicho monto, en su defecto, permitir el “grossing up” hasta \$ 105,26, que neto del impuesto del 5% le permite sustituir los \$ 100 que originalmente obtenía por subsidio, sino la firma se encontraría en una situación peor a la original.

Sostuvo la Corte Suprema de Justicia en la causa “Aerolíneas Argentinas c/PBA” del 13.11.1986 en relación a tarifas reguladas por el estado en las que no se había considerado el impacto del tributo local:

“De las constancias del proceso surge que: a) la actividad desarrollada por la actora que dio lugar al pago -por vía de retenciones- del impuesto a los ingresos brutos cuya repetición se intenta, consiste en el transporte interprovincial de personas; b) el precio del billete de pasaje aéreo es fijado por el Estado Nacional, de acuerdo con la política tarifaria oficial, y c) en la fijación de las tarifas aéreas de la actora, no se tuvo en cuenta la incidencia del impuesto a los ingresos brutos.

Al respecto, debe señalarse que esta Corte señaló en la causa "Transportes Vidal c/Provincia de Mendoza", del 31/5/1984 que la Constitución Nacional no invalida de modo absoluto los tributos locales sobre el comercio interprovincial, pero sí preserva esa actividad de aquellos que encarezcan su desenvolvimiento, dificultando la libre circulación territorial.

En el caso, la incidencia sobre la rentabilidad de la actora hace operar al impuesto como de naturaleza directa, pudiendo sostenerse que el mismo no es susceptible de traslación por no estar contemplada su incidencia en el precio oficial del billete aéreo y cuya determinación conduce a que sea inexorablemente soportado por la actora, lo cual excluye al caso de la

previsión del artículo 9º, inciso b), cuarto párrafo, de la ley 20221 (texto según la L. 22006), y lo encuadra en el supuesto que contempla el segundo párrafo, en cuyo texto se plasma el principio básico consistente "en la imposibilidad de mantener o establecer impuestos locales sobre la materia imponible sujeta a imposición nacional coparticipable" (nota al Poder Ejecutivo acompañando el proyecto de la L. 22206).

Por lo expuesto, y por el hecho de encontrarse las rentas de la actora sujetas al impuesto a las ganancias, la aplicación del tributo local importa que se configure la hipótesis de doble imposición reñida con la regla antes señalada, lo cual autoriza a hacer lugar a la demanda de repetición intentada, sin perjuicio de destacar que esta solución tiende a revertir la incoherencia que revelan los actos del Estado que, por un lado, no incluye el impuesto a los ingresos brutos en el costo de la tarifa oficial de la empresa de transporte aéreo y, por el otro, el mismo Estado "lato sensu" intenta percibir dicho impuesto, cuando la aludida exclusión lo desnaturalizó en su sustancia técnica, con lesión al principio de ejemplaridad que debe presidir sus actos.

Finalmente, debe precisarse que lo antedicho no violenta la esfera de los poderes no delegados por las Provincias, sino que es consecuencia de las previsiones de los artículos 31 y 67, inciso 12), de la Constitución Nacional, y atiende a la necesidad de asegurar una efectiva unión nacional.

Es decir que para la Corte Suprema de Justicia el hecho que se trate de un impuesto indirecto a los consumos naturalmente trasladable el hecho que no se hubiera contemplado su costeo e incidencia en tarifas reguladas por el Estado lo convertía en un tributo directo, no trasladable, lo que se hallaba en pugna con la ley de coparticipación federal.

Unos años más tarde la Corte Suprema de Justicia revisó su jurisprudencia al señalar en la causa: "YPF Soc. del estado c/Municipalidad de Banda de Río salí", del 29.11.94:

En cuanto a la imposibilidad de traslación del gravamen local, se estableció que: "...la falta de previsión del funcionario nacional que fijó los precios oficiales sin tener en cuenta la incidencia del tributo local sobre los costos, no puede justificar un cercenamiento de las facultades impositivas del Fisco provincial, por ser éste ajeno a las omisiones en que incurriesen los empleados del Gobierno Nacional".

Ello motivó el pronunciamiento N° 163/96 de la Dirección Técnica de la Dirección Provincial de Rentas de la Provincia de Buenos Aires en el que sostuvo:

"Toda vez que el criterio de la Corte Suprema de Justicia expuesto en el fallo "Aerolíneas Argentinas" (13/11/1986) fue posteriormente modificado en distintos decisorios, entre los que se destacan "YPF c/Municipalidad de Banda del Río Salí" (29/11/1994) y "El Libertador SACI c/Provincia de Buenos Aires" (20/12/1994), cabe considerar que la nueva doctrina del Más Alto Tribunal permite que las Provincias ejerzan sus potestades impositivas cuando la actividad del transporte aéreo tiene punto de origen o de destino dentro de su territorio.

En tales condiciones, se interpreta que la mentada actividad se encuentra gravada con el impuesto a los ingresos brutos a partir del año 1994 y no con anterioridad, dado que resulta aplicable al caso en análisis el inveterado criterio jurisprudencial,

que sostiene que los cambios de criterios impositivos valen para el futuro y no operan retroactivamente.”

En definitiva el hecho que tratándose de actividades y tarifas reguladas por el Estado la falta de traslación del tributo no convierte a éste en un impuesto directo y por lo tanto no es impedimento para que el fisco correspondiente exija su ingreso.

En las industrias con precios regulados sucede algo similar. La particularidad de estas empresas es que no pueden ajustar libremente los precios sino que deben contar con un permiso de la autoridad regulatoria. La manera de entender el proceso es nuevamente considerando que el impuesto a los ingresos brutos actúa como un costo operativo (de manera similar a lo que sucede con un flete por ejemplo) y que cualquier cambio requiere de considerar la situación de esta manera.

e. El efecto financiero originado en el impuesto del sistema de retenciones y percepciones

Las distorsiones que provoca el impuesto a los ingresos brutos no solo son económicas sino también financieras. Estas distorsiones provienen de la diferencia entre lo devengado y lo percibido y de la existencia de créditos fiscales o pagos anticipados, que en contexto de baja inflación y acceso a los mercados de crédito pueden no ser significativas, pero que en contexto de alta inflación (donde los activos monetarios - entre ellos los créditos fiscales- están sujetos al efecto erosionante del incremento de los precios²²), y de acceso restringido a los mercados de crédito (donde la firma no posee oportunidades de financiamiento ilimitadas y el crédito se vuelve un recurso escaso) pueden volverse una fuente de ineficiencia en la asignación de recursos operativos que atenta contra la competitividad de la firma.

i. Efectos financieros por el efecto temporal de pago del impuesto a los ingresos brutos

El cálculo del importe a pagar por el impuesto a los ingresos brutos se realiza de manera mensual y se ingresa con la misma frecuencia, a mediados de mes. El impuesto, al igual que en el caso del impuesto al valor agregado, se determina sobre los ingresos totales gravados, y se devenga y paga durante el mes posterior. Este proceso se realiza de manera independiente al momento de cobro de los ingresos que dan lugar al cálculo del impuesto, es decir no tiene en cuenta el momento efectivo de percepción de los mismos, sino el momento de devengamiento. En general una firma grande vende sus productos y servicios no solo de contado sino también a plazo, dando lugar a la existencia de un activo monetario denominado Créditos por Ventas, que resume el saldo de ventas pendiente de cobro.

Para ejemplificar la distorsión, supongamos que una firma vende en un mes \$ 100 sobre los que devenga un impuesto a los ingresos brutos del 3% (\$3). El impuesto debe ser ingresado en el debido plazo de vencimiento, sin embargo supongamos que la firma cobra las ventas a un plazo promedio de 60 días. Esto significa que la firma le adelanta

²² Para un detalle del efecto de la inflación en activos y pasivos monetarios ver Dapena (2013) y Dapena y Villavicencio (2013).

al fisco el monto del impuesto, y recién lo recuperará al momento de cobrar la venta (un aspecto a tener en cuenta son las posibles impugnaciones en la determinación de la base imponible en la que se deduce la incobrabilidad de un deudor.

Sucede en el mundo empresario la existencia de importantes y hasta a veces crónicos saldos a favor el en impuesto sobre los ingresos brutos que no devenga intereses y que no se encuentra protegido contra la inflación. El recupero de dicho saldo a favor de la provincia correspondiente se convierte en una verdadera “carrera de obstáculos”, de difícil éxito.

En entornos de estabilidad de precios, este efecto no es significativo, pero en entornos de alta inflación, por ejemplo del 40% anual, esto significa que los 60 días le representan a la empresa una pérdida de 6,66% (40% dividido en seis bimestres) sobre el crédito fiscal, es decir que se no solo se encuentra inmovilizando recursos sin contraprestación sobretodo en un entorno con acceso restringido a los mercados de crédito, sino que además le origina una pérdida en términos reales. Si la firma no cuenta con el dinero ya que todavía no ha cobrado la venta, y debe ingresar el monto del impuesto devengado, debe solicitar crédito adicional o inmovilizar fondos adicionales de los accionistas para hacer frente a esta situación, que no encuentra sustento en la realidad económica. En dicho sentido, el monto a ingresar del impuesto debería pagarse al momento de cobrarse la venta, lo cual permite lograr una mayor eficiencia de asignación de recursos.

ii. Efectos financieros por el sistema de retenciones y percepciones

Otra distorsión de origen financiero proviene de los regímenes de retenciones, recaudación y percepciones. Esto tiene su efecto más importante respecto de los sujetos de Convenio Multilateral y en especial con respecto a los regímenes de percepción y de recaudación²³.

En dicho sentido los regímenes de retención, recaudación y percepción que no tengan en cuenta lo normado con relación a cuando resultan de aplicación y con qué límites, pueden dar origen a la existencia de saldos a favor (créditos fiscales nuevamente, como en el punto anterior) inaplicables o bien que produzcan desvíos de recaudación, tendientes a absorber esos saldos, lo que genera inmovilización de recursos en contextos de restricciones de acceso al crédito en mercados de capitales imperfectos, como es el caso de Argentina.

Este problema se ve incrementado como sucede en la actualidad cuando las alícuotas de retenciones y percepciones, pagos a cuenta del gravamen, son elevadas en proporción a éste. Una empresa sufre percepciones de proveedores o de la aduana (régimen SIRPEI) al momento de nacionalizar bienes y luego sufre retenciones al momento de cobrar de

²³ La Comisión Arbitral en su Resolución General 01/2006 fijó las pautas a las que deberían ajustarse los Regímenes de Percepción y Retención, teniendo en cuenta entre otros aspectos la necesidad de que haya sustento territorial para que procedan; sin embargo no todas las jurisdicciones han tenido esto en cuenta al proceder a la reglamentación pertinente. En dicho sentido algunas pautas que deberían considerarse son: que el importe que se retenga no exceda lo que debe tributar a la jurisdicción por la distribución de base que impone el Convenio; que la retención no convierta en contribuyente de la jurisdicción a quien no lo es; y finalmente que no le torne más gravoso su actuación inter jurisdiccional de lo que sería su actuación local pura.

sus clientes y vuelve a sufrir la percepción de pagos a cuenta al momento de la acreditación de un cheque en una cuenta bancaria (régimen SIFERE)

Esta inmovilización de recursos en un contexto inflacionario y de restricciones de acceso a los mercados de créditos provoca claramente una distorsión en términos de incentivos económicos en los términos del gráfico I, ya que implica una inmovilización de fondos sin una aplicación efectiva a la generación de ingresos por parte de la firma y afecta su rentabilidad. Por otro lado la inflación erosiona el valor real de estos créditos fiscales, sin que la firma reciba una contraprestación en términos de rentabilidad, ya que los mismos no son ajustados por tasas de interés ni por inflación.

V. Síntesis y conclusiones

El impuesto a los ingresos brutos tal como se aplica genera distorsiones significativas desde lo económico y financiero afectando los incentivos económicos de las empresas y por extensión afectando las posibilidades de inversión, de crecimiento y de generación de empleo. Estas distorsiones se originan en la doble imposición desde lo económico con el impuesto al valor agregado, del incorrecto supuesto de su eventual traslado en las diferentes etapas y al consumidor final (lo cual no es posible cuando la elasticidad precio de demanda no es la apropiada); del efecto “cascada” que afecta la neutralidad del impuesto generando costos y distorsiones acumulativos; de la existencia de empresas reguladas cuyos ingresos no provienen en su totalidad de ventas; y de los efectos financieros a que dan lugar los regímenes de pago, retenciones y percepciones, más aun cuando el proceso es inter-jurisdiccional, ya que se adelanta dinero al fisco cuyo valor se encuentra afectado por el proceso inflacionario, y que en el peor de los casos puede no ser recuperado, aspecto que es agravado en contextos de restricciones de acceso a los mercados de capitales y de crédito, que impiden un acceso irrestricto a los recursos financieros por parte de las empresas.

En oportunidad tanto de la instauración del Impuesto al Valor Agregado como del Pacto Fiscal se reconocía la existencia de distorsiones, y se pretendía por ley su eliminación y su reemplazo por un impuesto con mayor neutralidad económica como el que grava las ventas a consumidor final. Sin embargo por sucesivas dilataciones y demoras, el objetivo perseguido no solo fue alcanzado, sino que por el contrario su falta de cumplimiento terminó acentuando el peso del impuesto en la recaudación provincial.

La alineación de los agentes recaudadores provinciales con el agente nacional en la determinación de los ingresos como base imponible tanto para IVA como para ISIB, y la extensión de la ley penal tributaria 24.769 (cuyo alcance estaba previsto para los casos de tributos nacionales) para incluir el caso de ingresos brutos implica desde lo conceptual y económico una nacionalización de hecho del impuesto objeto de análisis, sin perjuicio de su diferenciación en cuanto a sus aspectos operativos (agentes recaudadores y fiscalizadores, jurisdicciones, etc.).

Las soluciones provienen de eliminar el impuesto y reemplazar el mismo por un impuesto a las ventas en su etapa final, o por un impuesto al valor agregado provincial,

en tanto se modifique la ley de coparticipación federal, que se armonice con el impuesto al valor agregado nacional, coordinando los regímenes provinciales y eliminando las distorsiones económicas y financieras planteadas en el presente.

Referencias

Académicas

Arias R. (2008). Elusión Fiscal en el Impuesto a los Ingresos Brutos. Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política.

Baxter M. y King R. (1993). "Fiscal Policy in General Equilibrium". American Economic Review 83 (Junio), 315-334

Barro R., (1991). Macroeconomía. Alianza Editorial.

Baumol W. y Bradford D. (1970). Optimal Departures from Marginal Cost Pricing. American Economic Review. 60: 265-283.

Brealey R. y Myers S. (1996). Principles of Corporate Finance. Mc Graw Hill.

Bruce D., Deskins J. y Fox W. (2007). On the Extent, Growth, and Efficiency Consequences of State Business Tax Planning. Taxing Corporate Income un the 21st Century. Oxford University Press.

Bulit Goñi E. (1997). Impuesto sobre los Ingresos Brutos. Ediciones Depalma.

Damodaran A., (2012). Investment Valuation, Tools and Techniques for Valuing any Asset. Wiley.

Dapena J.P. (2004). Absorción de shocks en economías volátiles. Ahorro a través de acciones en el mercado de capitales: el caso argentino 1993-2001. Documento de trabajo 527. Serie de documentos de trabajo UCEMA. Presentado en la IV International Conference of Finance, (Viña del Mar Chile). Presentado en la XXXVIII reunión anual de la Asociación Argentina de Economía Política.

Dapena J.P. (2009). Rol del Mercado de Capitales en el Crecimiento de la Economía – Literatura y Evidencia para Argentina". Presentado en la XLII reunión anual de la Asociación Argentina de Economía Política.

Dapena J.P. (2013). Finanzas Corporativas: el "efecto portafolio" en la gestión financiera de la empresa en contextos inflacionarios. Documento de trabajo 506. Serie de documentos de trabajo UCEMA

Dapena J.P. y Dapena J.L (2003). Sistemas de información en Pymes y acceso al crédito en contextos de asimetrías de información. Documento de trabajo 506. Serie de documentos de trabajo UCEMA. XXXVII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política

Dapena J.P y Villavicencio P. (2013). Una aproximación al impacto del "efecto portafolio" en los resultados de una muestra de empresas cotizantes. Documento de trabajo 530. Serie de documentos de trabajo UCEMA

- Di Gresia L. (2003). Impuesto sobre los Ingresos Brutos: Análisis Comparativo de su Evolución y Perspectivas. Documento de Federalismo Fiscal Nro. 7. UNLP.
- Due J. (1970). Análisis Económico de los Impuestos. Ed. El Ateneo.
- Feldstein M. (2008). Effects of Taxes on Economic Behavior. National Bureau of Economic Research (NBER); Harvard University.
- Ferullo C., Grecchi A. y Vitta J. (2007). Impuesto sobre los ingresos brutos – Asimetrías que deben eliminarse. XI Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística, Universidad Nacional de Rosario.
- Fornero R., (2014). Análisis financiero en condiciones de inflación. Versión digital.
- Fornero R., (2014). Significación del efecto de la inflación en los estados contables en Argentina. Documento de trabajo. Universidad Nacional de Cuyo.
- Gualtieri D. y Pelozo R. (2003). El Impuesto sobre los Ingresos Brutos y el Concepto de Venta a Consumidor Final. IV Jornadas Tributarias del NEA. Universidad Nacional del Nordeste, Facultad de Ciencias Económicas.
- Guissarri A. (2005). Negocios: ¿Oportunidades Reales o Desequilibrios en Mercados?. Revista Temas de Management, Universidad del CEMA.
- Haddad J. (2013). Ley Penal Tributaria Comentada. Séptima Ed. Abeledo Perrot
- Jarach D. (1985). Finanzas Públicas y Derecho Tributario. Ed. Cangallo.
- Ljungqvist L. y Sargent T. (2000). Recursive Macroeconomic Theory 2nd ed. MIT Press.
- Mankiw G., Weinzierl M y Yagan D. (2009). Optimal Taxation in Theory and Practice. Journal of Economic Perspectives 23(4): 147-174.
- Mas-Colell A., Winston M., y Green J. (1995). Microeconomic Theory. Oxford University Press.
- Png I., (1998). Managerial Economics. Blackwell Publishers Inc.
- Ramsey F. (1927). A Contribution to the Theory of Taxation. Economic Journal 37: pp. 47–61.
- Real G. (2011). Impuesto sobre los Ingresos Brutos. Tesina de grado carrera de Contador Público. Universidad del Aconcagua
- Rodríguez C., Bolzico J., Druck P., Henke A., Rutman J., Sosa Escudero W. y Streb J. (2001), Credit constraints facing firms in Argentina. Trabajo presentado en la XXXVI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política.

Samuelson P. y Nordhaus W. (1996). Economía. Ed. Mc Graw Hill Interamericana de España.

Varian, H. (1992). Análisis Microeconómico. Ed. Antonio Bosch Editor.

Notas y artículos

El Cronista Comercial, “El efecto cascada de Ingresos Brutos”. (31/12/11)

El Cronista Comercial sección Fiscal y Previsional. “Análisis de las Distorsiones Macroeconómicas en los distintos Tributos del Sistema Tributario de la Argentina”. Ceteri J.L (28/07/14).

Infobae, “Contra la evasión fiscal: ARBA y AFIP unificarán las declaraciones juradas e IVA e Ingresos Brutos”. (18/12/13).

El Cronista Comercial, “Ingresos Brutos ya es un segundo IVA”. (04/08/14).

Normativa

Convenio Multilateral y sus modificaciones, suscripto en Salta el 18.08.1977.

Decreto 692/98 y sus modificaciones, reglamentario de la ley del IVA

Ley de coparticipación federal N° 23.548 y sus modificaciones, Enero de 1988

Ley penal tributaria N° 24.769.