

**UNIVERSIDAD DEL CEMA
Buenos Aires
Argentina**

Serie
DOCUMENTOS DE TRABAJO

Área: Finanzas y Economía

**ENSAYO SOBRE DOBLE IMPOSICIÓN E
IMPUESTOS SOBRE IMPUESTOS (IMPUESTOS
AL CUADRADO) EN LA ECONOMÍA ARGENTINA**

José P. Dapena

**Julio 2018
Nro. 640**

**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>**

ENSAYO SOBRE DOBLE IMPOSICIÓN E IMPUESTOS SOBRE IMPUESTOS (IMPUESTOS AL CUADRADO) EN LA ECONOMÍA ARGENTINA

José P. Dapena*

UNIVERSIDAD DEL CEMA

Agosto 2018

ABSTRACT

El esquema impositivo que enfrenta una empresa no es trivial en el proceso de asignación de recursos al momento de explotar las oportunidades de negocios. El entusiasmo estatal dirigido a maximizar la recaudación, máxime aun cuando el Estado impacta impositivamente en diferentes niveles (federal, provincial y municipal) puede llevar a esquemas de doble o triple imposición, que afectan la ecuación económica de la firma en su estado de resultados, inclusive al extremo de cobrarse diferentes impuestos sobre la misma base imponible, o cobrarse impuestos sobre impuestos (que denomino impuestos al cuadrado). En este trabajo proporciono un enfoque conceptual económico simple de la doble imposición que afecta al componente de recursos laborales, tanto en lo que se refiere al impacto del impuesto al valor agregado, como al impacto de los impuestos al trabajo (cargas sociales y aportes patronales). Esto dispara también la curiosidad de que el Estado de Resultados contable no refleja los débitos y créditos del impuesto al valor agregado, dando lugar a una diferencia entre el monto que pagan los consumidores y el monto que reflejan las empresas de ingresos en sus estados de resultados.

JEL: N2, O1, G00.

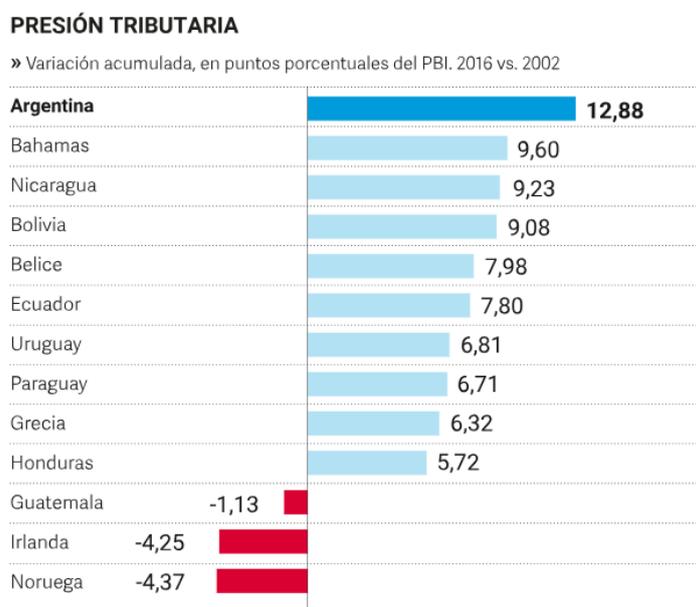
Palabras claves: impuesto al valor agregado, impuesto al trabajo, doble imposición.

* José P. Dapena, Dr. Econ. es Director del Departamento de Finanzas de la Universidad del CEMA. Email: jd@ucema.edu.ar. Las opiniones del autor son propias y no reflejan necesariamente las opiniones de la Universidad del CEMA.

I. Introducción

En una nota del 22 de Julio de 2018, titulada “**Argentina, el país que más subió la presión impositiva**”¹ se muestra que “... a lo largo del período 1990-2002, la carga tributaria efectiva de la Argentina se encontraba en niveles similares al promedio de sus pares latinoamericanos, con valores que partieron de un 13,7% del PBI en 1990 y llegaron a un 18,4% en el año 2002. Desde este año, la situación cambia sustancialmente, comenzando a aumentar la presión tributaria a un ritmo muy superior al del promedio de la región latinoamericana. En efecto, en el año 2016 la presión tributaria de Argentina alcanza según la OCDE un 31,3% del PBI, nivel mucho más cercano al promedio de los países que la integran (34,3%) que al de América Latina (22,7%)”.

Cuadro I



Estas cifra son consistentes con lo expuesto en Dapena (2014b) en su oportunidad, respecto de la no solo significativa carga tributaria que pesa sobre las empresas argentinas, sino que a su vez la misma se ha incrementado en el tiempo .

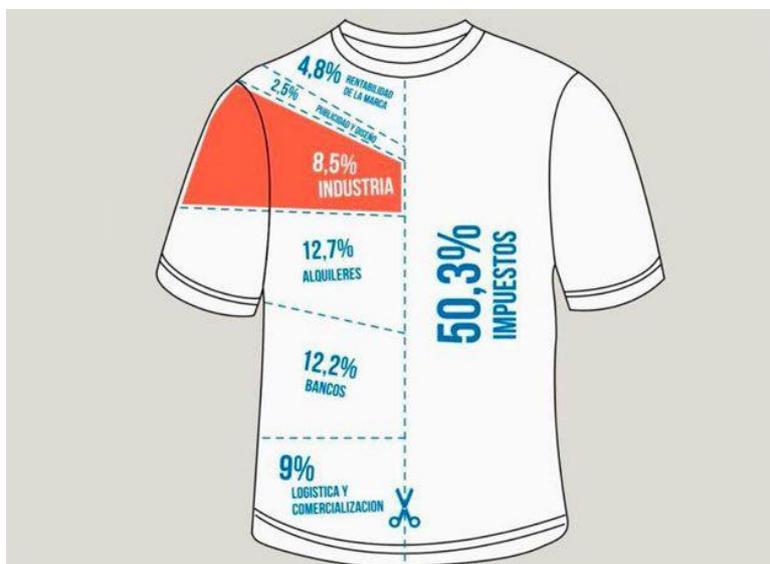
Por otra parte, el 25 de Julio de 2018 el diario argentino La Nación publicaba un artículo titulado “**La remera que explica por qué es cara la ropa en la Argentina**”² donde un empresario textil local explicaba “que cuando una persona compra una remera el 50,3% del valor que figura en el ticket corresponde a impuestos. Con una remera para graficar el tema, dijo que el 12,7% responde al valor del alquiler; el 12,2%, a gastos bancarios; el 9%, a la logística y a la

¹ https://www.clarin.com/economia/economia/argentina-pais-subio-presion-impositiva_0_S1ccf6k4m.html.

² <https://www.lanacion.com.ar/2156118-la-remera-que-explica-por-que-es-cara-la-ropa-en-la-argentina>

comercialización; el 4,8%, a la rentabilidad de la marca; y el 2,5%, a la publicidad y el diseño. Así, el costo de la industria sería solo del 8,5%”, con el siguiente esquema:

Cuadro II



En lo que respecta al cálculo del 50,3%, el mismo puede llevar a la incorrecta conclusión que se interprete que el porcentaje surja de la aplicación de una serie de impuestos separados entre sí, siendo que en realidad existen problemas de imposición.

El objetivo del presente trabajo es desarrollar una radiografía conceptual y una demostración matemática del efecto de doble y triple imposición, es decir de la aplicación de diferentes impuestos sobre la misma base, algo ya reflejado en Dapena y Volman (2014) -se hace mención a la doble imposición entre impuesto al valor agregado e impuesto a los ingresos brutos- y de impuestos sobre impuestos (que denomino “impuestos al cuadrado”) que pesa sobre las empresas argentinas, y en especial que permita visualizar y entender de manera simple el impacto en una empresa del Impuesto al Valor Agregado y las Cargas Sociales o Aportes Patronales (impuestos al trabajo).

Siendo que los recursos laborales agregan valor dentro de la empresa, y que esa situación es capturada por la aplicación del impuesto al valor agregado sobre las ventas, y que las ventas resumen la contraprestación de los recursos utilizados en el proceso de negocios, el cobro de impuestos al trabajo redunda en una doble imposición y en un efecto cruzado que puede incrementar los precios finales, y eventualmente producir una asfixia financiera desde lo impositivo para la empresa, y reduciendo la competitividad de la misma.

El presente documento se organiza de la siguiente manera, en una primera etapa se muestra la radiografía estándar del Estado de Resultados de una empresa, y luego se van incorporando impuestos de manera de reflejar su impacto en el Estado de Resultados, de donde surgen aspectos vinculados a doble imposición, y de impuestos sobre impuestos..

II. Desarrollo

a. Caso inicial – empresa sin impuestos

En el modelo básico recurrimos al mismo supuesto de Dapena y Sosa (2016) presentando una empresa que opera en una economía sin impuestos. En tal sentido, obtiene recursos operativos del mercado (tales como mercadería, materia prima, energía eléctrica, etc.) y contrata recursos humanos. Luego vende sus productos a sus clientes.

En términos gráficos su operatoria o estado de resultados se resume en:³

Cuadro III



En síntesis, una firma genera ingresos por ventas, los que a su vez son dirigidos a remunerar los diferentes factores de producción:

- pagar los recursos humanos,
- pagar los recursos operativos,
- pagar los intereses financieros por el capital solicitado en calidad de deuda, y
- retribuir a los accionistas vía incremento (disminución en caso de pérdida) patrimonial y dividendos por su capital inmovilizado en la forma del residual de la ganancia en la empresa.

b. Caso I – empresa con impuestos sobre las ventas

Supongamos en este ejemplo que se instala un impuesto a las ventas. Si este fuese el caso la firma quedaría con la siguiente ecuación económica financiera.

³ Para una introducción al contexto de negocios de una firma ver Sección III en Dapena y Sosa (2016)

Cuadro II



Como se observa en el gráfico, un impuesto sobre los ingresos por ventas siempre es pagado por el cliente final (aun cuando el ingreso efectivo del impuesto proceda por parte de la empresa) y está implícito en el precio final de venta; la incidencia dependerá de la elasticidad precio de demanda, es decir de la posibilidad en un extremo de incrementar el precio y que se proteja la ganancia del accionista (se traslada a precios), o en el otro que sea absorbido por las ventas actuales y que sean los accionistas los que reciben una menor ganancia⁴. Entre estos dos extremos existen grados intermedios de impacto dependiendo de la elasticidad precio de demanda.

Sin embargo, un punto importante es que el impuesto a las ventas es por transición de acuerdo al Cuadro I un impuesto a los recursos utilizados en el proceso de negocios:

- recursos humanos,
- recursos operativos,
- intereses financieros por financiamiento de deuda, y
- ganancia de los accionistas por el capital incorporado,

De manera implícita, al colocar un impuesto a las ventas -desde el punto de vista económico- se está colocando un impuesto a los recursos utilizados en el proceso de negocios.

En el caso de la economía argentina, coexisten dos o más impuestos cuya base imponible son las ventas de la empresa, sobretodo en el caso de venta minorista.⁵

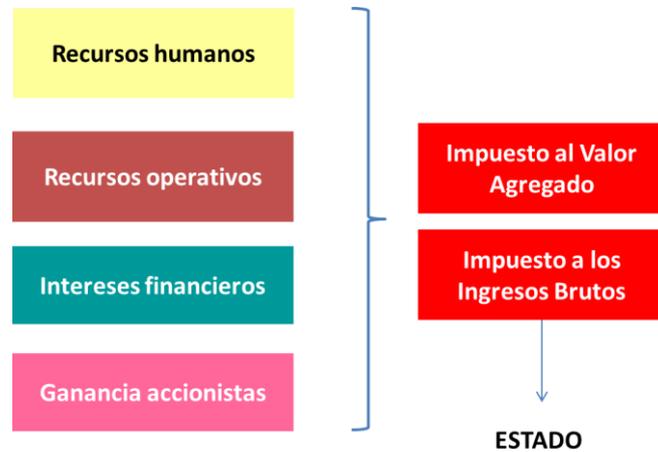
- Impuesto al valor agregado

⁴ Para un detalle del efecto de la elasticidad ver Capítulo 6 Sección 8 Png I. (1998).

⁵ Este aspecto ha sido tratado por Dapena y Volman (2014).

- Impuesto a los ingresos brutos
- tasas municipales que se calculan sobre las ventas (ej. tasa de seguridad e higiene, actividades económicas, etc.)

Cuadro IV

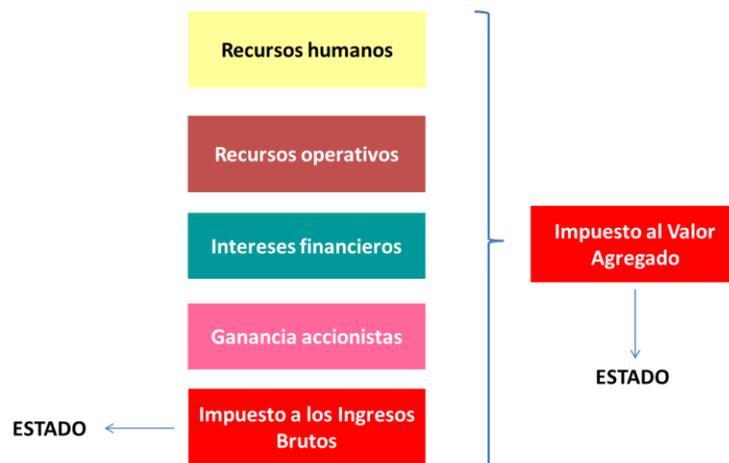


Con este modelo simple se visualiza:

- La superposición de base imponible entre el impuesto a los ingresos brutos, tasas municipales aplicadas sobre los ingresos, y el impuesto al valor agregado.⁶

Si consideramos el impuesto a los ingresos brutos como un costo o gasto, que lo es, entonces el impuesto al valor agregado también se está calculando sobre el impuesto a los ingresos brutos, según observamos del siguiente gráfico en el modelo propuesto.

Cuadro V



En este caso ya estamos mostrando el cálculo de un impuestos obre otro impuesto, de manera similar al efecto “cascada” que se genera en el impuesto a los ingresos brutos cuando se toma

⁶ Dapena y Volman (2014)

como costo lo pagado por la empresa por dicho impuesto en la etapa previa del proceso de comercialización.⁷

Asimismo se observa que el impuesto al valor agregado se encuentra a través de su impacto sobre los ingresos de la empresa, gravando el efecto del valor agregado por el factor de recursos humanos o trabajo dentro de la empresa.

c. Caso II – empresa con impuestos sobre las ventas en un esquema de valor agregado

En esta sección me concentraré solo en los aspectos del impuesto al valor agregado. Supongamos que a los efectos de evitar el “efecto cascada”⁸ se decide que se puede computar a cuenta el impuesto pagado en la etapa previa de la cadena de valor (proveedores)⁹. Si ese es el caso- como sucede en la Argentina-, el impuesto se sigue tratando de un impuesto a las ventas, pero se elimina el efecto cascada (que surge de incorporar como costo operativo el impuesto pagado en la etapa previa, lo que sí sucede con el impuesto sobre los ingresos brutos y las tasas municipales).

En la práctica esto redundaría en un beneficio hacia el Estado, ya que el impuesto en lugar de devengarse y pagarse al momento de la venta al consumidor final, se va devengando y pagando por adelantado en las etapas previas de la cadena de valor.¹⁰

De esta manera el impuesto a las ventas se transforma en impuesto al valor agregado, es decir que cada eslabón de la cadena de valor es susceptible de descargar lo pagado por este impuesto en la etapa previa.

En la práctica se producen dos efectos económico-financieros:

- Por un lado se tiende a eliminar el efecto cascada (que sigue presente en el impuesto a los ingresos brutos)
- Por el otro genera un componente financiero a favor del Estado, ya que el ingreso del impuesto se produce de manera anticipada en cada eslabón de la cadena de valor, y no es necesario esperar hasta la venta al consumidor final.¹¹

En el modelo microeconómico propuesto, instrumento este enfoque a través de generar un crédito fiscal por el impuesto al valor agregado a los proveedores de recursos operativos, y a los intereses de deuda, de manera compatible con la legislación argentina. El impuesto a pagar se encuentra identificado con el color rojo, y el crédito por lo pagado en la etapa previa con el color verde.

⁷ <https://www.encyclopediainanciera.com/diccionario/efecto-cascada.html>

⁸ Este aspecto ha sido tratado por Dapena y Volman (2014).

⁹ Este fue uno de los motivos por los cuales se sustituyó el impuesto a las ventas en 1973 por el impuesto al valor agregado, aunque actualmente coexisten ambos.

¹⁰ Si bien el impuesto a los ingresos brutos y la tasa municipal se van ingresando en cada una de las etapas gravadas, no genera créditos para la etapa siguiente y las tasas o alcótuas son sustancialmente menores a la del impuesto al valor agregado.

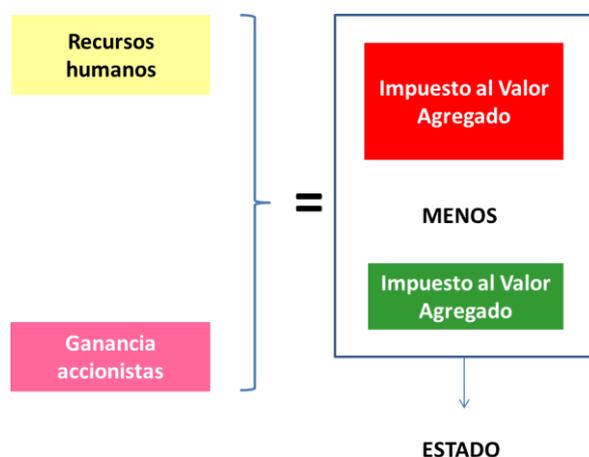
¹¹ Ídem nota al pie anterior.

Cuadro VI



Como vemos en el gráfico, si bien el área roja determina el impuesto al valor agregado total a pagar, el área verde determina el impuesto al valor agregado pagado en la etapa previa. Es decir que el neto que se paga de impuesto al valor agregado es la diferencia entre el impuesto al valor agregado a las ventas (débito fiscal o área roja) menos el impuesto al valor agregado pagado en la etapa previa (crédito fiscal o área verde). A los efectos prácticos, en el modelo simple observamos que **la base imponible del impuesto para la empresa en particular viene dada por los recursos humanos y de la ganancia de capital hacia los accionistas.**

Cuadro VII



En términos económicos, observamos que la base imponible a los efectos del cálculo del impuesto al valor agregado está dada geoméricamente en el modelo por **las áreas de retribución a los recursos humanos y retribución que permanece en la empresa o ganancia distribuible hacia los accionistas.**¹²

¹² Ello, a esta altura del análisis, sin computar el impuesto a las ganancias que debe tributar la firma sobre las utilidades obtenidas hacia los accionistas.

d. Caso III – empresa con impuestos sobre las ventas en un esquema de valor agregado y con impuesto al trabajo (cargas sociales y aportes sobre el gasto de recurso humano).

Si en el modelo analizado procedemos a incorporar ahora un impuesto al trabajo, dado por las cargas sociales o aportes que deben realizar las empresas que contratan trabajadores y que se calcula sobre los sueldos nominales, nos encontramos con la siguiente situación.

Cuadro VIII



Ya habíamos observado que el impuesto al valor agregado se encuentra a través de su impacto sobre las ventas, gravando el componente de gastos de nómina o recursos humanos sobre la empresa (sueldos nominales y extras laborales, ya que el gasto en recursos humanos no debe ser visto únicamente como un el sueldo mensual multiplicado por doce meses, debido a que las empresas deben provisionar un extra para el sueldo anual complementario, y para las vacaciones pagas; ese extra también conlleva cargas sociales o impuestos al trabajo sobre el mismo).

En la inspección visual observamos que la base imponible sobre la que se calculan las cargas sociales o impuestos al trabajo viene dada por el gasto en recursos humanos, de manera concomitante con la base imponible utilizada a los efectos del cálculo del impuesto al valor agregado.

Si procedemos de similar manera que en el caso anterior, y tomamos el neto del débito fiscal del impuesto al valor agregado (área roja) del crédito fiscal (área verde) para definir las bases imponibles, observamos que el resultado procede de la siguiente manera:

Cuadro IX



De la inspección visual se observa en términos geométricos de manera simple que el costo de recursos humanos se encuentra definido como base imponible tanto para el neto de impuesto al valor agregado, como para el impuesto al trabajo que debe afrontar la empresa.

El resultado es:

- Superposición de base imponible o doble imposición del impuesto al valor agregado con el impuesto al trabajo.

Sin embargo este efecto negativo tiende a acentuarse, ya que las cargas sociales se evalúan como un costo o gasto dentro de la empresa, y forman parte integral del Estado de Resultados de la misma (integran el rubro de gastos dentro del resultado ya que son incluidas como tal en el respectivo anexo de gastos según la normativa contable¹³).

De lo expuesto no solo encontramos una superposición de base imponible entre el impuesto al valor agregado que se encuentra gravando el trabajo, y el impuesto al trabajo que procede de similar manera, sino que adicionalmente, como se observa en el siguiente gráfico, la situación se acentúa ya que se calcula adicionalmente impuesto al valor agregado sobre el impuesto al trabajo.

¹⁴

Siendo ese el caso, se plantea la situación que no solo existe doble imposición sobre el recurso humano empleado de la forma derivada en el punto anterior, sino que además existe cálculo de

¹³ <http://www.cpcecba.org.ar/media/download/tecnica/modelos/00005.xls>

¹⁴ De similar manera sucede con el Impuesto a los Ingresos Brutos, que también figura como gasto en el anexo de referencia según las normas contables.

impuestos sobre impuestos (ya definido como “**impuesto al cuadrado**”), como se puede observar en el siguiente cuadro:



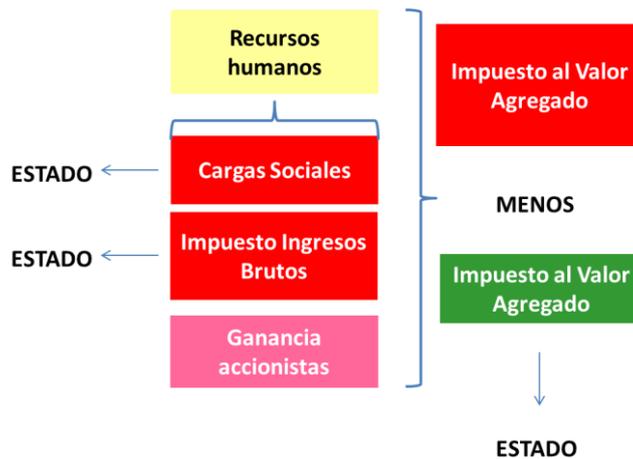
- e. **Caso IV – empresa con impuestos sobre las ventas en un esquema de valor agregado, con impuesto al trabajo (cargas sociales y aportes sobre el gasto de recursos humanos) y con impuesto a los ingresos brutos.**

A continuación volvemos sobre los aspectos planteados en el denominado Caso I analizado previamente donde la empresa afrontaba adicionalmente un impuesto sobre las ventas (sea por ingresos brutos o por tasas municipales). Si ese fuese el caso, el impuesto ingresa en el modelo económico financiero que venimos analizando como un costo dentro del estado de resultados¹⁵, quedando expuesto de la siguiente manera, donde los gastos de impuestos al trabajo (cargas sociales) e impuesto a los ingresos brutos quedan expuestos como gastos dentro del respectivo Anexo siguiendo los lineamientos contables establecidos por los respectivos Consejos Profesionales de Ciencias Económicas¹⁶:

Cuadro XII

¹⁵ Ver nota al pie 13.

¹⁶ <http://www.cpcecba.org.ar/media/download/tecnica/modelos/00005.xls>



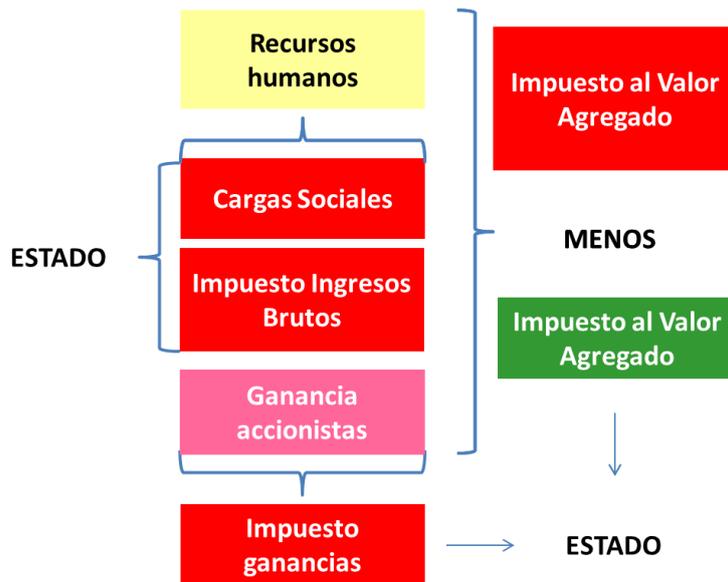
En la inspección visual, se observa que en el cálculo del neto del impuesto al valor agregado a ingresar por la empresa se incluye el impuesto calculado a la tasa respectiva (supongamos 21%) sobre las cargas sociales o impuestos al trabajo, y sobre el impuesto a las ventas provincial o municipal, lo cual redundante en:

- Una doble imposición (sin considerar tasas municipales) sobre los ingresos o ventas (entre IVA e ingresos brutos)
- Una triple imposición sobre el costo de los recursos humanos (impuestos al trabajo, impuesto al valor agregado e impuesto a los ingresos brutos).
- Un cálculo de impuestos sobre impuestos (IVA sobre Cargas Sociales, IVA sobre impuesto a los Ingresos; Impuesto a los Ingresos Brutos sobre Cargas Sociales, etc.).

f. Caso V – empresa con impuestos sobre las ventas en un esquema de valor agregado, con impuesto al trabajo (cargas sociales y aportes sobre el gasto de recurso humano), con impuesto a los ingresos brutos y con impuesto a las ganancias.

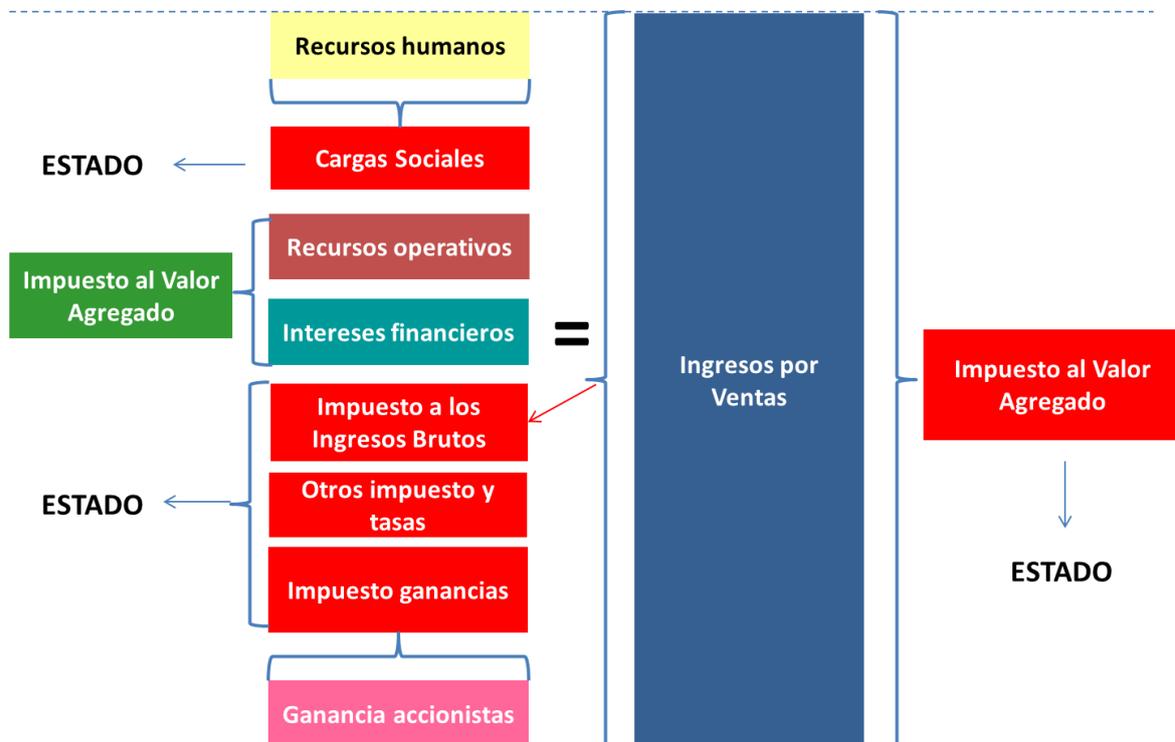
Finalmente incorporamos el cálculo del impuesto a las ganancias, que se aplica sobre las ganancias de los accionistas. Si ese fuese el caso, su impacto podría ser visualizado en el siguiente gráfico.

Cuadro XIII



De la inspección visual observamos la superposición o doble imposición del impuesto a las ganancias con el impuesto al valor agregado, ya que ambos operan sobre la misma base imponible, de la siguiente manera:

Cuadro XIV



g. Comprobación matemática

En esta sección nos concentraremos específicamente en la comprobación matemática de la doble imposición y el efecto cruzado entre el impuesto al valor agregado y el impuesto al trabajo. Si tomamos el modelo económico estándar descrito como caso inicial reflejado en el Cuadro I y definimos con una etiqueta cada concepto, encontramos que:

Cuadro XV



En términos matemáticos:

$$A + B + C + D = E \quad [1]$$

Si aplicamos un impuesto I sobre las ventas E definido por la tasa τ , encontramos que:

$$I = \tau * (A + B + C + D) = \tau * E \quad [2]$$

Si a los efectos de evitar el “efecto cascada” permitimos que los ítems de gastos que generan crédito fiscal puedan ser deducidos al momento del pago, tenemos la siguiente relación del impuesto a ingresar por la empresa¹⁷:

$$I = \tau * (A + B + C + D) - \tau * (B + C) = \tau * (A + D) \quad [3]$$

Es decir que a los efectos prácticos el impuesto opera sobre los ítems A y D específicamente.

Si adicionalmente a ello colocamos un impuesto al trabajo θ (cargas sociales y aportes a cargo de la firma) sobre el ítem A, que opera como un costo sobre la empresa, las ecuaciones [1], [2] y [3] quedan expresadas de la siguiente manera:

$$A * (1 + \theta) + B + C + D = E \quad [4]$$

$$A + A * \theta + B + C + D = E \quad [5]$$

A continuación definimos la alícuota del impuesto al valor agregado τ y su recaudado por I:

$$I = \tau * (A + A * \theta + B + C + D) = \tau * E \quad [6]$$

¹⁷ Suponemos que la alícuota de impuesto es la misma en todos los casos.

$$I = \tau * (A + A * \theta + B + C + D) - \tau * (B + C) = \tau * (A + A * \theta + D) \quad [7]$$

$$I = \tau * (A + A * \theta + B + C + D) - \tau * (B + C) = \tau * (A + D) + \underline{\tau * \theta * A} \quad [8]$$

De la ecuación [8], el último término de la derecha representa el efecto del “impuesto al cuadrado” entre el impuesto al valor agregado y el impuesto al trabajo (cargas sociales y aportes patronales).

La base imponible A definida por el gasto en recursos humanos (sueldos, aguinaldos y vacaciones de la nómina) se encuentra afectada por:

- El impuesto al trabajo θ
- El impuesto al valor agregado τ (que incluye el efecto cruzado o impuesto al cuadrado $\tau * \theta$)

h. Efectos en la empresa

El efecto de esta doble imposición que incluye un efecto cruzado (“impuesto al cuadrado”) no es trivial dentro de la empresa.

A los efectos de mostrar el resultado y simplificar su análisis, consideraremos el caso de una única empresa en la economía, que vende un solo producto, y que utiliza solo dos recursos, recursos humanos A, y recursos de capital de los accionistas D. La ecuación de resultados sin impuestos es:

$$A + D = E \quad [9]$$

Siendo E el ingreso por ventas o producción total de la economía. A continuación introducimos en esta empresa el impuesto al valor agregado a la alícuota τ y el impuesto al trabajo a la alícuota θ y obtenemos que los ingresos totales responden a la relación:

$$(1 + \tau) * \{(1 + \theta) * A + D\} = ET \quad [10]$$

Esta renta total ET se divide entre tres actores ahora, por un lado el recurso humano, que recibe A, por el otro el accionista que recibe D, y el Estado que recibe la diferencia R entre ET y A+D:

$$R = ET - (A + D) = \tau * D + \tau * A + \theta * A + \tau * \theta * A = \tau * D + A * (\tau + \theta + \tau * \theta). \quad [11]$$

Del análisis del recaudado R por el Estado, se observa que la doble imposición sobre A viene dada por $(\tau + \theta)$ y por el efecto de impuesto al valor agregado sobre el impuesto al trabajo $(\tau * \theta)$ (impuesto al cuadrado).

Del análisis de la ecuación [10] observamos que las ventas ET totales (o dado que hemos asumido que la empresa vende una sola unidad, el precio de venta final) que debe obtener la empresa en el caso de doble imposición y de impuesto sobre impuesto, es mayor que si no existiese esta situación, por ejemplo por considerar las cargas sociales o impuestos al trabajo como crédito fiscal.

Si consideramos ahora el caso que el impuesto al valor agregado alcanza el gasto de recurso humano, **siendo que el trabajo agrega valor a la producción** y se evita la doble imposición con el impuesto al trabajo, la ecuación [10] se transforma en:

$$(1+\tau)*(A + D) = ET' \quad [12]$$

Este caso es más eficiente desde el punto de vista económico, ya que previene la doble imposición sobre los recursos humanos, al cobrar sobre los mismos solamente el impuesto al valor agregado dado por el trabajo, y permite reducir el precio de venta final, ya que:

$$(1+\tau)*(A + D) = ET' < ET = (1+\tau)*\{(1+\theta)*A + D\} \quad [13]$$

Simplificando:

$$ET - ET' = (1+\tau)*\theta * A \text{ o } \underline{ET > ET'} \quad [14]$$

para todo $\tau > 0$, $\theta > 0$ y $A > 0$.

Esta situación deja a una empresa fuera de posición competitiva ya que debe subir los precios para cubrir el impuesto sobre el impuesto ($ET > ET'$), o alternativamente reducir su renta hacia los accionistas reduciendo los incentivos a invertir.¹⁸

En ambos casos la situación deja a la firma en una posición de falta de competitividad económica y financiera. Esta ineficiencia se resuelve considerando que el trabajo agrega valor a la producción y que dicho efecto se encuentra siendo alcanzado por el impuesto al valor agregado, y eliminando el impuesto al trabajo para eliminar la doble imposición sobre el factor trabajo.

Se puede seguir el mismo ejercicio para reflejar, deducir y probar de manera matemática el mismo efecto de doble imposición e “impuestos al cuadrado” entre impuesto al valor agregado e ingreso brutos, entre impuesto al valor agregado e impuesto a las ganancias.

i. Comprobación numérica

En esta sección procedemos a ensayar un ejercicio numérico simplificado, de manera de cuantificar los aspectos expresados en términos de ecuaciones en la sección anterior.

Definimos $\tau=21\%$ ¹⁹, $\theta=35\%$ ²⁰, $A=100$, $D = 100$. Dados esos parámetros y considerando que la empresa vende una sola unidad, tenemos que el precio de venta de equilibrio sin impuestos es $E=200$ (que es similar al precio de venta) y que el precio de venta de equilibrio con impuestos es $ET=\{(100*(1+35\%)+100\}=284,35$. De este precio de venta final con impuestos, se debe rendir

¹⁸ Para un análisis detallado ver Dapena y Sosa (2016).

¹⁹ Nivel estándar de impuesto al valor agregado

²⁰ Nivel promedio para la economía argentina de acuerdo a la OCDE

<https://www.infobae.com/economia/2017/01/04/argentina-tiene-los-impuestos-al-trabajo-mas-altos-de-america-latina/>

el Estado recibe $R= 84,35= 35 + 49,35$ en los términos de la ecuación [11], **que incluye el efecto de doble imposición y de impuesto sobre impuesto.**

En un hipotético escenario que se evita la doble imposición, se estipula que el impuesto al valor agregado alcanza la totalidad de los recursos empleados, y que se elimina el impuesto al trabajo. Si ese es el caso, la ecuación se transforma en la expuesta en [12]. En tal caso se observa que el valor agregado por el trabajo ya se encuentra siendo gravado por el impuesto al valor agregado.

$$(100 + 100) * (1+21\%) = 242.$$

Siendo que hemos supuesto a los efectos del ejemplo que la empresa vende una sola unidad, el precio de venta resultante en este caso es $242 < 284,35$, lo que deja a la empresa en una posición competitiva y financiera mucho más apropiada para responder a las demandas de mercado, mantener las fuentes de trabajo y colaborar al crecimiento de la economía, evitando la doble imposición.

III. Síntesis

El esquema planteado en el Cuadro XIV es susceptible de ser completado con números en cualquier empresa para evaluar el efecto de doble imposición, triple imposición e impuestos al cuadrado. La única salvedad es que se deben adicionar los ingresos por IVA débito y las salidas por IVA crédito. Por otra parte, el efecto sobre los precios de venta es susceptible de ser cuantificado en función de parametrizar los retornos esperados sobre el capital invertido y con una estimación de la elasticidad precio de demanda, con el enfoque de Dapena y Sosa (2016). Más allá de estas líneas de futuras investigaciones, como resultado de lo expuesto observamos que el sistema actual de impuestos provoca:

- La superposición de base imponible en la aplicación de diferentes impuestos, lo que a su vez genera ineficiencias, cálculo de impuestos sobre impuestos y pérdida de posición competitiva y financiera.
- En particular la superposición en la aplicación del impuesto al valor agregado y el impuesto al trabajo. Siendo que el uso de los recursos humanos (dado por el gasto en nómina, aguinaldos y vacaciones entre otros, de los empleados) genera valor dentro de la empresa, el componente impositivo ya se encuentra capturado en el cálculo del impuesto al valor agregado, como hemos demostrado geométrica, matemática y numéricamente en este trabajo.
- Siendo que el valor agregado del trabajo ya se encuentra gravado por el impuesto al valor agregado, la aplicación de impuesto al trabajo sobre el mismo implica una doble imposición, con la ineficiencia adicional que implica cálculo de impuesto sobre impuesto.
- Esta situación reduce la competitividad y la capacidad financiera de la empresa y sus posibilidades de crear valor hacia los clientes, y por extensión sus posibilidades de

inversión, generación de empleo y colaboración con el crecimiento de la economía en general.

- Los aspectos de doble imposición no se encuentran limitados a impuesto al valor agregado e impuesto al trabajo, sino que aplican entre otros aspectos a impuesto a los ingresos brutos, impuesto a las ganancias, débitos y créditos bancarios, tasas municipales, etc.
- Asimismo el efecto financiero de a doble imposición y su efecto sobre el precio y la competitividad no tiene en cuenta el efecto impositivo negativo para la empresa de la imposibilidad de ajuste por inflación, que lleva al pago de impuesto a las ganancias por ganancias ficticias.²¹
- Tampoco tiene en cuenta el efecto financiero del sistema establecido de pago de los impuestos, incluyendo los sistema de retenciones, percepciones y pagos a cuenta²², ni tampoco impuestos a las exportaciones, o costos tributarios no legislados tales como trámites, trabas y procedimientos, o costos judiciales vinculados a cuestiones laborales.

El efecto que tiene este esquema impositivo es poner en aprietos financieros y económicos a las empresas, desestimular la inversión, desestimular la creación de empleo, y disminuir las posibilidades de crecimiento económico.

Referencias

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

Dapena, J. P. (2014a). Un enfoque económico de los efectos de la inflación en las ganancias de capital para los estados contables y el impuesto a las ganancias. Documentos de trabajo UCEMA 538.

Dapena, J. P. y Volman M. (2014). Distorsiones económicas y financieras originadas en el impuesto sobre los ingresos brutos. Documentos de trabajo UCEMA 542.

Dapena, J. P. (2014b). Ensayo sobre el efecto de los regímenes impositivos en las finanzas de la empresa en Argentina. Documentos de trabajo UCEMA 557.

Dapena, J. P. y Sosa, G. (2016). Efecto y distorsiones de los impuestos en los incentivos a la inversión y en los precios: Comparación Argentina - Estados Unidos. Documentos de trabajo UCEMA 588.

Png, I. (1998). Managerial Economics. Blackwell Publishers.

²¹ Para un análisis detallado ver Dapena (2014a).

²² Para un análisis detallado ver Dapena (2014b).

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