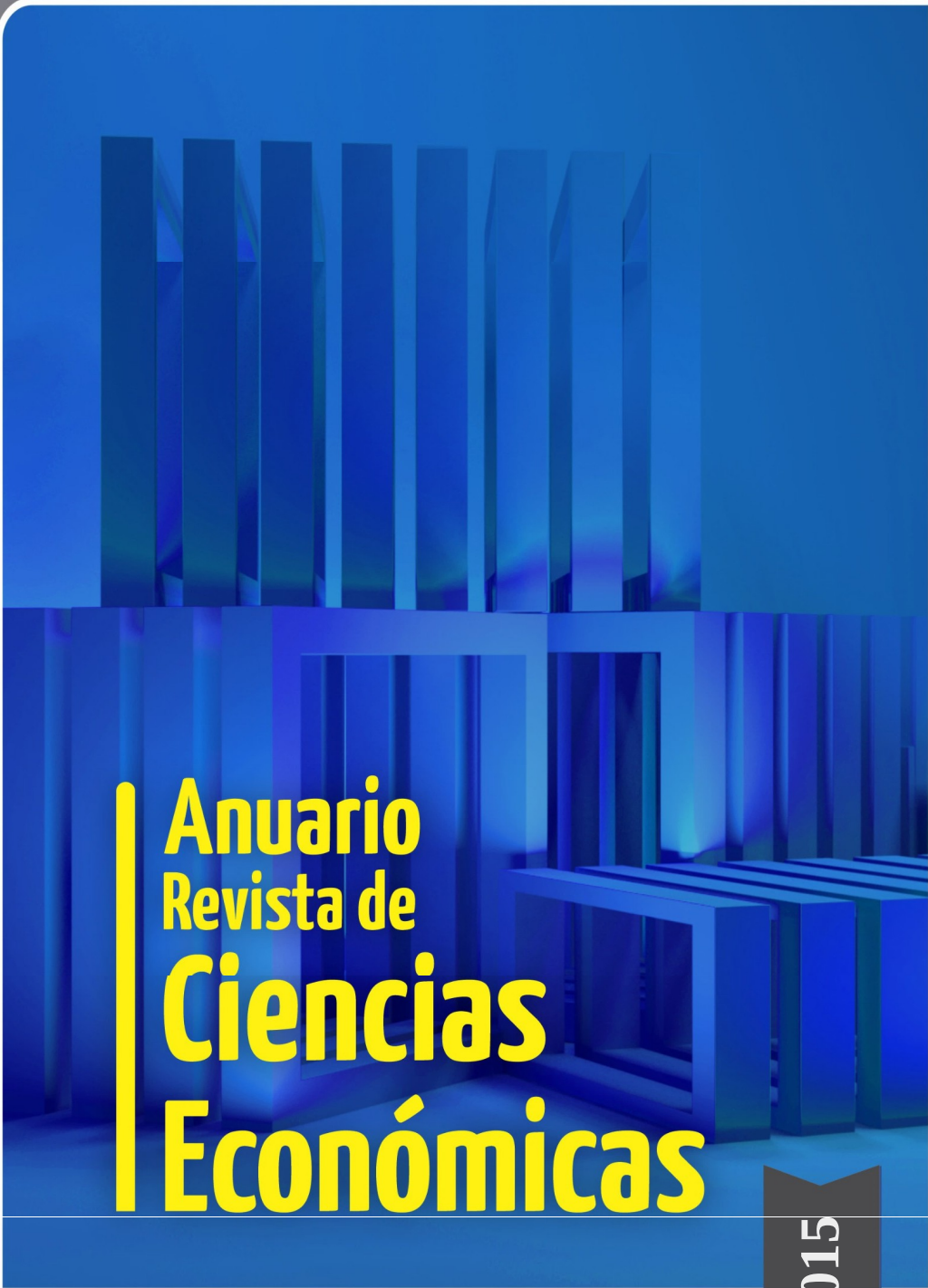




UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DEL ESTERO
REPÚBLICA ARGENTINA



Anuario Revista de Ciencias Económicas

2015

EDICIONES UCSE |
Año V

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DEL ESTERO
República Argentina

ANUARIO DE PUBLICACIONES
CIENCIAS ECONOMICAS 2015

ISSN E/T
131 PÁGINAS AÑO V – VOL. 5
EDICIONES UCSE



El Anuario de Ciencias Económicas UCSE, es una compilación de trabajos académico profesionales publicados anualmente por el área de las Ciencias Económicas de UCSE Santiago del Estero, desde el 2011 hasta la actualidad.

Universidad Católica de Santiago del Estero, Campus Santiago, Av. Alsina y Dalmacio Vélez Sársfield, (CP 4200). Edita Ediciones UCSE, Campus Rafaela, Bv. Hipólito Yrigoyen 1502 Rafaela (CP 2300). Depto. Castellanos – Pcia. Santa Fe – República Argentina.

Tel. (+543492) 432832 – int. 125 – Correo electrónico: edicionesucse@ucse.edu.ar

Autoridades - Período 2015

DECANO

Eduardo F. Barragán

SECRETARIA ACADÉMICA DE FACULTAD

Marta L. Gómez

CONSEJO DE FACULTAD

TITULARES

- Maria Teresa Tenti
- Juan Carlos Coronel
- María Inés Simonetti
- Aldo Yunes

SUPLENTE

- Diego Gonzalez
- Julio Zurita
- Pablo Barey
- Fernando Drube

COORDINADORES DE CARRERA

- Juan Manuel Beltramino – Carrera: Contador Publico
- Angelina Campana – Carrera: Licenciatura en Administración
- Patricia Álvarez – Carrera: Licenciatura en Turismo
- Irene Bonetto – Carrera: Licenciatura en Comercialización

Sumario

1. Área disciplinar Administración	1
1.1. Finanzas conductuales. El rol de las emociones y los sentimientos en las decisiones financieras	1
1.1.1. Resumen	1
1.1.2. Introducción	1
1.1.3. Teoría de los mercados eficientes	2
1.1.4. Finanzas conductuales	4
1.1.5. Evidencia	9
1.1.6. Conclusiones Generales	12
1.1.7. Bibliografía	12
2. Área disciplinar Economía	14
2.1. Tasa de interés. Real activa. Por sector de actividad económica en Santiago del Estero	14
2.1.1. Introducción	14
2.1.2. Objetivos	15
2.1.3. Fuentes de Información	16
2.1.4. Métodos de estimación	17
2.1.5. Resultados Obtenidos	19
2.1.6. Aspectos metodológicos relevantes.	23
2.1.7. Conclusiones	25
2.1.8. CUADROS ANEXOS	27
2.2. Ya en la inexorable cronología hacia el tricentenario de nuestra nación, pero ¿también en el sendero de su desarrollo?	29
2.2.1. Prólogo del autor	29
2.2.2. Introducción	29
2.2.3. El problema de la inflación	30
2.2.4. Lo “particularmente penoso” del desarrollo en el singular caso de nuestro país	32
2.2.5. Un “viaje” de 150 años, con idéntico origen y destino relativo al mundo desarrollado.	38
2.2.6. De cara al Tercer Centenario	44
2.2.7. Lo “agradable” del crecimiento económico y lo “penoso” del desarrollo.	48
3. Área disciplinar Impositivo	56

3.1. Los derechos de familia y su impacto en las normas tributarias, en el Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (Ley 26994)	56
3.1.1. Introducción	56
3.1.2. Comunidad de bienes	57
3.1.3. Separación de bienes	57
3.1.4. Unión matrimonial	57
3.1.5. Divorcio	58
3.1.6. Uniones convivenciales	59
3.1.7. Ley del impuesto a las ganancias y el nuevo CC y CO	59
3.1.8. Sociedad entre cónyuges	61
3.1.9. Menores	61
3.1.10. Sucesión indivisa	63
3.1.11. Corolario	64
3.1.12. Conclusiones	67
3.1.13. Bibliografía consultada	67
3.2. Reforma del impuesto a las ganancias por la Ley 26.893	69
3.2.1. Resumen	69
3.2.2. Tratamiento de los resultados por venta de acciones y otros valores	73
3.2.3. Impacto de la reforma del impuesto a las ganancias en la distribución de dividendos-aspecto temporal de la reforma.	79
3.2.4. Síntesis de las principales modificaciones	88
3.2.5. Conclusiones	93
3.2.6. Notas bibliográficas	93
3.3. Nuevo análisis de los principales aspectos tributarios de las uniones transitorias de empresa	94
3.3.1. Introducción	94
3.3.2. Principales características	94
3.3.3. Tratamiento en el impuesto al valor agregado	96
3.3.4. Tratamiento en el impuesto a las ganancias	99
3.3.5. Impuesto a las ganancias mínimas presuntas	103
3.3.6. Impuesto a los debitos y créditos bancarios	104
3.3.7. Tratamiento en el impuesto a los ingresos bruto	106
3.3.8. El tratamiento impositivo de la cesión de participaciones	107
3.3.9. Respecto de las UTEs como empleadores	110
3.3.10. Obligaciones de información	111
3.3.11. Conclusiones	112

4. Área disciplinar Jurídico	114
4.1. Compatibilidad del ejercicio de la sindicatura societaria por parte del auditor externo	114
4.1.1. Introducción	114
4.1.2. Postulado	114
4.1.3. Semántica	119
4.1.4. La auditoría en las leyes	121
4.1.5. Antecedentes sobre la compatibilidad de funciones	122
4.1.6. Conclusiones	128

1. Área disciplinar Administración

1.1. Finanzas conductuales. El rol de las emociones y los sentimientos en las decisiones financieras

Autor: Adolfo Jorge Rospide

1.1.1. Resumen

El trabajo describe las características fundamentales de una nueva rama de las finanzas conocida con el nombre de finanzas conductuales y se concentra en explicar la implicancia de los fenómenos psicológicos en las decisiones financieras. Además, el trabajo provee evidencia sobre la teoría de los prospectos y en particular sobre la función de utilidad desarrollada por Kahneman y Tversky (1979). En esta investigación en particular se testea el fenómeno de loss aversion en un grupo de profesionales en Ciencias Económicas.

1.1.2. Introducción

La teoría económica financiera moderna se basa en la creencia por la cual el agente representativo en la economía es racional en dos formas, en primer lugar, toma decisiones según los axiomas de la teoría de utilidad esperada y en segundo lugar hace pronósticos imparciales sobre el futuro.

En este contexto de racionalidad, los agentes compran y venden a un precio justo o precio fundamental. Este valor fundamental es igual a la suma de los valores actuales descontados de los flujos de caja futuros donde la tasa de descuento refleja el tiempo y el riesgo adecuado. Adicionalmente, en este contexto la información está disponible sin costos y para todos los agentes económicos. Durante los años 70 la hipótesis que refleja el precio justo tuvo una gran aceptación y se conoce como Hipótesis de Mercados Eficientes.

Sin embargo, los datos históricos y la evidencia empírica muestran que los agentes se comportan de manera irracional en una gran cantidad de situaciones. Estas conductas individuales o colectivas generan distorsiones entre los precios fundamentales y los precios de mercado. En algunos casos, el comportamiento genera

burbujas financieras, las cuales producen grandes apreciaciones o depreciaciones de activos.

Este trabajo tiene por objetivo describir las características fundamentales de la rama conductual que intenta explicar esos comportamientos y sus efectos en las decisiones financieras. En ese sentido, el trabajo expone y analiza algunos fenómenos psicológicos y obtiene evidencia empírica comparativa.

El trabajo se estructura en tres partes, en primer lugar se expone la hipótesis de mercados eficientes en las finanzas clásicas, sus implicancias y sus limitaciones. A continuación, se exponen antecedentes y definición de las Finanzas Conductuales. Además, se identifican los fenómenos descritos en la psicología cognitiva y sus efectos en decisiones financieras. Finalmente se presentan y analizan los resultados de una investigación sobre la toma de decisiones financieras.

1.1.3. Teoría de los mercados eficientes

El mercado financiero es el ámbito donde se concentra la oferta y la demanda de activos financieros. Por una parte, los emisores u oferentes ofrecen promesas de flujos de fondos futuros y los inversores o demandantes adquieren esos instrumentos.

En este mercado, los modelos financieros tradicionales en las Finanzas Clásicas sustentan sus conclusiones basados en la Hipótesis de Mercados Eficientes. Todos los modelos, entre ellos, los modelos de valoración o fijación de precios presuponen esta hipótesis, pero también en este supuesto subyace en gran parte del resto de los modelos financieros.

En este contexto los mercados eficientes suponen la libre disponibilidad y acceso a la totalidad de la información relevante entre los agentes que ofertan y demandan. Además, la totalidad de la información relevante está expresada en los precios. En este mismo sentido, los participantes en el mercado no pueden engañar o verse engañados. Además, los participantes en el mercado son personas racionales, es decir, prefieren más a menos y pueden procesar la totalidad de la información. Con esa información y capacidad eligen sostenidamente las mejor de las alternativas.

Estos supuestos subyacentes en la teoría de Mercados Eficientes tienen implicancias muy importantes a nivel de los modelos financieros. En particular suponer un mercado con información completa, sin fricciones y con agentes racionales implica en términos de valoración que los precios de mercado son iguales a la sumatoria de los valores actuales de los flujos de fondos proyectados.

Sin embargo, este equilibrio de los precios alrededor de su valor fundamental puede

encontrarse en determinados momentos con niveles de precios superiores o inferiores al valor justo o valor fundamental. Las finanzas tradicionales, en este caso presumen un mecanismo de nivelación mediante la acción de un grupo de agentes racionales.

Por ejemplo, suponga una acción de una empresa que promete pagar \$11 en un momento en el futuro (un año) o en otras palabras que tiene un flujo esperado de \$11 en el futuro. Así mismo, en este mercado ideal la tasa de interés es de 10 % anual. En consecuencia, resolviendo el modelo de valoración por descuento de flujo de fondos, el valor justo de la acción será igual a \$10.

Ahora, si se observa que el precio de mercado de la acción es de \$6. En esa situación, de acuerdo a la hipótesis de mercados eficientes los inversores racionales, quienes conocen el valor justo de la acción, encontrarán muy atractivo comprar las acciones, por lo cual, rápidamente diseñarán una estrategia de inversión para aprovechar las diferencias observadas. Por ejemplo, pueden recurrir a un Banco y pedir prestado \$6 y comprometerse a devolver \$6,6 en el futuro. Con ese dinero comprar la acción a \$6. En definitiva, esta estrategia generará en el futuro un resultado positivo para esos inversores racionales porque al cabo de un año venderán la acción y obtendrán \$11 y deberán devolver \$6,6 al banco. En definitiva, los inversores obtendrán una ganancia neta en un momento en el futuro de \$4,4 sin arriesgar y sin desembolso de dinero propio. Por lo tanto, frente a una subvaluación, los inversores racionales rápidamente aprovecharán las oportunidades y comenzarán a comprar impulsando al alza los precios. El arbitraje es una estrategia de inversión que permite obtener ganancias sin riesgo y sin dinero.

La estrategia descripta también puede observarse por ejemplo entre activos negociados en diferentes mercados donde un mismo activo se negocia a diferentes precios en dos mercados cercanos. Esta disparidad generaría incentivos para comprar en el mercado donde su precio estaría subvaluado y vender el activo en un mercado con precio justo. Así mismo puede ser objeto de igual análisis y resultado cuando existen dos activos considerados sustitutos perfectos con diferencias de precios.

LÍMITES AL ARBITRAJE

Sin dudas la estrategia de arbitraje como mecanismo de balance de los mercados bajo el supuesto de Mercados Eficientes y racionalidad, no es gratuita y por lo tanto su implementación en los mercados tiene un costo y un riesgo que en algunos casos limita el accionar y desvirtúa sus resultados. Entre ellos se pueden mencionar:

Riesgo sistemático y riesgos específicos: el principal riesgo en la implementación de la estrategia de arbitraje es que nueva información reduzca el margen y

por lo tanto genere pérdidas. Además, la sustitución directa no es perfecta porque si remplazo acciones de Petrobras por acciones de YPF aún persisten riesgos específicos relacionados con cada una de las empresas. Si bien ambas acciones poseen riesgos de mercado semejantes por su participación en el mercado o sector industrial. En definitiva, es difícil conseguir sustitutos perfectos.

Administración Especializada: en muchos casos los fondos de inversión administran fondos de terceros. Por consiguiente, frente a malas noticias, los inversores pueden decidir retirar los fondos y los administradores de fondos encontrarse obligados a liquidar las posiciones. Por esa razón, en muchos casos los administradores son más precavidos para iniciar estrategias de arbitraje.

Costo de Transacción e Información: las estrategias de arbitraje requieren un conjunto de costos de comisiones, diferencias entre precios de compra y venta que reducen el atractivo de la subvaluación o sobrevaluación. Además de los costos directos asociados a la compra y venta se deben agregar los costos de análisis y exploración de precios mercado y precios justos.

1.1.4. Finanzas conductuales

En los 80' se inicia una discusión controvertida sobre la consistencia de la Hipótesis de Mercados Eficientes como consecuencia de la alta volatilidad de los precios observados respecto del valor fundamental, en particular en los excesos predicho por la Hipótesis de Mercados Eficientes. Existen a partir de esa década una mayor concentración sobre estos fenómenos, en particular, las denominadas Burbujas Financieras. Según Shiller (2003), los precios especulativos cuando suben crean sucesos que cautivan la atracción del público y promueven el entusiasmo boca a boca y producen el aumento de las expectativas. Estos fenómenos, a lo largo de los años, ha sido objeto de estudio en el mundo académico y profesional, entre ellas los fenómenos más recientes como el Octubre negro en 1987 y la burbuja de las empresas puntos com en los noventa.

Uno de los primeros trabajos en estudiar el impacto de los fenómenos psicológicos sobre las decisiones financieras fue publicado por Kahneman y Tversky, en 1979, en su trabajo titulado "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". Los autores en este trabajo sostienen, con evidencia empírica, que las personas son irracionales de una manera consistente y correlacionada y critican fuertemente la teoría de la utilidad esperada. A partir de ese momento comienza a desarrollarse un nuevo campo dentro de las finanzas, el cual se conoce como Finanzas Conductuales o Finanzas del Comportamiento (Behavioral Finance). Esta nueva rama de

las finanzas se puede definir como el estudio de la influencia de la psicología y la sociología en el comportamiento de los agentes económicos individuales y el efecto sobre las decisiones financieras.

EL ROL DE LOS SENTIMIENTOS EN LAS DECISIONES FINANCIERAS

Cuando un individuo se enfrenta a una decisión financiera, en muchos casos selecciona alternativas que no necesariamente maximizan su utilidad. Por ejemplo, suponga que Ud. se encuentra ahorrando dinero para operar a su madre/padre el próximo año para recuperar su capacidad de caminar. Para ello, ahorra en un fondo común de inversión que genera una rentabilidad del 8 % anual. Sin embargo, en un determinado momento Ud. decide mudarse de casa pero no tiene el dinero suficiente. Ud. posee dos alternativas entre las cuales seleccionar

A) Tomar un crédito hipotecario al 25 %

B) Vender la participación en el fondo y utilizar el dinero destinado a la enfermedad de sus padres.

Frente a esta situación, muchos individuos seleccionarían la alternativa A), a pesar de que en términos monetarios convendría seleccionar la opción B), es decir, vender la participación en el fondo de inversión, obtener el dinero, comprar la casa y luego devolverlo a una tasa del 8 %. La alternativa B) es una decisión económicamente racional, tomar el dinero y ahorrar la tasa del crédito. En esta decisión se puede observar claramente como hay emociones y estructura de valores que llevan a tomar decisiones financieras sin beneficios monetarios aparentes. Incluso en un comportamiento extremo, los individuos preferirían desistir de mudarse para eliminar el dilema moral que podría significar esta elección.

En ese sentido, las finanzas conductuales sostienen que las desviaciones de los precios respecto de los valores fundamentales son generadas por los inversores irracionales. Los inversores irracionales generan desviaciones del precio justo. Ahora la pregunta para desentrañar es ¿Cuáles son los fenómenos que actúan en esas conductas irracionales? La sicología cognoscitiva expone un conjunto de razones para entender algunas implicancias de esos fenómenos en las decisiones financieras.

En particular, los fenómenos podrían clasificarse en comportamientos relacionados con las creencias de los individuos y en segundo lugar en la manera de procesar la información. En resumen, esta rama de las finanzas se basa en dos supuestos fundamentales opuestos al enfoque tradicional:

1. Los inversores toman decisiones con información incompleta
2. Los inversores no realizan procesos matemáticos complejos sino elijen alternativas basados en la intuición, los sentimientos, los afectos y otros factores sicológicos.

A continuación, se describen algunos fenómenos identificados.

a. Teoría de los prospectos – Loss Aversion

La teoría tradicional se ha basado en los axiomas de la función de utilidad esperada para modelar y especificar la forma en que los agentes deciden. Los autores, Von Newman - Morgestern (1944), postulan que los agentes modelan sus preferencias tratando de maximizar su utilidad esperada. El primer gran aporte de la teoría conductual a las finanzas fue el planteo de las diferentes violaciones de los axiomas que los individuos generan cuando enfrentan decisiones en situaciones de incertidumbre. En ese sentido, Kahneman y Tversky (1979) sostienen que los individuos no reaccionan de igual manera frente a las ganancias y a las pérdidas. Cuando los individuos toman decisiones bajo incertidumbre actúan irracionalmente. En sus estudios, los autores encuentran que la mayoría de los inversionistas tienen aversión a las pérdidas, este fenómeno, se conoce con el nombre de Loss Aversion. Las personas evalúan el resultado de sus inversiones mediante un punto de referencia, por lo tanto, el valor depende del nivel de referencia del bien en consideración, y también del cambio con respecto ha dicho punto de partida. Como puede observarse en la gráfica, la función de bienestar o valor del agente tiene mayor pendiente en la zona de pérdidas con respecto a la función en la zona de las ganancias.

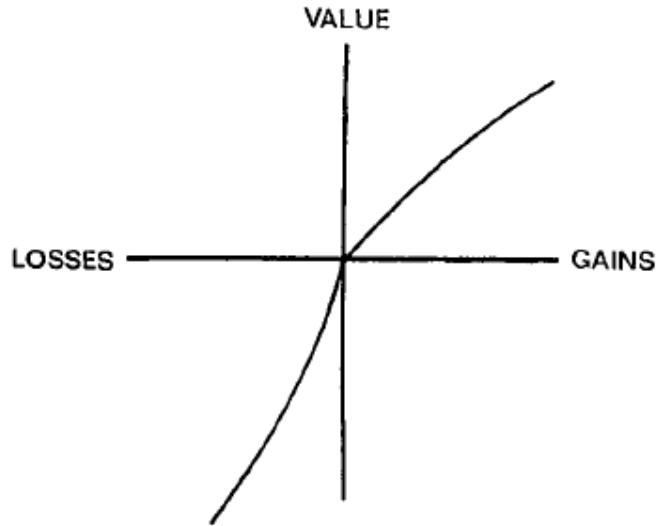


Fig. 1 - Kahneman D. y Tversky A. (1979), Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk

En otras palabras, suponga que la felicidad o infelicidad puede medirse en unidades. Por ejemplo 10.000 pesos de ganancias generan 9.000 unidades de felicidad o bienestar, sin embargo 100.000 pesos de ganancia generan 80.000 unidades de felicidad, es decir, en términos cuantitativos la función marginal de bienestar es decreciente. A su vez, 10.000 pesos de pérdida generan 15.000 unidades de infelicidad o ausencia de felicidad. Los individuos valoran más las pérdidas que las ganancias, es decir, sufren más con las pérdidas. Gráficamente se observa cómo la pendiente de la función en la zona de pérdidas es más inclinada con respecto a la función en la zona de ganancias. La función es cóncava en la zona de ganancia y convexa en la zona de pérdidas.

Por lo tanto, en la teoría prospectiva en primer lugar la “desutilidad” o infelicidad crece más que en forma proporcional con el tamaño de las pérdidas. Si se pierde \$1 la infelicidad es mayor que la felicidad de ganar \$1. El segundo lugar, los individuos aprecian más la posesión de un bien que la satisfacción de recibirlo, es decir, la utilidad negativa que se percibe por perder algo, es mayor que la utilidad percibida por recibir ese mismo bien.

Con respecto a la evidencia, existen una gran cantidad de ejemplos en los

mercados financieros relacionados con este hallazgo, solo por citar alguno, por ejemplo, se observa que los inversores mantienen las acciones con pérdidas más tiempo en sus carteras y desisten de venderlas para no materializar sus pérdidas.

b. Contabilidad Mental

Este fenómeno también fue descrito por Kahneman y Tversky a partir de un trabajo anterior de Thaler (1985). En este caso se describe como las personas tienen una tendencia a dividir las decisiones en distintas cuentas mentales que lleva en algunos casos a elegir la alternativa menos beneficiosa. Por ejemplo, los individuos tienden a manejar de diferente manera los fondos según la fuente. El sueldo se utiliza para determinados egresos y los ingresos producto de inversiones financieras se suelen arriesgar.

c. Anclaje

Las personas comienzan con una estimación inicial y luego modifican las probabilidades con la experiencia. En otros términos, una opinión inicial minimiza la incorporación de nueva información. Este fenómeno se observa en muchos casos como parte de un contagio social de expectativas. Por ejemplo, en un mercado financiero, el precio de compra sería un ancla psicológica. Si el precio cae por debajo del ancla psicológica, entonces existen más probabilidad de compra porque para los inversionistas parece más barata.

d. Exceso de Confianza

La evidencia demuestra que las personas poseen una sobre confianza en sus juicios. Las personas tienen una visión irrealista de sus habilidades y del control de las mismas. Por ejemplo, un éxito inicial en las inversiones o en periodos alcistas en los mercados, los individuos lo relacionan con su capacidad de tomar decisiones olvidando la existencia de factores aleatorios o no controlables en los resultados. Otra situación semejante se observa en el mundo de los negocios de los emprendedores quienes mantienen un notable nivel de autoestima y convicción que en algunos casos no se refleja en los resultados finales.

e. Sesgo de Confirmación

Cuando las personas tienen una opinión formada buscan información para apoyarlas. En particular personas comunes sin conocimiento científico intentan confirmar sus creencias iniciales. En consecuencia, ignora malas noticias y exageran las buenas noticias financieras.

El sesgo de confirmación fuerza las conclusiones hacia los resultados. Este comportamiento es muy común en la vida política ciudadana, donde el elector con un candidato favorito tiende a leer la información que apoya las ideas y los resultados positivos de sus candidatos. En el mundo financiero, las personas cuando han invertido obtienen y procesan información de escenarios favorables a sus inversiones.

f. Sesgo de Representatividad

Las personas tienden a mantener los esquemas y probabilidades pasadas. La información que tenemos es más relevante e inferimos con ella. Incluso el juicio sobre la probabilidad de un evento está influenciado fuertemente por los eventos más cercanos. Las experiencias recientes tienen más peso para tomar decisiones

g. Otros Fenómenos

Los fenómenos descriptos con impacto en las decisiones financieras no son los únicos conocidos, muy por el contrario, existen situaciones financieras y decisiones donde un conjunto de fenómenos interviene en la toma de decisión bajo incertidumbre. Esta parcialidad en la identificación y clasificación también refleja que existe una amplia cantidad de nuevas situaciones que requieren una explicación científica desde el campo de las finanzas conductuales.

1.1.5. Evidencia

METODOLOGÍA

Con el objeto de testear la presencia sobre algunos de los fenómenos expuestos y obtener evidencia sobre el marco teórico descripto se realizó un experimento en las Jornadas de Jóvenes Profesionales organizadas por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Tucumán en la localidad de Tañi del Valle durante el mes de Setiembre del 2014.

Cada participante recibió una hoja compuesta por un conjunto de preguntas que representan situaciones financieras con respuestas cerradas de selección única. Se redactaron las preguntas teniendo en cuentas estudios similares y teniendo en cuenta las ventajas del método de elecciones hipotéticas. El individuo debía elegir participar o no participar del juego financiero propuesto. Una vez completado el cuestionario, los participantes entregaron las respuestas y posteriormente se procesaron y se analizaron sus resultados.

Del total de los asistentes al evento contestaron el cuestionario 61 profesionales de los cuales 45 fueron mujeres y 16 varones. La edad promedio de los participantes fue de 27,5 años en un intervalo entre 25 y 35 años. Los participantes provienen de diferentes provincias del norte argentino.

Todos los participantes son profesionales relacionados con las ciencias económicas, por lo cual, debería esperarse comportamientos racionales según las hipótesis planteadas. En su defecto, deberíamos esperar un mayor porcentaje de respuestas racionales con respecto a otros estudios similares. En este caso, la muestra de esta investigación concuerda con el perfil de participante en la evidencia de otros trabajos.

RESULTADOS

En el cuestionario se desarrollaron diferentes preguntas y en particular se presentó a los participantes una situación financiera para seleccionar con el objeto de testear el fenómeno denominado loss aversión descrita en la bibliografía. Este fenómeno muestra como los inversionistas temen más a las pérdidas en lugar de gozar de las ganancias.

En la situación financiera planteada se consulta al individuo mediante una pregunta con dos opciones de respuestas. Entre paréntesis se incluye el resultado obtenido en porcentaje sobre el total.

1. Imagine que le han regalado \$1.000. Debe elegir entre:

A) Ganar otros \$500 (82 %)

B) Lanzar una moneda. Si sale cara, gana \$1.000. Si sale cruz no gana nada (18 %).

Ambas respuestas en términos de estado final son iguales, es decir, en términos de valor esperado. Por ejemplo, en la opción A) gana \$500 y la opción B) es igual a $1000 \times 0,50 + 0 \times 0,5$, es decir, su valor esperado es \$500. En la primera situación financiera, el 82 % de los encuestados respondió que preferiría la opción A) es decir, ganar otros \$500. La respuesta permite sugerir que en su mayoría las personas prefieren la elección libre de riesgo, en contra de la opción B) aunque en términos de valores esperados genera igual resultado. Esto confirma la aversión al riesgo de los individuos, incluso en personas formadas en las Ciencias Económicas y con conocimiento metodológico para el cálculo y la interpretación de los valores probabilísticos.

Posteriormente se planteó una nueva situación financiera:

2. **Ahora imagine que le han regalado \$2.000. Debe elegir ahora entre:**

A) Perder \$500 (42,6 %)

B) Lanzar una moneda. Si sale cara, pierde \$1.000. Si sale cruz, no pierde nada. (57,4 %)

Al igual que en el caso anterior planteado el valor esperado de ambas opciones es igual. Por ejemplo, si el individuo elige la opción A) pierde \$500 y si elige la opción B) pierde $1000 \times 0,50 + 0 \times 0,50$ es decir, pierde un valor esperado de \$500. En esta segunda situación financiera planteada, los encuestados eligieron la opción A) perder \$500 un 42,6 % y prefirieron la opción B) un 57,4 %.

Los resultados obtenidos en ambas situaciones financieras y las respuestas resultantes muestran consistencia con la hipótesis formulada por Kahneman y Tversky. Los individuos frente a una pérdida segura prefieren arriesgar. Este resultado también confirma la función de utilidad expuesta donde las pérdidas generan una mayor pérdida de bienestar que los beneficios.

Situación Financiera		
Zona Gcias	No Arriesga	82,00%
	Arriesga	18,00%
Zona Pérdidas	No Arriesga	42,60%
	Arriesga	57,40%

En general en las situaciones planteadas se obtuvieron resultados similares a los hallados en los experimentos de Kahneman y Tversky (1979), los individuos son adversos al riesgo en los casos de ganancias y sienten atracción al riesgo en los posibles resultados negativos. En este estudio el 84 % de los individuos prefirió no arriesgar en la primera situación financiera y en la segunda situación (zona de pérdidas) el 69 % prefirió arriesgar. La evidencia también concuerda con hallazgos locales descriptos en El Aladi y Chaz Sardi (2012).

Rospide (2014)			K y T (1979)	El Aladi y Chaz Sardi (2012)
Zona Gcias	No Arriesga	82,00%	84,00%	76,15%
	Arriesga	18,00%	16,00%	23,85%
Zona Pérdidas	No Arriesga	42,60%	31,00%	21,33%
	Arriesga	57,40%	69,00%	78,67%

Resumen propio en base información de las respectivas investigaciones.

1.1.6. Conclusiones Generales

En primer lugar, la rama de las finanzas conductuales permite abordar respuestas largamente esperadas en la práctica de las finanzas. Sin dudas, el aporte de otras ciencias, entre ellas la sicología y la sociología han avanzado en esa línea y colaboran en un marco conceptual para responder algunos interrogantes. En estas conclusiones los aportes de los fenómenos heurísticos y los sesgos para la toma de decisiones son un aporte valioso.

En segundo lugar, la evidencia obtenida en la investigación apoya claramente la teoría expuesta por Kahneman y Tversky (1979) que sostiene que los individuos en situaciones de incertidumbre valoran con diferente peso las ganancias de las pérdidas. El fenómeno de loss aversión parece ser claramente similar a los resultados obtenidos en otros estudios y por lo tanto muestran un comportamiento generalizado en los individuos.

Sin embargo, existen autores muy reconocidos, entre ellos, Fama (1998) quienes defienden la teoría de los mercados eficientes porque entienden a las anomalías como partes del funcionamiento del mercado y según se predice tienden a corregirse en el corto plazo.

En conclusión, los argumentos expuestos y la evidencia resultante contribuyen a nuestro entendimiento de los mercados financieros y de las finanzas corporativas, mediante el entendimiento del comportamiento humano en las decisiones financieras.

1.1.7. Bibliografía

- Barberis N. y Thaler R., (2003), A Survey of Behavioral Finance, Handbook of the Economics of Finance.

- El Alabi, E., Chaz Sardi, M., (2012), Alguna evidencia experimental sobre la presencia de “loss aversión” y “mental accounting” en el proceso de toma de decisiones. XLVII Reunión Anual, Anales Asociación Argentina de Economía Política.
- Fama, E. F., (1998), Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance, Journal of Financial Economics.
- Kahneman D. y Tversky A. (1979), Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, Econometric.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1974), Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, Science, New Series.
- Shleifer, A. y Vishny R. (1997), The limits of arbitraje, Journal of Finance.
- Shiller R., (2003), From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance, Cowles Foundation Paper N°1055.
- Thaler, R. H. (1985), Mental Accounting and Consumer Choice. Marketing Science.
- Von Neumann J. y Morgenstern O. (1944), Theory of games and economic behavior, Princeton University Press.

2. Área disciplinar Economía

2.1. Tasa de interés. Real activa. Por sector de actividad económica en Santiago del Estero

Autor: Lic. Fernando Cerro

2.1.1. Introducción

El presente trabajo ha sido desarrollado en el marco del Proyecto Convocatoria 2012 UCSE – SECYT denominado “**La Responsabilidad Social Corporativa, la Ética Empresarial y la Tasa de Interés**” del cuál he sido el Director y el equipo de investigación ha estado integrado por los profesionales: Mirta Noemí RUIZ, Juan Carlos CORONEL, Alejandro BATTAN y Gustavo Gerardo CORONEL.

El tema seleccionado se basa en la observación de las elevadas tasas de interés que cobran algunas organizaciones por los servicios que prestan, la casi nula restricción legal sobre estos temas, y el escaso conocimiento de la población en general de los temas financieros vinculados con esta temática en la provincia de Santiago del Estero.

La RSE **tiene como principio la ética** y la transparencia en las relaciones con sus inversionistas y partes interesadas, va mucho más allá de una postura políticamente correcta, y exige actitudes socialmente responsables de sus proveedores, accionistas, inversionistas, autoridades públicas, respetando las diferencias, difundiendo acciones de educación y preservación ambiental, como la implementación de una logística inversa. Una política de RSE promueve el bienestar y calidad de vida de los colaboradores, clientes, y el bienestar de toda la comunidad.

Las altas tasas de interés disminuyen la competencia entre empresas, afectan la capacidad de los individuos para alcanzar mayor bienestar y perjudican la salud financiera de los bancos e intermediarios por el incremento del riesgo de carteras vencidas. Una tasa de interés razonable es un principio ético y de responsabilidad social de las empresas.

2.1.2. Objetivos

Los objetivos específicos fijados en el proyecto en relación con la temática del presente artículo han sido:

- Establecer un adecuado marco conceptual de referencia del funcionamiento del sistema financiero nacional y local y la formalización de los procesos metodológicos para la estimación de las tasas de interés de referencia o tasa de interés testigo.
- Tomar conocimiento de la real aplicación de las distintas tasas de interés que se usan en la región como por ejemplo en: la justicia, los bancos, tarjetas de crédito, las entidades financieras y no bancarizadas, las empresas comerciales etc.

Marco conceptual. El apartado describe el marco conceptual de referencia y la formalización de los procesos metodológicos para la estimación de las tasas de interés de referencia o tasa de interés TESTIGO. En consecuencia, las FUENTES, METODOS y ESTIMACIONES desarrolladas son los siguientes:

Tasa de interés: define el precio pagado por el uso del dinero.

Tasa de interés nominal (i): La tasa de interés nominal es la tasa establecida en unidades nominales (porcentaje) por período de tiempo como retribución por el crédito o colocaciones de depósitos. Es habitual aplicar el interés sobre períodos de un año, aunque se pueden utilizar períodos diferentes como un trimestre, bimestre, mes o el número días.

Tasa de interés nominal activa (ia). Indica qué porcentaje del dinero recibido como crédito habría que pagar una vez transcurrido el período de tiempo acordado.

Tasa de interés efectiva (ie): es aquella a la que efectivamente está colocado el capital. La capitalización del interés en determinado número de veces por año, da lugar a una tasa efectiva mayor que la nominal. La tasa efectiva es una función exponencial de la tasa periódica.

Con el objeto de conocer con precisión el valor del dinero en el tiempo **es necesario que las tasas de interés nominales sean convertidas a tasas efectivas.**

Tasa de inflación (π): es la variación porcentual del nivel general de precios (**P**) de un período de tiempo (**t**) a otro: $\pi = \Delta P/P = (Pt + 1 - Pt)/Pt$.

La inflación reduce el valor de las deudas expresadas nominalmente.

Tasa de interés real (r): define el valor de la tasa nominal efectiva deducido

el componente de la variación de precios, medido por la tasa de inflación, para el período de referencia.

Si nos endeudamos en un **monto D**, al inicio del período, la deuda en términos reales es D/P_t y al final del período es D/P_{t+1} .

El pago total de la deuda en términos reales es $D[(1 + ie)/(1 + \pi)]$

De aquí se puede deducir que la tasa de interés real es $r = (1 + ie)/(1 + \pi)$

Resolviendo, tenemos que $ie = r + \pi + r\pi$. Para valores bajos de r y de π , el último término se hace muy pequeño y se puede omitir, con lo que llegamos a la siguiente relación: $ie = r + \pi$. **La tasa de interés nominal efectiva, es igual a la tasa de interés real más la tasa de inflación.**

Para las decisiones económicas de inversión, la tasa relevante es la tasa de interés real ex ante: $r = i - \pi$, donde el último término, es la tasa de inflación esperada, la cual no se conoce, y por lo tanto hay que hacer algún supuesto para estimarla. La tasa de interés real ex post o tasa de inflación efectiva durante el período, se usa como un estimador de la tasa de interés real ex ante.

Estimación de la tasa real de interés. Para la estimación de las tasas reales de interés para los préstamos a Personas Físicas y por sector económica de la provincia de Santiago del Estero en comparación con el resto del país para el período Itrim2004 – IVtrim2014.

2.1.3. Fuentes de Información

No obstante que la información procesada se refiere al período mencionado, debido a la extensión de este artículo **sólo presentamos a título ilustrativo los resultados obtenidos para el año 2014**. Se ha procesado la siguiente información:

i).- Información mensual publicada por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) referida a **(ver Cuadro BCRAiactiva 2014 en el Anexo)**:

- Saldo Total y en Condiciones Normales de Préstamos a Personas físicas y por Sector de Actividad Económica en Moneda Nacional (\$) y en Moneda Extranjera (U\$S) en la provincia de Santiago del Estero y para el Total del País,
- Tasa de interés nominal cobrada por Préstamos otorgados a Personas físicas y por Sector de Actividad Económica en Moneda Nacional (\$) y en Moneda

Extranjera (U\$S) en la provincia de Santiago del Estero y para el Total del País,

- Período: I Trimestre (último día del tercer mes) de 2004 - **IV Trimestre (último día del tercer mes) de 2014**

ii).- Información mensual publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) referida al Índice de Precios al Consumidor (**IPC**) CABA y Gran Buenos Aires. A partir del año 2007 se utiliza el IPC denominado “7 provincias” y a partir de Abril de 2011 se utiliza el IPC del Congreso Nacional.

2.1.4. Métodos de estimación

La información procesada sigue los siguientes procedimientos metodológicos:

- i).- Total de préstamos de efectivo otorgados por la totalidad de las entidades Residentes en el país. No incluye los préstamos de títulos valores o de otros activos financieros ni préstamos de efectivo con garantía de esos valores,
- ii).- Comprende los derivados de adelantos en cuenta (corriente u otras a la vista) o de la compra de documentos, los instrumentados bajo la modalidad de documentos a sola firma, documentos descontados, los préstamos hipotecarios, prendarios, personales y a titulares del sistema de tarjetas de crédito y cualquier otro préstamo de efectivo no comprendido en los anteriores,
- iii).- Los importes corresponden a la distribución del total de préstamos consignado en el balance mensual de acuerdo con la participación relativa determinada para cada actividad económica y para cada distrito geográfico según la información “Préstamos a residentes en el país clasificados por la actividad económica principal del receptor” (tarea SISCEN-0014) suministrada por la totalidad de las entidades
- iv).- Total de préstamos de efectivo otorgados por la totalidad de las entidades financieras a residentes en el país que se encuentren en “situación normal”. No incluye los préstamos de títulos valores o de otros activos financieros ni préstamos de efectivo con garantía de esos valores,
- v).- Se considera que un préstamo está en condición normal cuando, habiendo sido otorgado a un deudor clasificado en categoría 1. (.en situación normal” de la clasificación de deudores comerciales y cumplimiento normal” de la clasificación de créditos para consumo o vivienda, establecidas por el BCRA), no registre atrasos mayores a 31 días. Por lo tanto, no se incluyen los saldos de préstamos a deudores no clasificados en categoría 1, ni los préstamos que presenten atrasos de más de 31 días,

vi).- Los importes corresponden a la distribución del total de préstamos consignado en el balance mensual de acuerdo con la participación relativa determinada para cada actividad económica, para cada distrito geográfico y para los préstamos en situación normal según la información "Préstamos a residentes en el país clasificados por la actividad económica principal del receptor" (tarea SISCEN-0014) suministrada por la totalidad de las entidades financieras de acuerdo con las especificaciones metodológicas establecidas,

vii).- Tasa de interés promedio aplicada en el mes de la información en la concesión de préstamos de efectivo a tasa fija y en el cálculo de los intereses correspondientes a los saldos de los adelantos en cuenta o de las financiaciones del sistema de tarjetas de crédito. La tasa de interés informada por cada entidad financiera corresponde al promedio ponderado por monto del total -cualquiera sea su instrumentación- de los préstamos concedidos en todo el mes (resultado de dividir la suma de los productos de los montos y de las tasas individuales por la suma de los montos), considerando el promedio de los saldos diarios del mes, para el caso de los adelantos; el saldo adeudado de la anteúltima liquidación (según lo determinado en el extracto enviado en la última liquidación), tratándose de cuentas del sistema de tarjetas de crédito; o el capital efectivamente desembolsado en el mes para toda otra operación de préstamo (deduciendo los intereses documentados).

Para obtener un valor promedio para todas las entidades financieras -para cada actividad económica y para cada provincia-, las tasas de interés se han ponderado por el saldo de los préstamos vigentes (según lo informado por cada entidad financiera de acuerdo con lo detallado en el párrafo anterior). Como consecuencia de tal metodología de cálculo, la tasa de interés indicada en el cuadro puede ser interpretada como la tasa de interés aplicada en el mes de la información por las entidades financieras, otorgantes de préstamos en ese período, que mayor participación mantienen (por el total -cualquiera sea su instrumentación- de préstamos concedidos en ese mes o por la vigencia de los concedidos en meses anteriores) en la financiación a la actividad económica de que se trate.

viii).- Para determinar la actividad principal del receptor de la asistencia financiera las entidades financieras deben tener en cuenta la mayor cantidad de elementos de juicio (disponibles para la apertura de la carpeta de crédito) de manera de asegurar una correcta clasificación. El valor agregado, los ingresos brutos, son medidas idóneas para proceder a la clasificación que se requiere, pero no son las únicas y pueden ser complementados a criterio de la unidad informativa.

El procedimiento de clasificación requiere que las entidades financieras sigan los pasos detallados en CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES

ECONOMICAS 1997 - Notas Explicativas, Serie Nomencladores y Correspondencias N°2, Secretaría de Programación Económica, INDEC (Capítulo 4. Determinación de la actividad principal de una unidad declarante por medio del método descendente).

Según la CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS 1997 - ClaNAE-97, Serie Nomencladores y Correspondencias N°1, Secretaría de Programación Económica, INDEC y de acuerdo con la individualización solicitada por el BCRA al nivel de desagregación contenido en la tabla SISCEN - T0002 de las notas metodológicas aplicables.

ix).- Fecha a la que corresponden los saldos de los préstamos. En el caso de las tasas de interés, corresponde al mes en el que fueron otorgados, al mes en el que han tenido vigencia los saldos diarios (en el caso de los adelantos) o al mes en que se liquidaron las financiaciones del sistema de tarjetas de crédito.

x).- Tipo de moneda en la que se han otorgado los préstamos. Los saldos de los préstamos en moneda extranjera informados por cada entidad financiera, expresados en dólares estadounidenses, se convierten a pesos utilizando el tipo de cambio vendedor del Banco de la Nación Argentina (hasta diciembre de 2001) o, a partir de esa fecha, el "Tipo de cambio de referencia".

xi).- Tipo de cambio, obtenido por el BCRA a partir de las cotizaciones solicitadas a un conjunto de entidades, que refleja las condiciones predominantes en el mercado de cambios mayorista (referencia: Com. .A" 3500) para la fecha consignada,

xii).- Provincia (o zona, en el caso de la provincia de Buenos Aires) en la que está ubicada la casa, o filial de la entidad financiera, en la que esté registrado el préstamo.

2.1.5. Resultados Obtenidos

A partir de la Información publicada por el BCRA se han elaborado los cuadros comparativos de distintas variables referidas a la provincia y al total del país para el período ITrim04 – IVTrim14:

i).- Préstamos otorgados por trimestre para SDE y el Total del País en Moneda Nacional y en moneda extranjera,

ii).- Tasas de interés nominal anual activa por trimestre para SDE y el Total del País para préstamos en Moneda Nacional (**ver Cuadro 11d\$ It2014 - IVt2014**) y en moneda extranjera,

iii).- A partir de la información mensual publicada por el Instituto Nacional de

Estadística y Censos (INDEC) referida al Índice de Precios al Consumidor (**IPC**) CABA y Gran Buenos Aires, a partir del año 2007 se utiliza el IPC denominado “7 provincias” y a partir de Abril de 2011 el IPC del Congreso Nacional se ha elaborado el IPC últimos 12 meses correspondientes a cada trimestre expresado en porcentaje anual (**ver Cuadro IPC % It2004 - IVt2014**). Por ejemplo, el IPC % del I Trimestre de 2014 (**37,4 %**) corresponde a la variación del valor de Índice entre marzo 2014 respecto a Marzo de 2013, para hacerlo consistente con la información de las tasas nominales de interés que corresponden al último mes de cada trimestre (en este caso Marzo por tratarse del primer trimestre)

iv).- **Estimación de la tasa real de interés.** El **Cuadro** que se presenta a continuación contiene la estimación de la tasa real de interés activa para los préstamos en moneda nacional otorgados a las personas físicas y por sector de actividad económica por trimestre para el año 2013. Este cuadro combina la información presentada en los apartados **i), ii) e iii) del punto 3**

El procedimiento seguido para la estimación es:

$$(((1 + i_{1d\$/100})/(1 + IPC\%/100)) - 1) * 100$$

El tipo de interés real es la diferencia entre el tipo de interés nominal y la inflación, permite calcular las ganancias/pérdidas, ya que el aumento de la inflación hay que descontarlos de la ganancia en intereses. Es una pérdida de valor que hay que contar como si fuera un gasto. La tasa de interés real mide el poder adquisitivo de los ingresos por intereses, es decir, tiene en cuenta la inflación y se calcula mediante el ajuste del tipo de interés nominal según la tasa de inflación.

Si se depositan en un banco a plazo fijo 100 pesos durante un período de 12 meses y se reciben 10 pesos de intereses por ese dinero al final del período pactado, el saldo será de 110 pesos. Si ese fuera el caso, el tipo de interés nominal ascendería al 10 % anual. Si la inflación ese año ha sido del 10 %, los 110 pesos que hay en la cuenta al final del año tienen exactamente el mismo poder adquisitivo que los 100 pesos del año anterior, en este caso el tipo de interés real sería cero.

Los tipos de interés negativos, a diferencia de lo que pasa con los tipos de interés nominales, que siempre son positivos, el tipo de interés real puede llegar a ser negativo cuando la tasa de inflación supera el tipo de interés nominal acordado entre el prestamista y el tomador. Cuando el tipo de interés nominal es igual a la tasa de inflación, el prestamista no obtiene ni beneficio ni pérdida, y el valor devuelto en el futuro es igual al valor del dinero en el presente.

La hoja mencionada de los cuadros presentados muestra (en color rojo

y negrito) los tipos de interés reales POSITIVOS para cada período y sector.

Cuadro I

SANTIAGO DEL ESTERO: Tasas de interés REAL activa sobre préstamos en moneda nacional a Sectores de Actividad Económica

UNIDAD: En porcentaje anual

PERIODO: I trim 2004 – IV trim de 2014

AÑO	I TRIMESTRE		II TRIMESTRE		III TRIMESTRE		IV TRIMESTRE	
	i SDE	i País	i SDE	i País	i SDE	i País	i SDE	i País
2,004	21.0	17.0	12.7	10.7	14.7	10.6	15.2	5.1
2,005	11.0	8.1	13.4	9.8	9.3	8.2	10.1	3.2
2,006	18.1	6.2	16.4	3.6	17.7	5.3	17.4	4.8
2,007	8.5	3.9	9.5	(0.4)	(1.0)	(5.1)	2.4	(5.3)
2,008	(2.1)	(10.2)	(1.5)	(6.4)	3.9	(2.2)	4.3	3.0
2,009	10.6	5.0	13.9	7.8	11.9	8.4	12.0	5.5
2,010	7.6	0.2	3.6	(2.4)	0.3	(3.1)	(2.6)	(4.9)
2,011	1.3	(3.6)	2.3	(2.4)	0.4	(2.8)	8.4	3.6
2,012	5.5	(0.2)	4.1	(1.8)	3.9	(2.1)	2.2	(2.3)
2,013	3.6	(1.6)	5.5	(1.4)	5.1	(2.0)	2.7	(2.3)
2,014	0.2	(5.1)	(1.5)	(8.0)	(5.0)	(8.9)	(2.8)	(7.4)

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del BCRA y el INDEC

Cuadro II

SANTIAGO DEL ESTERO: Tasas de interés REAL activa sobre préstamos en moneda nacional a Personas Físicas

UNIDAD: En porcentaje anual

PERIODO: I trim 2004 – IV trim de 2014

AÑO	I TRIMESTRE		II TRIMESTRE		III TRIMESTRE		IV TRIMESTRE	
	i SDE	i País	i SDE	i País	i SDE	i País	i SDE	i País
2,004	27.2	23.2	19.6	16.1	14.1	14.5	20.5	12.7
2,005	13.7	12.4	15.3	11.5	15.5	11.0	12.0	9.7
2,006	11.3	12.1	12.2	10.5	13.4	10.7	11.7	9.6
2,007	11.0	9.3	5.4	4.4	(1.3)	(1.7)	(1.5)	(1.6)
2,008	(4.0)	(3.9)	(3.2)	(2.9)	3.4	3.1	6.0	5.9
2,009	12.0	11.9	16.9	15.9	17.0	14.9	14.9	13.5
2,010	14.9	7.9	8.4	5.1	7.9	4.1	5.8	2.1
2,011	1.3	(3.6)	2.3	(2.4)	0.4	(2.8)	8.4	3.6
2,012	5.5	(0.2)	4.1	(1.8)	3.9	(2.1)	2.2	(2.3)
2,013	3.6	(1.6)	5.5	(1.4)	5.1	(2.0)	2.7	(2.3)
2,014	0.2	(5.1)	(1.5)	(8.0)	(5.0)	(8.9)	(2.8)	(7.4)

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del BCRA y el INDEC

Cuadro III

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR TOTAL PAIS

UNIDAD: En porcentaje anual

PERIODO: I trim 2004 – IV trim de 2014 (Ultimo mes de cada trimestre)

AÑO	I trim	II trim	III trim	IV trim
2,004	2.3	4.9	5.9	6.1
2,005	9.1	9.0	10.3	12.3
2,006	10.6	10.6	9.6	9.8
2,007	10.8	15.7	24.9	26.0
2,008	30.3	30.5	24.0	22.1
2,009	17.3	12.9	12.5	14.9
2,010	20.1	22.8	23.6	26.2
2,011	23.9	23.1	24.1	21.6
2,012	22.3	24.0	24.4	25.3
2,013	24.5	24.0	25.5	28.3
2,014	37.4	39.9	40.9	38.4

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del BCRA y el INDEC

2.1.6. Aspectos metodológicos relevantes.

Las discusiones metodológicas que se han tenido en cuenta para las decisiones finalmente adoptadas han estado referidas a las siguientes cuestiones:

1. **Deflactor utilizado.** El Informe presentado utiliza al IPC nivel general como deflactor único para el cálculo de la tasa de interés real de los préstamos en moneda nacional. Se recomienda la conveniencia de utilizar un Índice de Salarios para los Préstamos a las Personas Físicas y un Índice de Precios Implícitos en el PGB (Santiago del Estero) y PIB (Total País) a precios básicos específico para cada una de las Actividades Económicas.

2. **Secuencia temporal del deflactor.** Las tasas de interés nominales de cada trimestre son deflactadas (corregidas) por el IPC correspondiente a exactamente el mismo período, siguiendo el procedimiento habitualmente utilizado para este tipo de estimaciones. Sin embargo, el tratamiento teórico de la tasa nominal de interés hace referencia a que se fija incluyendo la **INFLACION ESPERADA**, mientras que las estimaciones realizadas toman la **INFLACION OBSERVADA**, es decir la que efectivamente se ha verificado en los últimos 12 meses. En consecuencia, se ha discutido la conveniencia o no de incluir algún rezago que refleje la circunstancia planteada, optando finalmente por no incluir rezagos dado que no hemos encontrado el uso de estas opciones en los trabajos consultados.
3. **Estimaciones para los préstamos en moneda extranjera.** El Informe presentado no contiene estimaciones para los préstamos de referencia debido a que prácticamente no se utiliza esta modalidad de endeudamiento en el ámbito de la provincia, por lo menos en el sector financiero normal (Ver saldos trimestrales de préstamos en moneda extranjera en la provincia en comparación con el total del país) No obstante ello, se ha avanzado en la exploración de Índices de Precios de productos del comercio exterior argentino para ser utilizados como deflactores.
4. **Relevancia de la tasa activa bancaria.** La pregunta es si es relevante la tasa de interés activa de los bancos para los préstamos personales y de los sectores de actividad económica en la provincia de Santiago del Estero. O, por el contrario, en particular en nuestra provincia una parte muy importante del financiamiento pasa por los canales informales de financiación. No obstante, no contar con información complementaria referida a la provincia (PGB a precios corrientes), ha sido posible estimar la relación **Saldo de Préstamos por Actividad Económica (trimestre/año) / PGB de la Actividad Económica (trimestre/año)** y compararla con idéntico indicador a nivel nacional para algunos períodos específicos de la serie analizada.

En ese sentido, hemos estimado que el saldo promedio anual del total de préstamos del sistema financiero formal en la provincia representa el **0,61 % del Total del País**, valor muy alejado del valor promedio de participación del PGB de la provincia de Santiago del Estero en el Total del País (**0,95 / 1 %**), lo que indicaría que la actividad financiera informal está más difundida en la provincia que en el promedio del país.

Esta comparación agrava el cuadro de endeudamiento de las actividades

productivas si se parte del supuesto que la tasa de interés nominal activa del sistema financiero formal **constituye un piso para el sistema financiero informal.**

2.1.7. Conclusiones

En base a los resultados obtenidos, se plantea la **HIPOTESIS DEL DOBLE EFECTO DE ESPECIALIZACIÓN NEGATIVO** de la estructura y desempeño sectorial de la provincia en relación con su perfil de endeudamiento. Hemos observado que al analizar el perfil “estructural-diferencial” de la provincia se concluye que se encuentra productivamente especializada en los sectores económicos que pagan, en todo el país, tasas de interés más elevadas, consecuencia del mayor nivel de informalidad y menor escala de sus procesos productivos.

A este efecto negativo se suma que adicionalmente, los establecimientos productivos radicados en la provincia registran pagos de mayores niveles de tasas de interés que en el promedio país, aún en el propio sector de actividad consecuencia posiblemente de un pobre desempeño relativo (mayor nivel de informalidad, menor nivel de eficiencia) de las unidades económicas de la provincia respecto a sus competidores de otros espacios geográficos del país.

Los resultados obtenidos se presentan en forma sintética en los cuadros antes presentados. En los mismos se observa que la provincia registra sistemáticamente tasas reales positivas y mayores que las del Total País en casi todos los períodos analizados, con mayor intensidad para los préstamos a las personas físicas que a las actividades productivas.

Al referido diagnóstico se agregaría, como efecto negativo adicional, el hecho que tanto las personas físicas, como los sectores productivos recurren en mayor magnitud al endeudamiento con el sector financiero informal, con el consecuente encarecimiento de tasas de interés que ello representa.

En consecuencia, las estimaciones parecerían indicar que el diferencial de tasas de interés real (por encima de la media nacional) que enfrentan los residentes de la provincia, como personas físicas o de sus actividades productivas, parecería ser la consecuencia del perfil de especialización productivo, el nivel de informalidad y la baja escala de producción más que una cuestión ética y de responsabilidad social de las empresas e instituciones financieras locales.

2.1.8. CUADROS ANEXOS

SANTIAGO DEL ESTERO: Tasas de interés NOMINAL activa sobre préstamos en moneda nacional por Actividad Económica

UNIDAD: En porcentaje anual

PERIODO: I trim – IV trim de 2014

Sector de Actividad Económica	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE	V TRIMESTRE	VI TRIMESTRE	VII TRIMESTRE	VIII TRIMESTRE
	i SDE	i PAÍS	i SDE	i PAÍS	i SDE	i PAÍS	i SDE	i PAÍS
No identificada	30.3	37.8	27.4	35.4	30.8	35.7	29.0	35.5
Personas físicas en relación de dependencia laboral	40.2	40.6	39.7	39.2	38.7	38.3	36.7	38.1
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	36.6	33.1	36.6	31.0	35.5	30.5	33.5	30.4
Pesca, explotación de criaderos de peces, granjas piscícolas y servicios conexos	-	33.8	-	31.2	-	29.4	-	30.1
Explotación de minas y canteras	33.5	29.7	33.9	29.8	26.9	26.0	28.3	26.3
Industria manufacturera	38.7	30.6	38.5	29.9	36.6	28.7	38.4	28.7
Electricidad, gas y agua	45.2	34.2	27.7	32.9	22.6	30.5	29.3	31.0
Construcción	43.2	34.8	42.3	33.1	40.1	31.5	43.5	30.7
Comercio al por mayor y al por menor: reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	39.1	31.6	37.4	30.1	34.7	28.7	36.4	29.5
Hotelería y restaurantes	48.3	33.8	36.4	30.2	41.4	31.6	42.3	31.6
Transportes, almacenamiento y comunicaciones	45.5	32.5	41.1	28.9	44.5	27.2	45.9	29.4
Intermediación financiera y otros servicios financieros	36.2	31.6	34.2	30.2	28.4	28.7	32.4	29.6
Inmobiliarios, empresariales y de alquiler	52.1	33.8	49.5	32.2	49.3	30.8	45.6	31.3
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	42.4	39.1	43.0	35.2	40.2	39.6	38.8	39.2
Enseñanza, servicios sociales y de salud	42.8	36.3	44.0	33.8	42.0	33.9	34.2	31.5
Otros	25.2	27.2	42.6	25.9	26.0	25.8	29.0	24.4
Total de actividades económicas	37.8	30.4	37.8	28.8	33.8	28.4	34.5	28.2

SANTIAGO DEL ESTERO: Tasas de interés REAL activa sobre préstamos en moneda nacional por Actividad Económica

UNIDAD: En porcentaje anual

PERIODO: I trim – IV trim de 2014

Sector de Actividad Económica	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE	V TRIMESTRE	VI TRIMESTRE	VII TRIMESTRE	VIII TRIMESTRE
	i SDE	i PAÍS	i SDE	i PAÍS	i SDE	i PAÍS	i SDE	i PAÍS
Personas físicas	2.0	2.3	(0.1)	(0.5)	(1.6)	(1.8)	(1.3)	(0.2)
Agricultura, ganadería y caza	(0.6)	(3.2)	(2.4)	(6.4)	(3.8)	(7.3)	(3.5)	(5.8)
Pesca y servicios conexos	(27.2)	(2.6)	(28.5)	(6.2)	(29.0)	(8.2)	(27.8)	(6.0)
Explotación de minas y canteras	(2.8)	(5.6)	(4.3)	(7.2)	(9.9)	(10.6)	(7.3)	(8.8)
Industria manufacturera	0.9	(4.9)	(1.0)	(7.2)	(3.1)	(8.6)	(0.0)	(7.1)
Electricidad, gas y agua	5.6	(2.3)	(8.7)	(5.0)	(13.0)	(7.4)	(6.6)	(5.3)
Construcción	4.2	(1.9)	1.7	(4.9)	(0.5)	(6.7)	3.7	(5.5)
Comercio al por mayor y al por menor	1.2	(4.3)	(1.8)	(7.0)	(4.4)	(8.7)	(1.5)	(6.4)
Hotelería y restaurantes	7.9	(2.7)	(2.5)	(6.9)	0.3	(6.6)	2.8	(4.9)
Transportes y comunicaciones	5.8	(3.6)	0.9	(7.9)	2.6	(9.7)	5.4	(6.5)
Intermediación financiera	(0.9)	(4.2)	(4.1)	(7.0)	(8.8)	(8.7)	(4.4)	(6.4)
Inmobiliarios, empresariales y de alquiler	10.6	(2.6)	6.9	(5.5)	6.0	(7.1)	5.2	(5.2)
Administración pública y SSS	3.6	1.2	2.2	(3.4)	(0.5)	(0.9)	0.3	0.6
Enseñanza, servicios sociales y de salud	3.9	(0.8)	2.9	(4.3)	0.8	(5.0)	(3.1)	(5.0)
Otros	(8.9)	(7.5)	1.9	(10.0)	(10.6)	(10.7)	(6.8)	(10.1)
No identificada	(5.2)	0.3	(8.9)	(3.2)	(7.1)	(3.7)	(6.8)	(2.1)
Total de actividades económicas	0.2	(5.1)	(1.5)	(8.0)	(5.0)	(8.9)	(2.8)	(7.4)

2.2. Ya en la inexorable cronología hacia el tricentenario de nuestra nación, pero ¿también en el sendero de su desarrollo?

Autor: Ing. Castor López

2.2.1. Prólogo del autor

Este ensayo tiene la pretensión, en los siempre muy particulares tiempos y coyunturales contextos políticos de nuestro país, pero ahora ya en el inicio del inexorable recorrido cronológico hacia su tricentenario como estado independiente, de contribuir a la estructural reflexión acerca de los numerosos y recurrentes ciclos atravesados históricamente, compuestos por las fases de crecimientos de corto plazo seguidos de crisis, y sobre sus consecuencias en el desarrollo económico argentino sustentable, el equitativo, el amigable con los recursos naturales, el genuino de largo plazo, claramente aun no alcanzado.

Con ese único, pero estimo un suficiente objetivo de contribución, el ensayo presenta una estructura que puede ser considerada, cuanto menos, muy peculiar. En una primera parte, cuya denominación como introducción hasta puede resultar muy opinable, se presenta, en un primer término, el muy conocido, pero no por ello adoptado, postulado macroeconómico básico acerca de la necesidad del ahorro como la condición previa fundamental de la inversión productiva y el posterior proceso, siempre muy dinámico, del crecimiento económico sustentable en el largo plazo, entendiendo a este en términos temporales de décadas.

2.2.2. Introducción

Pese al generalizado reconocimiento de la validez de este ortodoxo postulado, el de la conducta de resignar algo del consumo actual para invertirlo y disponer así de un mayor consumo, pero en el futuro, en un proceso ínter generacional de un inevitable largo plazo, pero imprescindible para la verificación del genuino desarrollo económico, el mismo parece haber resultado siempre un esfuerzo históricamente demasiado penoso de aplicar en nuestro país, en términos relativos a la también siempre particularmente muy agradable conducta de la alternativa de referencia permanente: la del consumo inmediato, derivado directamente del crecimiento económico de corto plazo.

En segundo término, en el ensayo se presenta sumariamente y con términos que pueden ser calificados como muy básicos, pero que se efectúan a modo de un necesario y elemental marco teórico general y de contexto de la investigación

aplicada, o aún como un denominado “Survey” del tema, acerca de algunas de las principales, y a su vez numerosas, hipótesis académicas de las causas, muchas de ellas resultantes de evidencias empíricas, más probables del desarrollo económico sostenible en el largo plazo, las cuales a su vez presentan fundamentos de sus teorías con algunos aspectos muy enfrentados entre sí.

Pero, al menos, existe ya un generalizado consenso académico en nuestro país acerca que fue hace exactamente hace 70 años, en el año 1945, cuando se inició un extenso periodo, que incluso puede estimarse como aún no finalizado hasta el día de hoy, según la autorizada opinión y muy clara visión del tema, del economista e investigador social Juan José Llach, de la aplicación del llamado “impuesto inflacionario”, no legislado obviamente, como un relevante mecanismo más de financiamiento del sector público en la Argentina.

Como un comentario específicamente político, siempre de un innegable ínter relación con la economía, podemos referir que, en los años previos, en un pleno desarrollo de la segunda gran guerra mundial como contexto externo, ocurrió una curiosa sucesión de muertes de grandes líderes de nuestro país. En el mes de marzo del año 1942 murió el ex presidente y figura destacada de la UCR, Marcelo Torquato de Alvear. Pocos meses después, en julio de ese mismo año, moría el presidente Roberto M. Ortiz y en enero del siguiente año 1943 fallecía el también ex presidente Agustín P. Justo. En sólo 10 meses el país perdía 3 grandes hombres de la política nacional, situando al país en una posición de “orfandad de dirigencias” que debe haber tenido su correlato con las políticas económicas de los siguientes años.

2.2.3. El problema de la inflación

El gravamen inflacionario se trata de un impuesto interno, implícito, “oculto”, sin apoyatura de legislación económica alguna ni con un fundamento social que lo sustente. Ello le otorga una “invisibilidad” que, a su vez, le posibilita no encontrar grandes resistencias iniciales en los consumidores ni en los productores. Es más, en sus comienzos, antes de los sucesivos incrementos generalizados de los precios que inevitablemente provoca, resulta hasta muy atractiva la general disponibilidad de una relativa abundancia de dinero. Nunca se lo trató en el congreso de la nación como lo que efectivamente es, un pésimo gravamen de características sociales muy regresivas, porque su aplicación siempre empeoró la distribución del ingreso nacional.

El mecanismo monetario de la inflación es relativamente sencillo y muy lógico. El flujo de una tasa de crecimiento del dinero persistentemente superior a una

simultánea tasa de la producción cuantitativa de los bienes y servicios de una economía generará, al cabo de periodos cada vez más cortos, sendos stocks contemporáneos de dinero y de bienes y servicios, inconsistentes entre sí, que no pueden encontrar otras soluciones de equilibrio macroeconómico que mediante los sucesivos incrementos de todos los precios. A lo que le suceden, siempre desfasados temporalmente, los aumentos nominales de los salarios que, a su vez, retro alimentan a la generación de nuevos incrementos generales de los precios.

Se generan así sucesivos contextos de cada vez más altas incertidumbres y, obviamente, de crecientes expectativas negativas de los consumidores y de los productores acerca de la elevada posibilidad de una mayor aún inflación futura, ya incluso sin la necesidad de contar con mayores emisiones de dinero, pues, sin los incentivos suficientes al ahorro y a la inversión en esa moneda, ya “enferma”, su sola elevada y creciente velocidad de circulación reemplaza al efecto de las anteriores desmesuradas emisiones de dinero y desalienta gravemente la planificación productiva, el ahorro, el crédito y la inversión. Con la ausencia relativa de esta última, la más penosa de las consecuencias: el desempleo y la pobreza.

Además, la inflación siempre resulta funcional a la centralización del poder político, pues se trata de un impuesto que, oculto e implícito, obviamente no puede ser captado por el sistema formal de la coparticipación federal de los gravámenes de la nación con las provincias, y estos, a su vez, con los municipios, salvo que estos últimos tomen también la desatinada decisión de emitir sus propias “cuasi monedas”, y hacerlo así copartícipe al impuesto inflacionario, como sucedió varias veces en nuestro país, a nivel de muchas provincias e incluso varios municipios.

Aquella primera inflación argentina, iniciada en el año 1945, a la finalización de la segunda gran Guerra Mundial, con un promedio de un generalizado incremento de los precios levemente inferior al +30 % anual, se extendió durante casi 3 décadas. Hasta el año 1975, cuando nuestro país ya se internó en los muy complicados mecanismos monetarios de la fase de una “mega inflación”, ahora 10 veces mayor, con una media de variación general de los precios de todos los bienes y servicios de más del +300 % por año. Pero, esta vez solo se pudo sostener este mecanismo de financiamiento público la mitad del período de la experiencia anterior, alrededor de solamente unos 15 años.

Ya en los años 1989 y 1990, nuestro país ingreso en la siguiente etapa de estos peligrosos procesos de indisciplina monetaria, cuando no solo no son abandonados, sino que se acentúan las excesivas emisiones monetarias y se transforman en las herramientas centrales del fondeo público para sus desequilibrios fiscales, incursionando ya en la penosa situación de la llamada “hiper inflación”, también 10

veces mayor que la referida etapa inmediata anterior, ahora con valores promedios de las generalizadas variaciones de los precios anuales de todos los bienes y servicios de la economía de casi el +3.100 % y el +2.300 % respectivamente en aquellos años de fines de la década de los 80.

Después de tan traumática y dolorosa experiencia, abruptamente concluida con una crisis económica y política de grandes proporciones, con una transferencia anticipada del poder político nacional, le siguió un inevitable “corsé” de una muy estricta disciplina monetaria, que duró 17 años, en los que la nación renunció compulsivamente a la utilización del impuesto inflacionario, salvo el breve proceso del año 2002, en el que, como consecuencia de la grave crisis de fines del anterior año 2001, hubo una momentánea inflación interna del orden del +40 % anual.

Esta crisis nacional fue producto del persistente no reconocimiento general que se habían relajado excesivamente las rígidas, pero oportunamente necesarias, premisas de disciplina fiscal y monetaria, fundamentalmente la asimetría en el tipo de cambio en que se había incurrido entre la evolución de la inflación nacional interna y la de la inflación internacional acumulada, que sostenían aquel sistema de convertibilidad constante en divisas, más precisamente frente al dólar de los EEUU, de la moneda nacional.

Pasada casi exactamente una nueva media generación de aquella muy dolorosa lección del año 1990, en el año 2007 la nación volvió a comenzar a recurrir al impuesto inflacionario, comenzando con una estructural modificación de la carta orgánica del banco central de la República Argentina. En esta cuestión reside la razón de la detallada descripción de la evolución de la economía nacional entre los años 2008 y 2014. Para visualizar, ya con detalles, como resulta el ciclo temporal en el que se repiten los crecientes síntomas de la insania de la moneda nacional, la progresiva desatención general de ellos y de sus síntomas, los equivocados diagnósticos, sesgados por prejuicios ideológicos, las regulaciones públicas erróneas y las repetidas consecuencias de una lección que, sin duda, no deseamos aprender.

2.2.4. Lo “particularmente penoso” del desarrollo en el singular caso de nuestro país

Existe un generalizado consenso en la investigación económica académica de nuestro país, e incluso en la internacional es tratado como un particular caso de análisis, que la Argentina, a lo largo de la mayor parte del recién pasado siglo XX, un siglo referido en términos históricos como “un siglo corto” sí planteamos su emblemático comienzo en el año 1914, con el inicio de la primera gran guerra mundial, y su final en el año 1989, con la caída del muro de Berlín, ha tenido ciclos de performances

económicas muy inferiores a las que se esperaban como racionales expectativas que, a su vez, se derivaban de la potencialidad de su natural dotación de factores productivos.

El investigador José María Fanelli (1953-) en su libro “La Argentina y el desarrollo económico en el siglo XXI” se pregunta, con respecto al desarrollo; ¿cómo pensarlo?, ¿qué tenemos?, ¿qué necesitamos? Planteando, como una hipótesis central, que nuestro país presenta inconvenientes en lo que denomina su “hardware” económico, esto es su organización productiva.

Pero, también reconoce de una similar importancia a las restricciones que históricamente operan en su “software” institucional, de cara a nuestra trayectoria de sucesivas crisis políticas y económicas recurrentes, de graves conflictos distributivos y de oportunidades desperdiciadas.

Son muchos los estudiosos de nuestro país que han analizado su evolución económica histórica. Estar alcanzando en estos años el bicentenario de nuestra nación ha operado como una generalizada y bienvenida convocatoria, tanto a la reflexión de lo hasta ahora realizado, como a pensar la estrategia nacional con la cual emprender y transitar un renovado camino hacia el tricentenario.

Entre ellos, se destacan Juan Carlos De Pablo con su libro “200 años de economía argentina”, Orlando Ferreres con su importante obra de recopilación de información estadística “2 siglos de economía argentina” y Pablo Gerchunoff con Lucas Llach en su libro “El ciclo de la ilusión y el desencanto”, más acentuado este análisis en el último siglo de la Argentina.

Todos ellos, entre muchos otros documentos no menos valiosos, han realizado una importante contribución objetiva, al incorporar también diversos apéndices estadísticos de numerosas variables, homogeneizadas y actualizadas, que permiten a la mirada histórica de los hechos políticos, siempre inevitablemente efectuada con sus grados de preferencias ideológicas y de naturales pasiones humanas, ser acompañada por una data económica, aun cuando está en ciertos periodos resulte necesariamente estimada, pero siempre relativamente objetiva y comparable.

Argentina tuvo un muy relevante crecimiento económico durante el último tercio del siglo XIX, en el que atravesando la continuidad de 8 presidencias (Mitre, Sarmiento, Avellaneda, Roca en 2 oportunidades, no consecutivas, Juárez Celman, Pellegrini, Luis Sáenz Peña y José Uriburu) entre los años 1862 y 1900 incremento más de 4 veces su PIB, alcanzando una tasa promedio de crecimiento económico continuo por habitante, de casi el +3 % anual durante ese prolongado periodo de casi 40 años, con algunos años picos de más del +10 % de crecimiento de su PIB.

Repárese, como una comparación oportuna y pertinente, que en los convulsionados 50 años anteriores, de continuos conflictos armados internos, desde la independencia de nuestro país como colonia del Reino de España entre los años 1810 a 1816, hasta el año 1862, nuestro PIB sólo se habría duplicado, desde menos de unos estimados u\$1.000 millones de dólares anuales a poco más de u\$2.000 millones de dólares por año, ambos en términos económicos actuales.

Con los inicios de la organización nacional, pasó de este último referido PIB estimado, siempre a valores actuales, a alrededor de los u\$10.000 millones de dólares anuales de producción de bienes y servicios al ingresar al siglo XX. Pese a tener que superar, primero, una extensa y muy penosa guerra con el Paraguay y luego 2 profundas, pero cortas, crisis financieras en los años 1880 y 1890; esta última, con una caída del PIB del orden del -15 % debido a la cesación de los pagos del préstamo del banco inglés Baring Brothers.

Por entonces el país incorporaba, año tras año, extensos territorios de la feraz y extensa región llamada “pampa húmeda” a la producción agropecuaria, acumulaba también un creciente capital financiero que rápidamente se transformaba, vía inversiones y empleos, en capital físico con la infraestructura del transporte por ferrocarril, las industrias primarias del cuero y la carne vacuna y las precursoras fuentes de la energía y las comunicaciones.

Simultáneamente, atraía a grandes masas de trabajadores inmigrantes de la Europa Central, como un laborioso y productivo capital humano, incrementando relevantemente su población, que paso de menos de 2 millones de personas en el año 1869 a casi 8 millones de habitantes a fines del siglo XIX. Siempre con una mayoritaria porción de ella económicamente activa.

Crecimiento económico que continuó, ya en el siglo XX, desde su mismo inicio en el año 1901 y hasta los años 1913/14, durante la segunda presidencia de Roca, la de Quintana, la de Figueroa Alcorta y la de Roque Sáenz Peña (padre de Luis), sucedido por Victoriano de la Plaza, período de la preguerra en el que nuestro país duplicó su PIB, llevándolo a poco más de unos u\$20.000 millones de dólares anuales, siempre a valores actuales.

Obsérvese que, para la primera duplicación de su PIB, nuestro país ocupó medio siglo, desde alrededor del año 1810 a apenas pasado el año 1860. Para volver a duplicarlo necesito solo 2 décadas, hasta el año 1880. La tercera duplicación de nuestro PIB también requirió de otros 20 años y, para la cuarta duplicación del PIB, ya en el siglo XX, precisó de solo menos de 15 años, hasta el inicio de la primera gran guerra mundial.

Ello habla de una muy joven nación, de sólo 15 provincias iniciales por entonces, denominada incluso, desde el puerto de Buenos Aires, solo como “unos 15 ranchos” que atravesando 13 períodos presidenciales de 6 años cada uno, sin reelección, estaba embarcada en un proceso conjunto, con sus muy opinables claridades y oscuridades, pero no muy diferentes de cualquier otro país de la época.

Aquel primer y extenso “boom agropecuario” terminó con el generalizado analfabetismo de entonces, en un proceso que era de largo plazo y de una innegable y continua eficiencia productiva. Proceso que debe ser visto, sin anacronismo, considerando las nacientes tecnologías que por entonces apoyaban al neurálgico y penoso esfuerzo extremo de la labor humana.

En aquel periodo de unos 50 años, entre los años 1862/1870 de la efectiva organización política nacional hasta los años 1910/1913, antes de la Primera Guerra Mundial, nuestro país multiplicó por 10 su PIB en términos reales y paso desde la posición 18 al puesto 9 en el mundo, en términos absolutos de ingresos por habitante.

En términos relativos, el PIB per capita argentino pasó del 60 % al 100 % del PIB per capita promedio de los países por entonces más desarrollados, muchos de ellos actualmente todavía conservan esa calificación. En esas alrededor de 5 décadas, que van desde poco antes del año 1870 hasta después del año 1910, la economía de nuestro país creció a una tasa anual promedio por habitante, como ya referimos, muy cercana al +3 %, prácticamente el doble de la tasa anual a la que evolucionaba por entonces el promedio de las economías de las naciones ya desarrolladas.

Fue por aquella asombrosa “aceleración relativa” del crecimiento argentino frente al mundo que nuestro PIB por habitante pasó, como dijimos, de ser solamente poco más de la mitad del promedio de los países más avanzados a resultar prácticamente similar.

Durante la primera gran guerra mundial, en los años 1914 a 1918, nuestro país no solo no pudo sostener la tasa de crecimiento de su PIB, sino que, por una obvia y muy importante disminución de las exportaciones a Europa, sufrió una caída del -10 % de su PIB.

A la finalización de la guerra, con los gobiernos de los presidentes Yrigoyen y Alvear, y luego nuevamente Yrigoyen, entre los años 1917 y 1929, nuestro país volvió a experimentar un importante crecimiento económico de más del +100 % de su PIB.

En lo que sería la quinta vez que nuestro país duplicaba su PIB, ahora en sólo 12 años, llevándolo de unos u\$18.000 millones de dólares en el año 1917 a más de

u\$39.000 millones de dólares en el año 1929, siempre en términos actuales, creciendo su economía nuevamente a una tasa anual de alrededor del +8 % promedio y de casi el +4 % anual por habitante.

Otra vez, un hecho exógeno, como antes la Primera Guerra Mundial, ahora lo fue la severa crisis y la recesión económica de los EEUU, luego global, en los años 1930 a 1932, pero también sumado al primer golpe militar interno de estado de nuestro país, que derrocó al presidente Yrigoyen en el año 1930, lo que, conjuntamente, produjo una caída del -15 % del PIB argentino.

Pese a ello, hacia el año 1935, bajo la presidencia del general Justo, el PIB de Argentina era nuevamente el de antes de la crisis y el PIB por habitante argentino solo había disminuido a un 85 % del PIB per capita promedio de los países más desarrollados. Ello resultó así porque la recesión económica de los EEUU había derivado en global.

Luego de un período de menor crecimiento, entre los años posteriores a la crisis de los años 1930 y mediados de los años 50, en los que transcurrió la segunda gran guerra mundial de los años 1939-1945 y 2 nuevos golpes de estado militares, nuestra economía, si bien creció, lo hizo a la mitad del ritmo promedio de las naciones avanzadas y el PIB per capita argentino nuevamente disminuyó, en términos relativos, al 65 % del promedio de entonces de los países desarrollados.

Argentina ya era, a mediados de los años 50, un país con una población cercana a los 20 millones de habitantes y durante ese período nuestra nación atravesó tanto gobiernos de democracias de administraciones políticas civiles como las de Ortiz, Castillo y Perón, 2 veces consecutivas, como militares, con los gobiernos de facto de la trilogía de los generales Rawson-Ramírez-Farrel primero y del general Lonardi después, en el año 1955.

Durante las 2 décadas que van desde mediados de los años 30 hasta promediando los años 50, el PIB de nuestro país paso de poco menos de u\$40.000 millones de dólares a más de u\$75.000 millones de dólares, a valores actuales. Claramente, la productividad del país había disminuido. Esta sexta duplicación histórica de nuestro PIB había necesitado 20 años, frente a los poco más de una década necesarios para el mismo crecimiento porcentual, previamente a la crisis internacional y al golpe interno del año 1930.

Ello en términos absoluto. Pero, además, en términos relativos, durante ese mismo periodo el promedio de las economías más desarrolladas del mundo habían crecido a casi el +3 % anual por habitante, el doble de nuestro ritmo. Contrariamente a la aceleración económica experimentada hasta la Primera Guerra Mundial, ahora

habíamos protagonizado un proceso de “desaceleración económica” relativa.

Fortaleciendo así el concepto que no alcanza con que el crecimiento económico ocurra y que resulte superior al incremento poblacional sino que también debe resultar consistente, en términos relativos, al contexto mundial. Recién las avanzadas políticas públicas de desarrollo y los esfuerzos de reinserción internacional de nuestro país, propuestos por el presidente Frondizi en el año 1958 y el prolijo gobierno del presidente Illia en el año 1963, luego de la transición política de Guido, marcaron un nuevo ciclo de crecimiento económico acumulado.

Si bien este luego resultó muy moderado por lo errático del rumbo político nacional de los tiempos posteriores, cruzados por graves divisiones sociales y frecuentes conflictos armados internos, periodo que incluso se puede extender hasta el año 1977, con 2 golpes de estado de gobiernos militares, en los años 1966 y 1976.

Evolucionando nuestro PIB de más de u\$75.000 millones de dólares en el año 1955 a casi u\$200.000 millones de dólares en el año 1977, siempre en términos económicos actuales. La estricta séptima duplicación del PIB argentino sería en el año 1971, con más de u\$150.000 millones de dólares actuales. La productividad global de los factores continuaba estancada, otra vez eran necesarios unos 15 años para duplicar el PIB.

Renovadas alteraciones institucionales y los referidos graves conflictos internos, especialmente durante la década de los años 1970, interrumpieron nuevamente un ritmo de crecimiento económico sostenible en el largo plazo. Nuestro PIB por habitante se deslizó entonces por debajo del 60 % del PIB per cápita promedio de los países más desarrollados.

Desde mediados de los años 70 hasta finales de los años 80, atravesando la guerra con el Reino Unido por las Islas Malvinas, e incluso el año 1990, la tasa promedio anual por habitante de la evolución de nuestra economía resultó negativa. En el año 1991 nuestro PIB era similar al de 14 años atrás, el del año 1977, del orden de los u\$200.000 millones de dólares actuales y la población había crecido en unas 5 millones de personas en ese período, desde menos de 28 millones a más de 32 millones de habitantes.

En otras épocas, muy cercanas, en 15 años se duplicaba el PIB nacional. Solo en la década de los años 80 podemos considerar, como un costo de oportunidad de la verdadera “década perdida”, que se nos “escurrió” un PIB argentino completo. Unos u\$200.000 millones de dólares netos que nunca produjimos y debimos haberlo hecho.

Con nuestra economía “frenada”, frente a un mundo desarrollado que sostuvo una tasa de crecimiento económico promedio per capita anual del +2 %, nuestro PIB relativo por habitante disminuyó a solo un tercio del similar promedio de las naciones avanzadas.

Con la primera presidencia de Menem, “corset de comportamiento monetario” mediante, experimentamos nuevamente un proceso de crecimiento económico, con un +33 % de aumento del PIB entre los años 1990 y 1994, de u\$200.000 millones a unos u\$250.000 millones de dólares, en términos actuales.

Otra vez un nuevo ciclo económico favorable, con una tasa de crecimiento de alrededor de un +8 % anual promedio, pero observándose en periodos cada vez mas cortos. Le sucedió a ello, luego de una corta recuperación, la recesión económica iniciada en el año 1998, la in oficiosa presidencia de De la Rúa en el año 1999 y su traumático final con la gravísima crisis política y económica del año 2001, que derivó en la presidencia de Duhalde en el año 2002.

La caída del PIB fue desde unos u\$288.000 millones de dólares en el año 1998 a alrededor de u\$235.000 millones de dólares en el año 2002, en términos actuales, resultando idéntico al PIB de 10 años antes. Volvimos nuevamente “varios casilleros” para atrás. Una caída de alrededor del -20 % del PIB, que resultó superior a las tres grandes crisis históricas de nuestro país.

Una caída mayor que las disminuciones del PIB argentino provocadas tanto por la crisis global de los años 30, como por el anterior impacto de la primera gran guerra mundial, e incluso la crisis debida a la cesación de los pagos a la banca inglesa en el año 1890, que habían alcanzado todas ellas a alrededor de un -15 % del PIB.

Nuevamente estaba nuestro país con un PIB idéntico al de una década antes, pero otra vez con más de 4 millones de habitantes más. Ya éramos un país de más de 37 millones de habitantes. Repetimos el ciclo después, ahora con la presidencia de Néstor Kirchner entre los años 2003 y 2007 con un casi +50 % acumulado de incremento del PIB, nuevamente un +8 % anual promedio. Nos recuperamos a un PIB del orden de los u\$350.000 millones de dólares, siempre a valores actuales. Desde allí es desde donde comienza nuestra cronología.

2.2.5. Un “viaje” de 150 años, con idéntico origen y destino relativo al mundo desarrollado.

Nuevamente el PIB por habitante argentino, en el año 2008 se ubicaba en un poco más de la mitad del promedio de los países desarrollados, situación similar con la que iniciamos nuestra reseña económica en el año 1870. Un largo viaje de casi 150

años, con idénticos origen y destino, en términos relativos al mundo desarrollado.

Aquella primera alteración institucional del año 1930, que marcaría una objetiva disminución de la economía argentina, se repitió luego en nuestra historia política 5 veces más; sucesivamente en los años 1943, 1955, 1961, 1966 y 1976, durante los siguientes 46 años.

Simultáneamente, entre los años 1947 y 2004, la suprema corte de justicia de la nación fue modificada 10 veces por razones políticas, las últimas 3 veces en el último cuarto de siglo, ya durante el más extenso periodo histórico de continuidad democrática. Sobre esa evidencia empírica, los estudios del politólogo Rosendo Fraga plantean que nuestro país tiene un problema sistemático con la institucionalidad.

Problema que avanza sobre la economía, contagiando la disfunción institucional en económica y viceversa. Incluso avanza aún bajo un continuo régimen de democracia, si bien todavía marcadamente electoral y con escaso republicanismo, casi exclusivamente basado en la regla de la mayoría, regla que necesariamente subestima la conveniencia de los consensos.

No resulta casual que esta interpretación de la reciente evolución de la economía argentina comience exactamente a mediados del año 2008.

Por entonces, similarmente a lo ocurrido casi 20 años antes, también después de una grave crisis, en aquel entonces provocada por una muy elevada inflación de los precios internos, que alcanzó un máximo del orden del +5.000 % anual a finales del año 1989 y principios del año 1990.

También entonces habíamos recorrido inmediatamente después una relevante recuperación económica, desde el año 1991 hasta mediados del año 1998, sobre la base de un auto impuesto fórceps de disciplina monetaria, mediante un sistema de una rígida convertibilidad del peso frente a la estricta libre disponibilidad de las divisas externas, fundamentalmente del dólar de los EEUU.

Pero incluso ello no había sido inédito en nuestros propios términos de antecedentes históricos de largo plazo. También se había visto obligado a hacerlo, más de 100 años antes, Carlos Pellegrini durante su corta pero muy relevante presidencia de solo 2 años, como sucesión de la renuncia del Presidente Juárez Celman, en una situación muy comprometida de las cuentas públicas de nuestro país, que por entonces también exigía una estricta disciplina en la administración de la política monetaria.

A mediados del año 2008, exactamente igual que 10 años antes, nuevamente habíamos transitado ya una etapa de una vigorosa recuperación de la economía nacional desde mediados del año 2002, a una tasa promedio anual de crecimiento

del PIB (producto interno bruto) de alrededor del +7 %.

También después de una muy grave crisis, como fue la de fines del año 2001, pero incubada desde el año 1998, cuando nuestro PIB había disminuido aproximadamente en más de un -20 % probablemente en la más profunda caída, en tiempos de paz, de nuestra historia económica moderna, superando incluso al impacto de la crisis global del año 1930 en nuestro país, según los estudios del economista argentino Ariel Coremberg.

Asimismo, a mediados del año 2008, como una década antes, la economía argentina volvía a mostrar notorios síntomas de debilitamiento de varias de sus variables fundamentales: un gradual incremento del nivel de los precios internos, una disminución del consumo, también del ahorro y de las inversiones, del empleo, de la fortaleza fiscal y del superávit comercial, entre otras.

Una vez más, como ya había sucedido en el año 1998, los evidentes síntomas técnicos del deterioro de la economía eran subestimados, en términos llamados políticos, sociales o ideológicos, por los democráticos gobiernos nacionales a cargo.

Repetíamos así el ya recurrente ciclo que caracteriza a nuestra historia económica, en el que a la etapa de una recuperación económica, generalmente exacerbada desde los propios gobiernos, le sigue inmediatamente otra etapa de un gradual estancamiento, que culmina en una nueva crisis.

Marcando así nuestros sucesivos periodos de colectivas y mayoritarias euforias y desencantos, que identifica nuestra evolución política y económica nacional en el largo plazo, desempeño que, de esa manera, siempre resulta necesariamente insatisfactorio, en términos netos y por habitante.

Resulta necesario remarcar que referimos como una etapa de “recuperación económica”, lo que muy probablemente sea percibido como una etapa de crecimiento económico en el corto plazo, porque en la visión de largo plazo, una gran porción de ese crecimiento es solamente una recuperación de la anterior caída, resultando así en exiguos crecimientos económicos netos, en términos por habitante.

El último ciclo de recuperación económica post crisis, se inició en el año 2002 con una importante devaluación del peso frente al dólar de los EEUU del orden del +150 %, que no se trasladó automáticamente a los precios domésticos, como históricamente siempre sucedió, sólo por las inusuales condiciones de extrema depresión de la demanda interna. Por ello fue calificada oportunamente como una inédita “devaluación exitosa” y, de esa manera, le otorgo a la economía nacional una inmediata y muy relevante competitividad.

En esa recuperación económica de los años 2002 al 2007 inclusive, los sucesivos incrementos de la demanda agregada interna, por el consumo de más bienes y servicios, eran inmediatamente satisfechos por los simultáneos y graduales aumentos de la oferta, mediante la creciente utilización de la capacidad de la producción, ya instalada con inversiones de años previos, que había quedado ociosa en alrededor de un 40 % desde la grave crisis del año 2001. Esta simultaneidad del crecimiento de la demanda y de la oferta posibilitó que el nivel de los precios internos se mantuviese relativamente estable en esos años.

Concurrieron además, muy favorablemente a este último ciclo de recuperación económica, los excepcionales altos precios relativos internacionales de nuestros productos exportables, fundamentalmente de los agroindustriales, y muy especialmente del “producto estrella”: la soja y sus derivados industriales. Crecíamos así por las 2 grandes vías disponibles, tanto por las cantidades producidas como por los precios.

Más de 30 años después de aquel histórico y central reclamo económico de la re iniciación democrática argentina, acerca de la muy desfavorable asimetría de los denominados “términos de intercambio”: la relación de los precios de las exportaciones, fundamentalmente materias primas en nuestro caso, frente a los precios de las importaciones, básicamente tecnologías. Que se constituía, para los países de la región, en una estructural barrera de acceso al desarrollo.

Tesis esta formalizada académicamente en la CEPAL hace más de 50 años por el economista argentino Raúl Prebisch, que condujo al marco teórico de la estrategia política de la sustitución de las importaciones de los países en vías de desarrollo. Los términos de intercambio para los países subdesarrollados de Latinoamérica, que resultaba en un global valor de alrededor de 0,75 en la década de los años 1980, habían evolucionado a un promedio de 0,95 durante los años 90 y alcanzado el extraordinario valor medio de 1,35 en el año 2005.

Incluso, el contexto externo se volvía aún más favorable para la región de Sudamérica en los inicios del siglo XXI como consecuencia del debilitamiento del dólar de los EEUU, el histórico parámetro monetario de la región, frente al euro y el yen, fortaleciendo así la competitividad comercial regional. También la tasa de interés, el precio por la disponibilidad del capital financiero internacional, uno de los factores fundamentales a acumular para aplicar en la inversión productiva, se estabilizaba a solo el +0,5 % anual.

Este importante conjunto de condiciones favorables, mayoritariamente exógenas, llamados como los “vientos de cola”, posibilitaron algo inédito para la historia eco-

nomía nacional moderna: alcanzar simultáneamente tanto un superávit fiscal (ingresos fiscales menos gasto público) del orden del +3,5 % del PIB, como también un superávit comercial promedio (exportaciones menos importaciones) de alrededor de u\$12.000 millones anuales durante el período de recuperación económica de los años 2003 al 2007. Fueron así ambos denominados los “superávits gemelos”.

Si bien la estructural causa del efecto favorable del alza del precio internacional de los alimentos se hallaba en Asia y, más precisamente, era el resultado de una disciplinada planificación económica, practicada por décadas, en China. Más cerca, Brasil también nos empujaba al crecimiento vía la relación comercial pautaada con la industria automotriz. Así, hasta mediados del año 2008, como se refiere genéricamente, casi todos “los cisnes blancos” de nuestra economía “desfilaban alineados en una prolija fila India”.

La extraordinaria oportunidad del muy favorable contexto nos embriago, una vez más. En vez de un racional pensamiento estratégico durante la etapa de la recuperación económica: de apuntalar las fortalezas propias, aprovechar al máximo la oportunidad, minimizar nuestras debilidades y estar preparados a las amenazas externas, siempre existentes en todo ciclo económico, optamos por la siempre muy atractiva desmesura, los llamados “overshooting”. Todo siempre al amparo de variados supuestos y argumentos ideológicos.

Fundamentamos así que el cronológico punto de partida del análisis en el año 2008 no es aleatorio. A mediados de ese año fueron varios los racionales límites que se atravesaron simultáneamente. En primer término, tanto el precio internacional del petróleo, que trepo abruptamente de u\$50 a casi u\$150 el barril, como el de la tonelada de nuestro “producto estrella”, el poroto de soja, que también subió rápidamente desde unos u\$300 un año antes, a más de u\$550, favorable circunstancia que sin embargo, desato, desnudando nuestra grave falta de institucionalidad, una penosa y violenta puja entre el gobierno nacional y los productores por esa coyuntural renta económica extraordinaria.

Sólo le faltó al grave conflicto de los años 2008 y 2009 el formal combate armado interno para asemejarse, tal cual, a las rebeliones ocurridas por causas similares hace casi 200 años en nuestro país. Demostrando lo poco que realmente se avanzó en la materia de la imprescindible organización política de la cooperación social colectiva, la siempre anhelada “paz interior” de todos los grandes acuerdos y pactos nacionales de antaño.

En segundo lugar, el crecimiento económico había menguado desde casi el +9 % del

PIB en el año 2007, las llamadas “tasas chinas”, a un +6 % del PIB a mediados del año 2008. Siempre son los primeros decrecimientos económicos los que despiertan las iniciales tensiones en la redistribución de los ingresos entre los distintos sectores.

Otra vez, la relativa ausencia de una suficiente institucionalidad, compuesta por una democracia que no esté basada exclusivamente en la regla de la mayoría electoral, que practique el respeto a las minorías, con un gobierno democrático, pero con los límites republicanos, una justicia autónoma y la división de los poderes públicos, nos guiaba nuevamente hacia las desmesuras.

En tercer término, fue también en el año 2008 cuando la inflación real interna atravesó el +20 % anual, iniciando la distorsión de las estadísticas oficiales, divergiendo con las estimaciones privadas de la evolución de los precios. En cuarto lugar, fue también a mediados del año 2008 cuando las reservas del BCRA alcanzaron su máximo de más de u\$50.000 millones, coexistiendo con una consistente base monetaria, que le aseguraba al estado una suficiente fortaleza para controlar el valor de la divisa.

Todo ello se desmoronó con la reforma de la carta orgánica del BCRA practicada en el año 2008, fijando crecientes porciones de la libre disponibilidad de las reservas hacia la tesorería nacional. Lo prueban las escasas reservas actuales de solo poco más u\$30.000 millones y la excesiva emisión de la base monetaria, estimada en unos \$500.000 millones, que debilita la moneda nacional y resulta técnicamente en un actual dólar de convertibilidad teórica de casi \$17.

En quinto lugar, la política de las tarifas de la energía: la electricidad y el gas, insumos fundamentales de toda la producción de bienes y servicios, observaban un muy importante atraso frente a los precios de la energía de todos los países limítrofes de la región. Ello inducía al despilfarro en su consumo, en inevitable detrimento de su aplicación a la producción.

El atraso tarifario se compensaba, y sólo parcialmente, con generalizados subsidios a la oferta y no a la demanda, como indica la academia moderna, siempre según el mérito social para recibirlo. Los subsidios se otorgaban, con altos rangos de discrecionalidad, a las empresas generadoras, a las transportadoras y a las distribuidoras de energía, pero también al transporte masivo de pasajeros, todos ingresos que, por fuera de las tarifas directas a los usuarios, no propiciaban la calidad de los servicios ni las necesarias reinversiones en los sistemas.

Además, su diseño no resultaba progresista, porque los habitantes de la ciudad de Buenos Aires y el gran Buenos Aires disponían de tarifas de energía y transporte inferiores a las del interior del país, pese a disponer de salarios promedios mayores.

Estudios privados sustentados también demostraban que así el 30 % de los subsidios se aplicaba al 20 % de la población de mayores ingresos del país.

Por último, en sexto término, la presión fiscal acumulada, nacional, provincial y municipal ya alcanzaba, a mediados del año 2008 al 35 % del PIB, superando a la carga impositiva de todos los países de la región y provocando el fenómeno del desplazamiento del ahorro y la inversión privada por el gasto público, históricamente de menor productividad relativa y de menor capacidad de generación de empleos genuinamente sostenibles en el largo plazo.

2.2.6. De cara al Tercer Centenario

Desvela encontrar los porqués de la histórica volatilidad de la evolución de la economía de nuestro país en el largo plazo. Existen muchas razones para que resulte muy pertinente identificar, en un primer término, a la debilidad o la insuficiencia institucional como una de las causas estructurales. Las instituciones, sean políticas, sociales o económicas, siempre en inevitable desmedro de los personalísimos, son las herramientas necesarias para atravesar establemente, tanto los periodos de las crisis como los de las bonanzas.

Periodos estos muchas veces inevitables en los ciclos de vida de los países, por ser frecuentemente provocados ambos por causas exógenas, que justamente son los que, sin la referida suficiente capacidad institucional ante ambas situaciones, generan graves conflictos internos, en ausencia de una consensuada organización para las decisiones de las acciones colectivas, modernas y de largo plazo. También identificadas como las buenas prácticas de una adecuada gobernanza, la tan referida “calidad institucional”.

Si bien el PIB de un país es un indicador global de la cuantificación económica anual de su producción total de bienes y servicios y, por ende, sin información acerca de la distribución del ingreso nacional, ni de la situación del empleo, ni de las libertades políticas, ni del estado de la salud o de la educación de la población, entre otras relevantes variables sociales y macroeconómicas, pero también es el agregado del consumo y la inversión, pública y privada, y del resultado neto de las relaciones comerciales externas del país.

Por ello, sin obstar que el PIB pueda ser complementado con otros índices, como el de desarrollo humano, entre otros, continúa siendo un primer indicador genéricamente aceptado para la estimación de los crecimientos económicos relativos de los países.

En el caso de nuestra nación, el PIB crece históricamente a una tasa

de largo plazo levemente superior a la tasa neta del crecimiento de la población, actualmente del orden del +1 % anual, lo que si bien verifica el crecimiento económico por habitante, lo hace con una permanente volatilidad, que resulta en una tasa anual promedio relativamente baja, en términos comparativos a otros países del mundo y la región.

En el marco de las actividades de la fundación RAP (Red de Acción Política) desde hace varios años, surgió como una evidencia empírica de ello el ejercicio de la evolución del PIB por habitante de nuestro país, comparado con el promedio de 23 diversos países, tanto del sur y el norte de América, como de Europa, Asia y Oceanía. Análisis efectuado por el economista argentino Lucas Llach, en base a la histórica información recolectada por el investigador de los EEUU Angus Madison, para el extenso periodo de 124 años que va desde el año 1884 hasta el año 2008.

A finales del siglo XIX el PIB por habitante de nuestro país resultaba similar al promedio de la referida veintena de los diversos países seleccionados. Incluso, a principios del siglo XX nuestro PIB por habitante superaba a ese promedio en un +20 %. Pero, a principios del siglo XXI nuestro PIB por habitante sólo alcanza a poco más de la mitad del referido promedio. Ello revela que, si bien crecemos en el largo plazo, lo hacemos muy lentamente, en términos relativos al crecimiento promedio por habitante del mundo.

No sería un problema debido a la ubicación geográfica de nuestro país, la religión, el clima o los recursos humanos, las etnias originarias o migratorias, porque si el mismo análisis se efectúa con 7 países de la propia región de Latinoamérica, resulta que en el año 1910 nuestro PIB por habitante triplicaba al promedio del grupo regional de países y exactamente un siglo después, en el año 2010, sólo lo superaba en un +50 %.

Los países de la región, de un histórico PIB por habitante inferior al de nuestro país, están actualmente convergiendo hacia nuestro status económico pero, simultáneamente, nuestra propia posición es cada vez más divergente de la trayectoria de los países más desarrollados del mundo. Incluso, el fenómeno descripto se verifica si el análisis se realiza utilizando el índice de desarrollo humano, el de la competitividad global de los países, el del riesgo país, el de la gobernabilidad o el de la educación del recurso humano.

Pero, quizás el esquema gráfico más revelador de algunas particulares características de nuestra evolución económica comparada de largo plazo, lo constituyen las observaciones que se pueden derivar, para el caso de nuestro país, a partir del diagrama elaborado por el profesor Edward Glaeser de los EEUU.

El investigador ubico en un eje horizontal el PIB por habitante de diferentes países, según estimaciones de principios del siglo xx, en el año 1909. Pudiendo se clasificar por entonces como países de un bajo desarrollo relativo cuando estos disponían de un PIB por habitante inferior a los u\$2.000, de un desarrollo medio cuando resultaba de un valor entre u\$2.000 y u\$4.000, y de un alto desarrollo relativo para la época cuando ya disponían por encima de los u\$4.000.

En aquel año 1909, con todos los claroscuros globales de la época en materia de equidad social y de redistribución de los ingresos nacionales, Argentina se ubicaba a un nivel similar, del PIB por habitante, de países como Bélgica, Holanda, Dinamarca o Suiza y sólo un escalón por debajo de países como Nueva Zelandia, Inglaterra, Australia o los EEUU.

Superando por entonces a varios países europeos continentales hoy desarrollados, como Suecia, Alemania, Italia o España, liderando claramente a toda la región de Latinoamérica y resultando muy superior a cualquier país del Asia de aquellos años.

En el eje vertical efectuó un idéntico ejercicio, pero para casi un siglo después, para el año 2000, ubicando a los mismos países según sus nuevos PIB por habitante de este último año, pero en términos económicos comparables al estudio efectuado para casi 100 años antes. Definiendo también los mismos 3 estadios anteriores de desarrollo bajo, medio y alto, pero en los nuevos niveles de hasta u\$10.000, entre u\$10.000 y u\$20.000 y superior a u\$20.000 por habitante y por año, respectivamente.

Revelando así que el crecimiento económico promedio del mundo, experimentado a lo largo del siglo XX, fue del orden de un +400 %, lo que significa alrededor del +3 % anual promedio. Un primer dato es que, en el caso de nuestro país, la tasa de crecimiento de largo plazo resulto algo menos de la mitad de ese promedio global, casi un +1,5 % anual.

El diagrama del profesor Glasear también definiría a las nueve zonas posibles, resultantes del entre cruzamiento de las 3 categorías de países para ambos extremos cronológicos del siglo xx, que describirían cualitativamente las trayectorias recorridas por los países, según sus puntos estimados de partida y de llegada en los años 1909 y 2000 respectivamente.

Así, encontraríamos a los países que eran y continúan siendo de bajo desarrollo relativo a lo largo del siglo xx, como la India, Filipinas o Indonesia, entre otros muchos. A otros países que mantuvieron su condición de mediano desarrollo relativo, tales como México, Uruguay o Portugal, también entre otros y, por último, a los

países de alto crecimiento económico, que fueron capaces de sostener esa condición a lo largo de la última centuria, emblemáticamente como los EEUU o Inglaterra, también entre otros varios.

También este diagrama permite visualizar a los países que escalaron posiciones durante el siglo xx. Claramente surgen, en primer término, numerosos países del Asia, tales como Taiwán o Japón, entre muchos otros del sudoeste asiático, que pasaron desde un muy bajo desarrollo a principios del siglo XX directamente a un estadio de mediano o muy alto crecimiento económico actualmente.

Muchos países de la Europa occidental también mejoraron su posición económica relativa, desde una situación de mediano desarrollo en el año 1909 a un elevado desarrollo actual, como Alemania, Francia, Italia o España. Pese a pertenecer a un territorio donde principalmente se desarrollaron las 2 grandes guerras mundiales, con una importante crisis económica global en el periodo entre guerras.

Cuesta encontrar en el diagrama a países que hayan perdido posiciones relativas a lo largo del último siglo. Fundamentalmente porque muchos de los países que ya eran de bajo desarrollo relativo continúan siéndolo, si bien varios pudieron emerger. Y los que estaban en situaciones medias o superiores, casi todos, al menos mantuvieron esas posiciones relativas, cuando no las mejoraron.

Sólo nuestro país aparece en una situación claramente atípica frente a la trayectoria económica comparada de los diversos países del mundo, sean estos gobernados políticamente por sistemas totalitarios o democráticos, bajo regímenes liberales o socialistas. De estar posicionado en el umbral del estadio del alto crecimiento relativo, siempre entendido en los términos globales del año 1909, disminuyo actualmente a una situación estacionaria de un mediano desarrollo.

Si Argentina hubiese podido seguir el promedio de la evolución económica mundial durante el siglo XX, hoy sería un país de un ingreso medio anual del orden de los u\$20.000 por habitante, aproximadamente el doble del que dispone actualmente. Esta sería una aproximación a una estimación del costo de oportunidad incurrido por nuestro país debido a su volatilidad política y económica.

Transcurridos ya 15 años del siglo XXI, cumpliendo nuestro bicentenario en los años 2010/2016 e iniciando así el recorrido del sendero cronológico hacia nuestro tricentenario, el planteo de su recuperación económica, prioritariamente mediante un continuo fortalecimiento institucional, sería una excelente meta de consenso general para el largo plazo nacional.

2.2.7. Lo “agradable” del crecimiento económico y lo “penoso” del desarrollo.

“Abstenernos del goce que tenemos a nuestro alcance, proponernos los resultados distantes en vez de los inmediatos, son las actitudes que se cuentan entre los esfuerzos más penosos que puede ejecutar la voluntad humana...”.

Profesor Nassau William Senior (1790-1864) en su obra “Economía política”.

En la relativamente extensa historia de la humanidad, de varios miles de años, así se reflexionaba hace sólo menos de 2 siglos, cuando pocas décadas antes se había comenzado a considerar a la economía como una ciencia más. Ello debido, fundamentalmente, al reconocimiento despertado por el pensamiento y la visión del escocés Adam Smith (1723-1790) ante los inicios de la llamada “revolución industrial” en el Reino Unido.

Así de nítidamente se describía la percepción del inconveniente de la terrenal necesidad de asumir la actitud de “resignar algo” del total de una producción actual, no consumirlo todo inmediatamente, ahorrar esa “relativa porción” y destinarla a la reinversión, para posibilitar así el incremento de la producción futura y aumentar también el consumo del mañana, con relación al que se efectúa hoy.

Con esta muy simple formulación se comenzaba a visualizar el, desde ya por entonces, llamado “el misterio del crecimiento económico”. Un primario y ortodoxo mecanismo, cuyo principio fundamental resulta aún hoy vigente, que sería referido, desde aquéllos tiempos hasta nuestros días, como un básico “círculo virtuoso del crecimiento económico”, que lo haría sostenible en el largo plazo.

Si bien se reconocía como una penosa y muy sacrificada tarea a esta necesaria actitud de la postergación de una relativa porción del siempre muy grato consumo en el presente, para poder así acceder, “a posteriori”, a un mayor consumo que el actualmente resignado. Pero, también, estaba muy presente que la posibilidad futura siempre será hipotética frente a la contundente realidad de lo actual.

Surgía así el fundamental principio del ahorro, identificado desde siempre como una virtud pero, también simultáneamente como una muy sacrificada tarea. A menudo, hasta inconsistente con los usuales incentivos y las lógicas motivaciones personales del consumo de corto plazo, derivadas de la propia naturaleza terrenal y finita de la vida humana.

También, como desde hace muchos siglos, complementando el tránsito de las comunidades de seres humanos desde la primitiva condición de nómades a los establecimientos de propiedades territoriales, las sociedades, conformadas por familias, se enfrentaban ahora al desafío de alcanzar una razonable continuidad de las performances de sus economías, a través de las ínter temporalidades de sus sucesivas generaciones, necesariamente enlazadas en los genuinos procesos de su desarrollo

económico, de largo plazo.

No aplicaría, para muchas sociedades, el esperar pacientemente una modificación espontánea y generalizada de la siempre muy atractiva actitud de maximizar la renta económica de corto plazo y de la preferencia por el consumo actual que se deriva de la misma, como una natural consecuencia de la elevada propensión humana a valorar mas las probables certezas del presente que las eventuales incertidumbres del futuro.

Ya sea que resulte ello de aquellos prolongados contextos de permanentes conflictos armados, con racionales expectativas de vida que alcanzaban a unas pocas décadas, o incluso sea por las siempre presentes y estructurales razones sociológicas y culturales o aun por lo determinante que siempre resulta la continuidad del llamado “sendero histórico”, ya transitado en el pasado por las conductas de cada sociedad.

Estructural cuestión esta, la de la natural preferencia temporal del consumo presente frente al símil futuro, explicada con la muy anterior aparición de la por entonces vastamente debatida, y especialmente criticada por Santo Tomas de Aquino (1225-1274), del criterio de la llamada “tasa de interés” del capital.

Ella resulta “el precio” a pagar por la disponibilidad temporal del capital ahorrado por otras personas. Disponibilidad que solo ocurre a cambio de una compensación económica por la resignación de su consumo presente. Pues, de eso se trata finalmente el ahorrar, es “la espera” por un mayor consumo futuro, por la cesión de sus capitales ahorrados y puestos a disposición de los inversores.

Surgiendo así, simultáneamente y como una natural antítesis más, también la existencia de la hipótesis de la posibilidad de la práctica de un “círculo vicioso” del decrecimiento económico. Practicando un muy satisfactorio consumo presente, pero obturando la capacidad de generar el suficiente ahorro y la reinversión necesaria para sostener el crecimiento económico, en un desarrollo de largo plazo.

Ingresando así las sociedades en la continua volatilidad de la coyuntura, con sus clásicas y claramente definidas dos grandes fases; la primera fase, la de las euforias y de las acentuadas exuberancias de consumo y después, transición mediante, la segunda fase, la de las marcadas tensiones y de las críticas escaseces, que siempre resultan en crisis.

Esta muy elemental y básica formulación de la hipótesis del crecimiento económico resulta complementaria de decenas de otras teorías, todas ellas desarrolladas a lo largo de la historia del pensamiento económico. Surge como relevante la hipótesis, llamada primero “clásica” y después denominada “neoclásica”, que se fundamenta en la continua formación de mercados autónomos de oferentes y demandantes de bienes y servicios, con las menores distorsiones posibles, esta última ya como tarea a cargo del estado.

También resulta muy importante la hipótesis que plantea la necesidad de una “buena macroeconomía” como un marco general para el crecimiento. Inclusive merece una atenta consideración la hipótesis más reciente, en términos históricos, acerca de las dependencias de los países de los términos relativos de los precios de sus intercambios comerciales; sus exportaciones e importaciones, y de sus flujos financieros de la inversión recibida y las rentas remitidas con otras naciones.

Incluso todas ellas se pueden complementar entre sí y con la hipótesis que plantea la siempre inexorable presencia, en todo país, de los limitantes, internos y estructurales, del desarrollo, tanto de sus recursos humanos, ya sea por cuestiones de etnias, de pautas culturales históricas o religiosas, etc. como también de la disponibilidad de sus recursos naturales, renovables o no, en términos de su ubicación geográfica, sus climas, etc.

Todas estas variadas hipótesis que amparan el crecimiento económico tenderían a converger, algunas más y pronto y otras menos y lentamente, hacia la antigua mirada de la economía política académica acerca de la importancia de las instituciones en el desenvolvimiento de largo plazo de las economías.

Si bien, considerando generalmente a las instituciones más en su rol como los necesarios espacios impersonales y estabilizadores de largo plazo de los procesos de crecimientos económicos ya iniciados, que como los entes necesariamente generadores del crecimiento económico.

Pues, la evidencia empírica histórica del mundo, como bien lo señala el economista argentino Julio Severas en su libro “Porqué crecieron los países que crecieron”, también sugiere que muchas naciones crecieron, como una reconocida y generalizada práctica histórica, en base a las militarizadas invasiones territoriales, a la captura de las riquezas de sus derrotados y la de sus mismos habitantes para destinarlos al trabajo esclavo, el llamado genéricamente “colonialismo”.

Todas ellas fueron prácticas aceptadas por muchas naciones en aquellos tiempos históricos y hasta sustentadas con fundamentos de la filosofía de entonces. Incluso, el crecimiento económico se logró, en muchos casos, con la misma gestión de muchos gobiernos y de tutelares personales marcadamente totalitarios, como mecanismos objetivamente capaces de iniciar el crecimiento, aunque con importantes reparos éticos y morales, desde una visión actual.

Por otro lado, existen las hipótesis de crecimiento económico denominadas institucionales que también han sido definidas como “las (correctas/incorrectas) razones no económicas de las (buenas/malas) prácticas de la economía”. Si bien dejando todavía difusa la dirección temporal de las causas y de los efectos entre las relativas falencias o las virtudes institucionales y las bajas o elevadas performances económicas o viceversa.

Porque, así como los inconvenientes institucionales de los países pueden producir

sus retrasos económicos, también estos, a su vez, pueden causar aún mayores distorsiones institucionales, ingresando la dirección de la causalidad en una decadente “circulación acumulativa”, viciosamente según la teoría del economista, premio Nobel del año 1974, Karl Gunnar Myrdal (1898-1987).

Obviamente, la dirección de la referida circulación también puede resultar, en el sentido contrario, con sucesivas mejoras institucionales y económicas, o sea virtuosa. La historia relativamente reciente de nuestro país, aproximadamente durante los últimos 150 años, exhibiría una frecuente e importante correlación entre la disfunción de sus instituciones, tanto políticas como económicas y sociales, y un escaso desempeño económico relativo de largo plazo.

Correlación que comienza con las primeras luchas internas entre los argentinos por entonces denominados “unitarios” y los llamados “federales”, según su adhesión o no, respectivamente, a la autoridad política de Buenos Aires. Aunque, quizás más precisamente, a su puerto. Ello ocurrió a lo largo de casi todo el siglo XIX, desde la misma independencia nacional de los años 1810 y 1816 hasta el año 1880 aproximadamente. Un contexto tan bien descrito, desde diferentes ópticas, tanto por Vicente Massot en su libro “Matar o morir”, como por Juan José Llach y Martín Lagos en su obra “Federales y unitarios en el siglo XXI”.

Conflictos internos que luego continuarían con el enfrentamiento entre los llamados “conservadores” y los denominados “radicales”, durante la primera mitad del siglo XX, y después entre los “peronistas” y los “anti peronistas”, desde entonces hasta probablemente nuestros días, según lo señalan en sus documentadas y numerosas investigaciones los historiadores económicos argentinos Ezequiel Gallo (1934), Tulio Halperin Donghi (1926-2014) y Roberto Cortés Conde (1931-), entre otros varios.

Esta teoría de la economía institucional recién habría encontrado su formal inicio académico en la ciencia económica en el año 1924, con el libro “Las tendencias de la economía”, dirigido por Rexford Guy Tugwell (1891-1979), después asesor experto del presidente de los EEUU Franklin Delano Roosevelt (1882-1945) en los años posteriores a la grave crisis económica de los EEUU, y después derivada como global, de los años 1929 y 1930.

En nuestro país, entre muchos otros investigadores, Juan José Llach (1944-) y Martín Lagos y sus colaboradores en varias de sus numerosas y sucesivas obras; “Reconstrucción o estancamiento”, “Otro siglo, otra argentina”, el ya referido “Unitarios y federales” y muy especialmente en su laborioso libro “Claves del retraso y del progreso de la Argentina” han intentado explicar la relación existente entre la volatilidad política practicada y el desempeño económico relativo obtenido por nuestro país en el análisis de largo plazo.

Todos los esfuerzos de la economía normativa estaban dirigidos a poner el foco central del interés en la relación entre la evolución, ya sea positiva o negativa, de una

macroeconomía real con el examen de los incentivos concretos, ya sea que estos resulten explícitos o implícitos, de sus instituciones, especialmente de las políticas y de las económicas, y tanto públicas como privadas.

Surgiendo así, ya decididamente, la escuela académica de la economía institucional. Según esta, serían las instituciones, con sus adecuadas reglas, los espacios inclusivos donde se deberían poner en práctica los valores centrales y los acuerdos básicos de largo plazo, que sostienen e incluso aceleran los desarrollos económicos de las sociedades.

Esta hipótesis “institucional” del crecimiento económico se fortaleció por la relevancia del funcionamiento de las instituciones, políticas y económicas, en la determinación de los denominados costos de las transacciones comerciales, según los resultados de la investigación del premio Nobel de economía del año 1991 Ronald Coase (1910-2013) en su trabajo del año 1937 “La naturaleza de las firmas”.

Fue este enfoque el que demostró la importancia de las instituciones para el crecimiento sostenido de una economía. Particularmente el rol de las instituciones tales como el de un poder de justicia autónoma del poder político, productora de la genéricamente llamada “seguridad jurídica”, para evitar así los comportamientos oportunistas y las conductas expropiadoras de los gobiernos, que generalmente ocurren después de efectuadas las inversiones denominadas genéricamente “hundidas” en las actividades privadas intensivas en el uso de capital.

Inversiones estas en infraestructuras, especialmente en energía, transporte y comunicaciones, centrales para el desarrollo de una nación, que, por sus especialidades tecnológicas, resultan irreversibles luego de efectuadas. Pues esos capitales, ya aplicados en específicos activos productivos, son de un valor económico relativamente escaso, e incluso aun nulo, para cualquier otro y eventual uso alternativo.

Ello expone al inversor privado al impredecible riesgo de una renegociación inequitativa a posteriori con los gobiernos, reduciendo así los incentivos a invertir nuevamente y a generar más empleos, deteriorando el llamado “clima de los negocios”. Un hostil clima para efectuar las inversiones, con reglas cambiantes, atenúa los denominados “espíritus animales” del comportamiento empresario, caracterizado por Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), y retarda el desarrollo económico en general.

Aspectos todos ellos, a los que se refiere frecuentemente el prestigioso economista de los EEUU John Kenneth Galbraith (1908-2006) en su “Historia de la economía”. La teoría del crecimiento económico postula, desde los pioneros trabajos del también premio Nobel de economía Robert Solow (1924-) en el año 1956, que el mismo es liderado por 2 grandes factores: a) en primer término, por la continua acumulación de los recursos productivos, fundamentalmente del capital físico invertido en la infraestructura y la tecnología y del capital humano involucrado, y b) en segundo lugar, pero no de menos relevancia, por las mejoras permanentes de la eficiencia

productiva de cada uno de esos factores y de sus “mezclas”.

La acumulación de los factores productivos se logra mediante el referido proceso del ahorro y la inversión y del crecimiento de la población de una nación, especialmente de la económicamente activa. En cuanto a la eficiencia, esta no solo se basa en las formas en que la microeconomía combina sus recursos para la producción de los bienes y los servicios, sino que también incluye la interdependencia e ínter actuación económica y cultural con los otros países, mediante el intercambio comercial y de los conocimientos, muy especialmente de las investigaciones tecnológicas.

Por último, pero también no menos importante, el marco institucional en el que se desenvuelve la acumulación y la eficiencia de los factores de la producción de bienes y servicios es muy relevante. Resulta ineludible la cita a los numerosos y valiosos trabajos del Profesor argentino Dr. Julio H.G. Olivera (1929-) que detalló muy claramente, en el año 1959, los conceptos académicos del crecimiento económico, del desarrollo, del progreso e incluso de la evolución de una sociedad.

Precisó que el estricto crecimiento económico de una sociedad se traduce en una mayor disponibilidad de bienes y servicios a lo largo del tiempo; esto es, en una variación positiva, en términos reales, del PIB por habitante de una nación en función del tiempo transcurrido.

En cuanto al concepto del desarrollo, si bien incluye al referido proceso de crecimiento económico, pero el PIB real por habitante debe cumplir también con la condición de crecer en su relación con un potencial PIB por habitante. Que, a su vez, también crece permanentemente por los mayores conocimientos posibles del capital humano y por los continuos avances tecnológicos aplicados al capital físico.

Así, el desarrollo económico, a medida que avanza, comenzaría a depender cada vez más de la productividad global de los factores involucrados en la producción de bienes y servicios que de la acumulación del stock de los mismos. Muchos países, con relativos escasos recursos naturales productivos, pero con importantes desarrollos económicos, resultan las evidencias empíricas de ello.

Asimismo, el desarrollo también debe contemplar la restricción de preservar las condiciones ecológicas necesarias para que el crecimiento económico resulte sustentable en el largo plazo. Generalmente mediante la adecuada preservación de los recursos naturales y del medio ambiente, para el racional usufructo de las próximas generaciones.

El Dr. Olivera reservó el concepto del progreso para un estadio superior del desarrollo económico, incorporando la restricción de la consideración de la equidad, adicional a la referida eficiencia y que necesariamente contempla, una vez más, el concepto de la resignación actual de “algo” de la eficiencia, para una distribución, socialmente más meritatoria, de la renta económica producida. A modo de una compensación por las involuntarias desventajas relativas, siempre existentes entre los

diferentes sectores de una sociedad.

No puede dejar de referirse en este muy apretado y básico “Survey”, siempre entre muchos otros economistas de relevancia, a algunos especialistas en el tema, como el importante aporte del investigador de los EEUU Mancur Olson(1932-1998) en su obra “El crecimiento y la declinación de las naciones” del año 1982 y de las numerosas investigaciones del economista español, nacionalizado en los EEUU, Javier Sala-i-Martin (1962-) desde los años 1991 y 1992 a la fecha.

La relevancia de las fuentes institucionales del desarrollo económico fue desde entonces profundamente investigada, entre muchos otros académicos, por el premio Nobel de economía del año 1993, el Profesor Douglas North (1920) de la universidad de Princeton y, más recientemente, por los profesores Daron Acemoglu (1967) y James Robinson (1932) del MIT y la universidad de Harvard respectivamente, en su última obra “Por qué fracasan los países”.

Seguramente las instituciones no existían, al menos como actualmente las pensamos, cuando se iniciaron los primeros y diversos procesos de crecimientos económicos en los distintos confines del mundo. Ya sea con los ya referidos históricos dominios imperiales, con las posteriores revoluciones y las contrarrevoluciones, con los procesos de las independencias, con las recurrentes guerras territoriales, con los desarrollos armamentistas o directamente con las invasiones militares.

En la mayoría de esos casos, los crecimientos económicos se fortalecían con el por entonces natural colonialismo resultante de las naciones triunfadoras. Incluso, con las dominaciones comerciales armadas de las vías marítimas, las alianzas estratégicas de algunos bloques de países, con la complementariedad entre las naciones aliadas comercialmente, a partir de sus ventajas comparativas, que se derivaban de la creciente especialización del trabajo y de las continuas innovaciones tecnológicas, especialmente en la energía, en el transporte y en las comunicaciones, como lo fue la misma revolución industrial de mediados del siglo XVIII.

Pero, en todos los casos, comenzaba a emerger fuertemente la idea de la necesidad de la existencia y del adecuado funcionamiento de algunas instituciones básicas, no ya para iniciar los crecimientos económicos, sino para sostener lo logrado y crecer en el largo plazo.

Instituciones tales como una moneda que ofrezca confianza a sus tenedores por su capacidad de la preservación de su valor económico en el largo plazo, otra institución como la garantía del estado de su monopolio del poder de la fuerza pública para aplicar una justicia autónoma, otro instituto en si mismo, también como la institución fiscal de asegurar la vigencia de impuestos que no confisquen el trabajo o destruyan los siempre necesarios incentivos a producir, etc.

Todas ellas instituciones colectivas del estado. Pero, el concepto también incluye a

las instituciones privadas, ambas fundamentalmente pensadas como las herramientas necesarias para tomar las “humanamente penosas decisiones”, pero ahora, al resultar impersonales, serían las requeridas para sostener el crecimiento económico ya emprendido.

Es este “el penoso”, pero contundentemente el imprescindible esfuerzo; tan bien descrito, hace alrededor de 200 años, por el profesor Nassau William Senior, con el que iniciamos este documento, pero el que parece haber sido particular e históricamente “muy penoso” para el singular caso de nuestro país.

3. Área disciplinar Impositivo

3.1. Los derechos de familia y su impacto en las normas tributarias, en el Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (Ley 26994)

Autor: Luisa E. Argañarás

3.1.1. Introducción

El Código CC y Comercial de la Nación, sancionado mediante ley 26994 obligará a revisar distintos aspectos de la **normativa tributaria** para estar acorde a los cambios ocurridos en el citado Código.

Así por ejemplo la creación de estructuras familiares y sus relaciones personales, como la administración y disposición de los bienes de los contrayentes y la percepción de sus frutos pone de relieve la necesidad de la adecuación de las normas fiscales.

En ese sentido el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CPCECABA), señaló en un documento algunos puntos como principales consecuencias tributarias del Código como ser:

- Responsabilidad solidaria de los administradores
- Fuentes de interpretación
- Responsabilidad del Estado y de los funcionarios.
- Prescripción
- Cargas de la prueba
- Contratos.
- Derechos de familia.
- Sociedad unipersonal.
- Contabilidad y registros contables
- Responsabilidad profesional

Así unas de las reformas que impactará en mayor medida en el ámbito tributario es la relacionada con los **derechos de familia**.

Al decir de la doctrina, en el nuevo código se da prioridad al afecto y no a su situación biológica, se reconoce la diversidad de familia identificadas por un proyecto en común sin distinción de sexo.

Al sustituir el régimen económico del matrimonio lo reemplaza por otro régimen el cual comprende dos modalidades: comunidad y separación de bienes a los que agrega un régimen de convivencia.

En el matrimonio, sus integrantes deberán expresar su adhesión a la modalidad de separación de bienes, el cual deberá exteriorizarse antes del matrimonio y formalizarse por escritura pública al cabo de un año se puede cambiar, de lo contrario se presume su adhesión a la modalidad de comunidad de bienes.

Por todo ello el **Impuesto a las Ganancias y el Impuesto s/ los Bienes Personales** deberá adaptarse a tales cambios del ordenamiento civil de fondo.

3.1.2. Comunidad de bienes

Si se inclina por esta modalidad establecida en el Código Civil y Comercial (CC y Co) no habría demasiados cambios con la legislación tributaria actual. Habría bienes propios y gananciales en este caso corresponderá declarar al adquirente con el consentimiento del otro.

3.1.3. Separación de bienes

En este caso cada cónyuge conserva la libre administración y disposición de los bienes personales, en caso de no poder probarse la titularidad de un bien se reputa que pertenece a ambos en condominio. No existen bienes gananciales.

En caso de disolución del matrimonio se aplican las reglas de la partición de herencias.

También existe la posibilidad prevista en el CC y Co comentada anteriormente de cambiar de régimen a partir del año del régimen patrimonial, por escritura pública, y por convención de los cónyuges.

Habría que analizar en el caso de cambios de regímenes que implicancias impositivas ocasionaría dichos cambios.

3.1.4. Unión matrimonial

La norma establece un régimen patrimonial del matrimonio, disponiendo que cada uno de los cónyuges tenga la libre administración y disposición de sus bienes propios,

excepto para ciertos actos que requieran el consentimiento del otro cónyuge, y la administración y disposición de los gananciales que haya adquirido.

De acuerdo al texto normativo, el matrimonio existe desde su constitución hasta su disolución que ocurre a) por muerte de los cónyuges, b) por sentencia firme de ausencia con presunción de fallecimiento, o c) por divorcio declarado judicialmente,¹.

No existen normas al respecto en el Impuesto a las Ganancias que recepen lo anteriormente mencionado. Es de esperar que cuando ello ocurra se asigne los frutos del matrimonio en función de lo asignado a cada titular.

Las normas que existen son las vigentes desde el dictado de la ley 20.628 (Ley de Ganancias) y hasta la actualidad.

el régimen consiste en atribuir a cada integrante la renta de sus bienes propios obtenidos con su propia actividad y la de los gananciales al marido cuando no se pueda asignar a alguno de los cónyuges.

Luego con el dictado de la ley 26.618, llamada de matrimonio igualitario, eliminó el uso de los términos “marido” y “mujer”, utilizados por la ley del tributo, y los reemplazó por “cónyuge”, o “contrayente”; dicha incoherencia pretendió ser salvada, con instrumento inidóneo (circular 8/2011) DE AFIP.

En esta circular se afirma que estas ganancias deberán ser declaradas “...en la proporción en que cada cónyuge hubiere contribuido a dicha adquisición”.

Es claro que se trata de una petición de principio ya que ese es, precisamente, el problema a resolver y lo que falta es la regla de atribución².

3.1.5. Divorcio

En este caso aparece la posibilidad de ser solicitado por uno o ambos cónyuges, sin tener que esperar un plazo mínimo, eliminando el divorcio por culpa.

Se protege al cónyuge, a quien el divorcio produce un desequilibrio manifiesto que implique un empeoramiento de su situación. Las consecuencias del divorcio son innumerables y pueden trascender el ámbito civil y traer consecuencias tributarias³.

El cónyuge que debe aportar al mantenimiento del otro debió permitírsele deducir lo aportado después de disuelto el matrimonio para equiparar a aquel que aún no disolvió dicho vínculo.

¹Darío Rajmilovich, “El Código Civil y Comercial, L. 26994, implicancias del régimen patrimonial al matrimonio y las uniones convivenciales en la imposición personal sobre las personas físicas” suplemento especial Thomson Reuters Checkpoint, octubre 2014.

²Luis. O. Fernández, “el nuevo código y el impuesto a las ganancias” suplemento especial Thomson Reuters Checkpoint, Octubre 2014

³Jorge Ghebbardt-Rubén Malvitano, “El nuevo Código. Cambios en derechos de Familia. Aproximación a algunas consecuencias Tributarias”, suplemento especial Erreius, febrero 2015

Aparece una novedad, la previsión de un régimen de recompensas, que se deben los cónyuges al disolverse la sociedad conyugal, cuando se hubiera realizado un gasto o mejorado un bien propio con dinero ganancial. Es el Art. 453 del CC el que establece cuales bienes son propios.

Estas normas que se aplican a la disolución conyugal impactarían en la esfera tributaria ya que pueden dar ganancias o pérdidas, cuando los bienes adjudicados a un cónyuge sean de cuantía diferente a los declarados en el impuesto, por la incidencia de las citadas recompensas, de todos modos, serán ganancias o pérdidas fuera del objeto del impuesto.

3.1.6. Uniones convivenciales

Se las ha definido como uniones basadas en relaciones afectivas de carácter singular, público, notorio y estable y permanente entre dos personas que conviven y comparten un proyecto de vida en común, pudiendo ser del mismo o distinto sexo.

En cuanto al régimen patrimonial, se ha previsto un pacto convivencial para los integrantes de estas uniones al cual deben atenerse los integrantes de estas uniones, si no hubiera dicho pacto cada integrante de la unión ejerce libremente la administración y disposición de los bienes de su titularidad, con restricción de la vivienda familiar y los muebles indispensables.

Como ya se expresó ante el dictado de la ley 26.618 (matrimonio igualitario) la AFIP dictó circular 8/2011 y se refiere en relación al Art. 30 de la ley de ganancias en el sentido de que las rentas de bienes gananciales serán imputadas por los cónyuges en proporción al aporte de cada uno.

3.1.7. Ley del impuesto a las ganancias y el nuevo CC y CO

Como se comentó anteriormente, esta ley (20.628), dispone un tratamiento específico para las ganancias de los integrantes del matrimonio es decir a la sociedad conyugal, el cual no resulta aplicable ni al régimen de separación de bienes ni a las uniones convivenciales.

Además, como expresara Silvina E. Coronello⁴, cabe recordar que el artículo 28 expresa: “Las disposiciones del Código Civil sobre el carácter ganancial de los beneficios de los cónyuges no rigen a los fines del impuesto a las ganancias, siendo en cambio de aplicación las normas contenidas en los artículos siguientes”.

Por su parte, el artículo 29 de la LIG ordena atribuir a cada cónyuge las ganancias que provienen de:

⁴Silvina E. Coronello, “Régimen patrimonial del matrimonio y las uniones convivenciales en el nuevo Código Civil y Comercial de la nación y la ley del Impuesto a las ganancias”; Doctrina tributaria de Errepar XXXVI; septiembre 2015

- a. Actividades personales (profesión, oficio, empleo, comercio, industria).
- b. bienes propios.
- c. bienes adquiridos con el producto del ejercicio de su profesión, oficio, empleo, comercio o industria.

Mientras que el artículo 30 de la LIG establece: *“Corresponde atribuir totalmente al marido los beneficios de bienes gananciales, excepto:*

- a. Que se trate de bienes adquiridos por la mujer en las condiciones señaladas en el inciso c) del artículo anterior.*
- b. Que exista separación judicial de bienes.*
- c. Que la administración de los bienes gananciales la tenga la mujer en virtud de una resolución judicial”.*

De esta manera se produce un conflicto normativo como expresara la autora citada anteriormente⁵.

“los conflictos entre normas de igual jerarquía, es principio general que la norma especial prevalece sobre la norma general, como también lo es que la norma general posterior no deroga a la ley especial anterior, excepto expresa abrogación o manifiesta incompatibilidad.

Así lo ha señalado la Corte Suprema de Justicia de la Nación en sentencia dictada el día 16 de junio de 1992 en la causa “Constantino, Néstor c/Estado Nacional” ha señalado que “la ley general no deroga a la ley especial anterior salvo expresa abrogación o manifiesta incompatibilidad”.

Dicho criterio fue ratificado por el Máximo Tribunal en la causa “Bigma SRL c/Entel” el 5/11/1996, al decidir que “si bien es principio reconocido que la ley general no deroga a la ley especial anterior, ello es así siempre y cuando no medie expresa abrogación o manifiesta incompatibilidad entre ellas”.

Nuestro Alto Tribunal mantuvo su doctrina, toda vez que el 28/7/2005 se expidió en la causa “Gemelli, Esther c/ANSeS” en la cual decidió que “la ley general no deroga a la ley especial anterior salvo expresa abrogación o manifiesta incompatibilidad”.

Claramente, en este caso no existe “expresa abrogación”, pero a nuestro entender podría verificarse el supuesto de “manifiesta incompatibilidad” entre el CCyCo. y la LIG en la materia bajo análisis”.

Por lo arriba expuesto se deduce que la Ley del Impuesto a las ganancias debe acomodarse a los cambios introducidos por el CC y Co.

⁵Silvina E. Coronello, “Régimen patrimonial del matrimonio y las uniones convivenciales en el nuevo Código Civil y Comercial de la nación y la ley del Impuesto a las ganancias”; Doctrina tributaria de Errepar XXXVI; septiembre 2015

3.1.8. Sociedad entre cónyuges

El nuevo CC y Co ha modificado la ley 19.550 derogando el Art.27 de la misma, el que prohibía la integración entre cónyuges de sociedades que no fueran del tipo SRL o SA, a partir de la vigencia del actual Código los cónyuges pueden integrar sociedades de cualquier tipo.

Por su parte el Art. 32 de la ley de ganancias, en concordancia con el anterior régimen societario, establece:” a los efectos del presente gravamen, sólo será admisible la sociedad entre cónyuges cuando el capital de la misma por aportes de bienes cuya titularidad les corresponda según arts. 29 y 30.

Con la mencionada eliminación del Art. 27 de la ley de sociedades se produce un impacto en la órbita del impuesto a las ganancias, reiterando lo antes expresado, que con la actual modificación los cónyuges pueden integrar entre sí cualquier tipo de sociedad

3.1.9. Menores

Con el advenimiento del nuevo CC y Co se consideró reemplazar la expresión patria potestad por “responsabilidad Parental”

Se reemplaza así la noción de una dependencia absoluta en una estructura familiar jerárquica por la de una responsabilidad abarcativa de una función en cabeza de ambos integrantes de la pareja⁶.

A partir de lo cual se deroga la figura del usufructo paterno, ya que, siendo los hijos sujetos de derecho diferentes a sus padres, los frutos de sus bienes no podrán ingresar al patrimonio de sus progenitores sino que tendrán que ser conservados y reservados por ellos. Sólo con carácter excepcional podrán los padres disponer de estas rentas.

Recordemos que La ley 20628 (LIG) de impuesto a las ganancias en concordancia con el anterior Código Civil establece, en su artículo 31, que: me permito transcribir las expresiones vertidas por Martín P. Caranta⁷ las cuales comparto.

“Las ganancias de los menores de edad deberán ser declaradas por la persona que tenga el usufructo de las mismas. A tal efecto, las ganancias del menor se adicionarán a las propias del usufructuario”.

Este tratamiento resultaba coherente con lo legislado en Código Civil de Vélez Sarsfield -L. 340-, principalmente por las siguientes disposiciones:

⁶Jorge Ghehardt-Rubén Malvitano, “El nuevo Código. Cambios en derechos de Familia. Aproximación a algunas consecuencias Tributarias”, suplemento especial Erreius, febrero 2015

⁷Martín P. Caranta, “tratamiento de las ganancias de los menores de edad a partir del nuevo Código civil y comercial”, Doctrina tributaria Errepar (DTE) XXXVI, agosto 2015

“Art. 287 - Los padres tienen el usufructo de los bienes de sus hijos matrimoniales o extramatrimoniales voluntariamente reconocidos, que estén bajo su autoridad, con excepción de los siguientes:

- 1. Los adquiridos mediante su trabajo, empleo, profesión o industria, aunque vivan en casa de sus padres.*
- 2. Los heredados por motivo de la indignidad o desheredación de sus padres.*
- 3. Los adquiridos por herencia, legado o donación, cuando el donante o testador hubiera dispuesto que el usufructo corresponda al hijo.*

Art. 288 - El usufructo de dichos bienes exceptuados corresponde a los hijos.

Art. 290 - Es implícita la cláusula de no tener los padres el usufructo de los bienes donados o dejados a los hijos menores, cuando esos bienes fuesen donados o dejados con indicación del empleo que deba hacerse de los respectivos frutos o rentas”.

En armonía con lo anterior, el Fisco Nacional había emitido el dictamen [DAL (DGI-AFIP)] 20/1994, referido a la necesidad de que los menores tramiten su CUIT, concluyendo que “...puede realizarse la siguiente distinción:

- a. Menores que posean bienes, cuyo usufructo lo tienen los padres: en este caso los padres deberán adicionar en su declaración jurada -como propias- las ganancias de sus hijos menores. En dicho supuesto no sería necesario que el menor obtenga la CUIT.*
- b. Menores bajo tutela: a diferencia de lo que ocurre en el caso anterior, la ley impositiva nada dice al respecto. El tutor no tiene el usufructo de los bienes del menor de edad, sino se limita a administrarlos (art. 411, CC), debiendo presentar la declaración jurada en nombre del incapaz, y pagar los impuestos que este adeude, siendo necesario otorgarle la CUIT, que será solicitada por el representante legal.*
- c. Menores que trabajan: ‘En el caso de trabajar y tener un sueldo, este debe ser declarado por el menor, del mismo modo él ha de ser contribuyente por rentas derivadas de los bienes recibidos por herencia en los casos en que existiera inhabilidad de los padres para ser herederos o mediando la condición expresa de que el usufructo no lo tengan ellos; en los casos mencionados es el menor y no sus padres, usufructuario de tales bienes (arts. 287, 288 y 289, CC)...’”.*

Si bien la ley 20628 (LIG) no se ha visto modificada, el cambio se produce a raíz de una modificación al derecho de familia del que se sirve la norma tributaria, por la cual los padres ya no tendrán el usufructo de los bienes de sus hijos, sino únicamente su administración. Ante tal circunstancia, ***será el propio menor quien deba declarar las ganancias que produzcan sus bienes, atento a que el propio menor tendrá el usufructo de los mismos.*** En otras palabras, los padres ya

no tendrán que sumar a sus ganancias, como propias, las que produjeran los bienes de sus hijos menores de edad.

Cabe destacar que el tratamiento frente al gravamen permanece inalterado con respecto a los menores bajo tutela, a los menores que trabajan y a las rentas de los bienes adquiridos por estos mediante su trabajo, empleo, profesión o industria, a los bienes recibidos por herencia en los casos en que existiera inhabilidad de los padres para ser herederos, o mediando la condición expresa de que el usufructo no lo tengan ellos.

3.1.10. Sucesión indivisa

Aparece en el nuevo código CC y Co, libro V, la regulación de la cesión de herencia.

Desde la muerte del causante, los herederos tienen todos los derechos y acciones de aquél de manera indivisa, con excepción de los que no son transmisibles por sucesión, y continúan en la posesión de lo que el causante era poseedor.

Las deudas del causante se responden con los bienes recibidos por los herederos (se elimina la distinción entre aceptación lisa y llana y la aceptación con beneficio de inventario)

Se incorpora el proceso de licitación. En éste, cualquiera de los herederos puede pedir la licitación de alguno de los bienes de la herencia para que se le adjudique dentro de su hijuela por un valor superior al del avalúo, si los demás copartícipes no superan su oferta.

Se incorpora el supuesto del matrimonio in extremis, este nuevo instituto tiende a comprobar que el matrimonio no tuvo por objeto la captación de la herencia

Se propone una modificación de las porciones de la legítima.

En cuanto a los descendientes, se modifica de las cuartas quintas partes a dos terceras partes; respecto de los ascendientes, de dos terceras partes a un medio; el cónyuge mantiene su legítima de un medio.

Se estipula la mejora de la hijuela a un heredero con discapacidad; incluso a través de un fideicomiso.

Se regula lo correspondiente al “fideicomiso testamentario”, aunque siempre debe respetar la legítima de los herederos forzosos⁸

En tal sentido la ley de Ganancias contiene disposiciones respecto a los efectos que sobrevienen a partir del fallecimiento del causante y hasta la declaratoria de herederos.

En la actual normativa adquiere importancia el estado de indivisión, cuyo alcance

⁸Modificaciones relevantes del Código Civil y Comercial de la Nación, cuadro explicativo

es cubrir algunos puntos no claros de la actual legislación, para la etapa que va hasta la partición de Bienes.

Dispone la legislación tributaria que desde la declaratoria de herederos y hasta la partición de bienes cada uno de los sucesores es contribuyente por la parte proporcional que le corresponda tanto en las ganancias como en los bienes.

Y cualquier estado de indisponibilidad de bienes, no lo exime de la obligación fiscal que pesa sobre su cabeza⁹, ya que no cesa el efecto de la declaratoria de herederos.

3.1.11. Corolario

En virtud de todo lo antes expresado podríamos resumir en un cuadro comparativo la legislación actual de ganancias y las modificaciones del CC y Co que impactan en el citado impuesto y por lo cual se propugna su adecuación.

CC y Co	Ley 20628 Ganancias
Unión matrimonial,	Art. 28 - Las disposiciones del Código Civil sobre el carácter ganancial de los beneficios de los cónyuges no rigen a los fines del impuesto a las ganancias, siendo en cambio de aplicación las normas contenidas en los artículos siguientes.
Dos regímenes-a) comunidad de bienes y b) separación de bienes.	
a) De optarse por el régimen de comunidad de bienes no habría mayores cambios en la legislación Tributaria actual habría bienes propios y gananciales.	
En el caso de los gananciales corresponde declarar al adquirente con el consentimiento del otro. (Se excluye la mención marido).	Art. 29 - Corresponde atribuir a cada cónyuge las ganancias provenientes de:
b) De optarse por el régimen de separación de bienes.	a) Actividades personales (profesión, oficio, empleo, comercio, industria).
Cada cónyuge conserva la administración y disposición de los bienes, de no poder probarse la titularidad de los bienes se reputa que pertenece a ambos en condominio.	b) Bienes propios.
	c) Bienes adquiridos con el producto del ejercicio de su profesión, oficio, empleo, comercio o industria.

⁹Jorge Ghebhardt-Rubén Malvitano, “El nuevo Código. Cambios en derechos de Familia. Aproximación a algunas consecuencias Tributarias”, suplemento especial Erreius, febrero 2015

Uniones Convivenciales -régimen patrimonial Se prevé un pacto convivencial, de lo contrario, cada integrante de la unión ejerce la administración y disposición de los bienes, con restricción de la vivienda familiar y los muebles indispensables.	Art. 30 - Corresponde atribuir totalmente al marido los beneficios de bienes gananciales, excepto: a) Que se trate de bienes adquiridos por la mujer en las condiciones señaladas en el inciso c) del artículo anterior. b) Que exista separación judicial de bienes. c) Que la administración de los bienes gananciales la tenga la mujer en virtud de una resolución judicial.
Sociedad entre cónyuges Eliminación del Art. 27 ley 19550 que prohibía la integración entre cónyuges de sociedades que no fueran SRL o SA. Hoy los cónyuges pueden integrar sociedades de cualquier tipo.	Art. 32 - A los efectos del presente gravamen, sólo será admisible la sociedad entre cónyuges cuando el capital de la misma esté integrado por aportes de bienes cuya titularidad les corresponda de conformidad con las disposiciones de los artículos 29 y 30.
Menores Se reemplaza la expresión patria potestad por Responsabilidad Parental, pasando de una dependencia absoluta de una estructura familiar jerárquica a una responsabilidad compartida entre ambos cónyuges	Art. 31 - Las ganancias de los menores de edad deberán ser declaradas por la persona que tenga el usufructo de las mismas. A tal efecto, las ganancias del menor se adicionarán a las propias del usufructuario.
Transmisión de derechos por causa de muerte (Sucesión Indivisa) Desde la muerte del causante, los herederos tienen todos los derechos y acciones de aquél de manera indivisa, con excepción de los que no son transmisibles por sucesión, y continúan en la posesión de lo que el causante era poseedor. <i>(sigue en la página siguiente)</i>	Art. 33 - Las sucesiones indivisas son contribuyentes por las ganancias que obtengan hasta la fecha que se dicte declaratoria de herederos o se haya declarado válido el testamento que cumpla la misma finalidad, estando sujetas al pago del impuesto, previo cómputo de las deducciones a que hubiere tenido derecho el causante, <i>(sigue en la página siguiente)</i>

Las deudas del causante se responden con los bienes recibidos por los herederos (se elimina la distinción entre aceptación lisa y llana y la aceptación con beneficio de inventario) (Art. 2280).

- Se incorpora el proceso de licitación. En éste cualquiera de los herederos puede pedir la licitación de alguno de los bienes de la herencia para que se le adjudique dentro de su hijuela por un valor superior al del avalúo, si los demás copartícipes no superan su oferta (Art. 2372).

- Se incorpora el supuesto del matrimonio in extremis

- Este nuevo instituto tiende a comprobar que El matrimonio no tuvo por objeto la captación de la herencia (Art. 2436).

Se propone una modificación de las porciones de la legítima: en cuanto a los descendientes, se modifica de las cuartas quintas partes a dos terceras partes; respecto de los ascendientes, de dos terceras partes a un medio; el cónyuge mantiene su legítima de un medio (art. 2445).

- Se estipula la mejora de la hijuela a un heredero con discapacidad; incluso a través de un fideicomiso (art. 2448).

- Se regula lo correspondiente al “fideicomiso testamentario”, aunque siempre debe respetar la legítima de los herederos forzosos

con arreglo a lo dispuesto en el artículo 23 y con las limitaciones impuestas por el mismo.

Art. 34 - Dictada la declaratoria de herederos o declarado válido el testamento y por el período que corresponda hasta la fecha en que se apruebe la cuenta particionaria, judicial o extrajudicial, el cónyuge supérstite y los herederos sumarán a sus propias ganancias la parte proporcional que, conforme con su derecho social o hereditario, les corresponda en las ganancias de la sucesión. Los legatarios sumarán a sus propias ganancias las producidas por los bienes legados.

A partir de la fecha de aprobación de la cuenta particionaria, cada uno de los derechohabientes incluirá en sus respectivas declaraciones juradas las ganancias de los bienes que se le han adjudicado.

3.1.12. Conclusiones

De acuerdo a los aspectos novedosos introducidos por la Ley 26.994 estimamos que correspondería un replanteo de las normas tributarias, los cuales debieran consistir en la modificación a las normas fiscales de manera de adecuarse no sólo a la legislación de fondo y al régimen jurídico del matrimonio sino también a la realidad.

Cabe recordar que aún no se produjo tales cambios así, por ejemplo, desde que se dictó la ley de matrimonio igualitario tan sólo hubo una norma de menor jerarquía dictada por AFIP para solucionar urgencias que se pretendían resolver.

En ese sentido correspondería también la adecuación a la legislación tributaria respecto a las rentas de los menores de edad, donde los padres ya no tendrán el usufructo sino sólo su administración. En los restantes casos (tutela, los que trabajan en relación de dependencia, profesión etc.) permanece inalterable su tratamiento.

En síntesis, lo que se pretende es una pronta respuesta de los legisladores, de manera de adaptar las normas tributarias a las modificaciones introducidas por el denominado nuevo CC y Co, evitando de esa manera futuras discusiones por diferencias en la interpretación de la norma.

3.1.13. Bibliografía consultada

- Código Civil y Comercial de la Nación. Ley Nº 26994
- Ley 20628 y modificatorias
- Decreto Reglamentario 1344/98
- Circular AFIP 08/11
- Fraga, Diego, Rajmilovich, Darío, Sapag, Mariano, "Instituto jurídico en las Normas Tributarias", Thomson Reuters La Ley Buenos Aires 2014.
- Darío Rajmilovich, "El Código Civil y Comercial, L. 26994, implicancias del régimen patrimonial al matrimonio y las uniones convivenciales en la imposición personal sobre las personas físicas" suplemento especial Thomson Reuters Checkpoint, octubre 2014.
- Luis. O. Fernández, "El nuevo código y el impuesto a las ganancias" suplemento especial Thomson Reuters Checkpoint, octubre 2014
- Jorge Ghebhardt-Rubén Malvitano, "El nuevo Código. Cambios en derechos de Familia. Aproximación a algunas consecuencias Tributarias", suplemento especial Erreius, febrero 2015

- Silvina E. Coronello, “Régimen patrimonial del matrimonio y las uniones convivenciales en el nuevo Código Civil y Comercial de la nación y la ley del Impuesto a las ganancias”; Doctrina tributaria de Errepar XXXVI; septiembre 2015
- Martín P. Caranta, “tratamiento de las ganancias de los menores de edad a partir del nuevo Código civil y comercial”, Doctrina tributaria Errepar (DTE) XXXVI, agosto 2015

3.2. Reforma del impuesto a las ganancias por la Ley 26.893

Autores: Luisa E. Argañarás, Ariel A. Arias Gorman, Luis Troncoso, Diuvigildo Yedro

3.2.1. Resumen

El presente trabajo tiene como finalidad el análisis y tratamiento de las modificaciones al impuesto a las ganancias introducidas por la ley 26893 y su Decreto reglamentario 2334/13.

La reforma tuvo como fundamento -de acuerdo al Mensaje N° 1243 de fecha 27/8/2013, que fuera elevado al Honorable Congreso de la Nación- entre otros, lograr "... un mayor equilibrio fiscal..."

Como podrá apreciar, los cambios sucedidos abarcan, no solamente el texto de la ley del gravamen sino también se extiende a otras normas de antigua data (v.gr.: Decreto 2284/91). Entre los principales podemos citar creación de nuevos hechos imponibles para sujetos personas físicas y Suc. Indivisas que transfieran acciones y otros títulos valores que no coticen en bolsa, la distribución de dividendos en cabeza de los preceptores.

En lo que hace a su entrada en vigencia, el art. 6 de la Ley N° 26.893 establece que ésta operará a partir de la publicación de la misma en el Boletín Oficial (23/9/2013) y serán de aplicación a los hechos imponibles que se perfeccionen desde la citada vigencia.

Sin embargo, y en función del criterio de imputación de las rentas, el artículo 2° del Decreto 2334/13-que introduce cambios con el objeto de adecuar la normativa y aclarar ciertas cuestiones tendientes a la liquidación del tributo- prevé que sus disposiciones sean de aplicación conforme las previsiones que, para cada caso, se indican a continuación:

- a. tratándose de la enajenación de acciones, cuotas o participaciones sociales, títulos, bonos y demás valores: para las transacciones que se efectúen a partir del 23 de septiembre de 2013, inclusive; y
- b. en el caso de dividendos o utilidades: para aquellos puestos a disposición de sus beneficiarios, a partir del 23 de septiembre de 2013, inclusive.

Recomendaciones:

Las normas tributarias deben respetar los principios constitucionales por lo que: los cambios introducidos por el DR no deben producir modificaciones a la Ley del impuesto, como por ejemplo establecer el orden de imputación de las deducciones personales, vulnerando el principio de legalidad. Como así también evitar la confiscatoriedad que ocasiona la doble imposición en el caso de gravar los dividendos

con una imposición final efectiva del 41,50 %. El 35 % en cabeza de la sociedad y el 10\$ sobre el 65 % restante.



**REFORMA DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS POR LA LEY 26893.
GRAVABILIDAD DE RESULTADOS POR VENTAS DE ACCIONES, TÍTULOS
VALORES Y DE LA DISTRIBUCIÓN DE DIVIDENDOS. APLICACIÓN TEMPORAL
DE LA REFORMA.**

Descripción y análisis de las principales modificaciones introducidas por la ley 26893 y dr 2334/2013 al impuesto a las ganancias¹⁰:

■ **Resultados por enajenación:**

La ley 20628 de Impuesto a las Ganancias fue reformada por la Ley 26893 publicada en Boletín Oficial del 23/09/2013; y con relación al mismo tema, la Reglamentación de este Impuesto aprobada por Decreto 1344/1998 y modificatorias, fue reformado por el Decreto 2334/2013 emitido el 20/12/2013 y publicado en Boletín Oficial del 07/02/2014.

Con esta reforma se establece como nuevo hecho imponible en el Impuesto a las ganancias, la gravabilidad de los resultados provenientes de la enajenación de acciones, cuotas y participaciones sociales, títulos, bonos y demás títulos valores cualquiera sea el sujeto que los obtenga, manteniéndose la exención cuando se enajenen tales títulos valores en tanto coticen en Bolsa o Mercados de Valores, y/o tengan autorización de oferta pública cuyos titulares sean personas físicas residentes y sucesiones indivisas radicadas en el país.

En consecuencia, el nuevo acto gravado son los resultados de la venta de acciones, cuotas y participaciones sociales, títulos, bonos y demás títulos valores que no cotizan en Bolsa o Mercados de Valores, y/o no tengan autorización de oferta pública, cuyos titulares sean personas físicas residentes y sucesiones indivisas radicadas en el país. También alcanza a los beneficiarios del exterior.

No obstante que la oferta pública generalmente es un paso previo a la cotización en Bolsas o Mercados de Valores; la norma prevé la exención cuando

¹⁰Chiappero, A.M. “Nueva Reforma en Ganancias. Bienes Muebles Amortizables: La Reinstalación de su Gravabilidad. Mismas Dudas y Conflictos”, ERREPAR PAT Noviembre 2013.

se cumple alguno de estos requisitos, es decir no necesariamente que se den en forma recurrente. La reglamentación aclara que deben tratarse de Bolsas o Mercados de Valores autorizados por la Comisión Nacional de Valores.

También quedaron exentas las sociedades de inversión, fiduciarios, y otros entes que posean el carácter de sujetos del gravamen y/o de la obligación tributaria, constituidos como consecuencia de procesos de privatización, de conformidad con las previsiones del Capítulo II de la Ley 23696 y en tanto se trate de operaciones con acciones originadas en programas de propiedad participada implementadas en el marco del capítulo III de la misma ley.

Cuando se incluyan resultados provenientes de operaciones de compraventa, cambio, permuta o disposición de acciones, cuotas y participaciones sociales, título, bonos y demás títulos valores, en la determinación de la ganancia neta sujeta a impuesto de los sujetos alcanzados por el artículo 90 de la Ley del Impuesto a las Ganancias (personas de existencia visible y sucesiones indivisas), dichos resultados quedarán sujetos al impuesto con una alícuota del 15 %, es decir se aplica sobre el precio de venta neto del costo de adquisición.

En la Ley se encontraba pendiente de aclaración de la alícuota aplicable cuando el beneficiario del exterior era una persona física; pero la reglamentación estableció para “cualquier” sujeto del exterior, la alícuota del 15 % aplicable sobre la ganancia neta presumida del 90 % que establece el inciso h) del artículo 93 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, lo que significa una alícuota efectiva del 13,50 %, o en su caso, podrán optar por determinar ganancia neta sujeta a retención sobre la suma que resulte de deducir del beneficio bruto pagado o acreditado, los gastos realizados en el país necesarios para su obtención, mantenimiento y conservación, como así también las deducciones admitidas.

■ **Distribución de dividendos o utilidades:**

Quedan gravados con la alícuota del 10 % con carácter de pago único y definitivo, sin perjuicio de la retención del 35 % que establece el artículo sin número incorporado a continuación del artículo 69 LIG, en caso de corresponder (Impuesto de Igualación).

Se refiere a la distribución de dividendos o utilidades, en dinero o especie, excepto en acciones o cuotas partes, que distribuyan los sujetos mencionados en el inciso a) apartados 1,2,3,6,7, e inciso b) del artículo 69 LIG (SA, SRL, sociedades en Comandita, Asociaciones Civiles y Fundaciones no exentas, Fideicomisos y Fondos Comunes de Inversiones, constituidos en el país; o establecimientos comerciales, industriales, agropecuarios, mineros o de cualquier otro tipo, organizados en forma de empresa estable, pertenecientes a asociaciones, sociedades o empresas, cualquiera sea su naturaleza, constituidos

en el extranjero, o a personas físicas residentes en el exterior).

Con esta reforma se está frente a una imposición final efectiva del 41,50 %, ya que la sociedad tributó un 35 %, y sobre el 65 % que se distribuye se tributa un 10 %, es decir un 6,50 %, lo que totaliza el 41,5 % antes expresado.

El alcance de este nuevo gravamen del 10 % es únicamente para personas físicas y sucesiones indivisas del país, ya que el artículo 64 de la Ley de Impuesto a las Ganancias mantiene el tratamiento de no computables de los dividendos y utilidades de sociedades del país. Por otro lado, los sujetos empresas del país que perciban dividendos siguen neutros en su imposición.

Antes de esta modificación, los dividendos y utilidades pagados a sujetos del exterior estaban exceptuados del gravamen atento a que se consideraban no computables, pero esta excepción del artículo 91 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, no resulta aplicable, debiendo tributarse el 10 % sobre las distribuciones que se efectúen a estos sujetos del exterior.

■ Bienes muebles amortizables:

Si bien este tema no responde en manera directa al título de este trabajo, la importancia del mismo hace inevitable soslayarlo, dado que con esta modificación se retrotrae la normativa a la situación anterior a la derogación de la Ley 25414.

Esta Ley, denominada de superpoderes, extendió sus efectos sobre la Ley de Impuesto a las Ganancias, ampliando el objeto a aquellos resultados provenientes de la enajenación de acciones, título, bonos y demás títulos valores, cualquiera fuere el sujeto que los obtenga.

En Diciembre de 2001 la Ley 25556 deroga la Ley 25414, generándose dudas sobre el efecto jurídico, sobre si esta derogación significaba el restablecimiento del texto anterior a su reforma, lo que implicaría mantener la gravabilidad de los bienes muebles amortizables, o, por el contrario, de haber sido esa la intención se hubiese establecido expresamente.

Ante esta situación se emitió el Dictamen (DAT) 351/2003 y con opinión del Procurador del Tesoro Nacional, se consideró que la mencionada derogación, sin reservas de ninguna parte, implicó privarla de todos sus efectos, y por lo tanto no implica restablecer la vigencia del texto de la ley del tributo sustituido por ella, pues para que ello tenga efecto la ley 25556 debería haberlo dispuesto de manera expresa. De esta manera, a partir del período fiscal 2002, el inciso 3) del artículo 2 de la Ley de Impuesto a las Ganancias se consideró eliminado, aun cuando continuaba integrando el texto del mencionado artículo.

Ahora bien, con la Ley 26893 vuelven a quedar gravados los resultados provenientes de la enajenación de bienes muebles amortizables para aquellos

sujetos persona física o sucesión indivisa; sí que tal vez haya sido la intención del legislador.

En este contexto, el resultado de venta de un bien mueble afectado a la actividad profesional vuelve a estar gravado.

3.2.2. Tratamiento de los resultados por venta de acciones y otros valores

1. Tratamiento del resultado positivo por la venta de valores obtenidos por residentes (personas físicas y sucesiones indivisas) y sujetos empresa¹¹:

Los resultados de enajenación de acciones, cuotas o participaciones sociales, títulos, bonos y demás valores (entendiéndose por “demás valores”, exclusivamente, aquellos valores negociables emitidos o agrupados en series susceptibles de ser comercializados en bolsas o mercados), están alcanzados por una alícuota del 15 % sobre el precio de venta neto menos el costo de adquisición, establecido por el artículo 61 Ley de Impuesto a las Ganancias, que establece la presunción que lo enajenado corresponde a las adquisiciones más antiguas de su misma especie y calidad (primero entrado, primero salido).

Los resultados obtenidos por Sujetos Empresas del país (sociedades de capital y demás sociedades y empresas o explotaciones unipersonales) continúan con el mismo tratamiento, en virtud de la teoría del balance [artículo 2 inciso 2) de la Ley 20628].

Es decir, se trata de un impuesto cedular, con alícuota proporcional, pero a diferencia del creado para dividendos y otras utilidades éste, no reviste el carácter de pago único y definitivo, sino que se integra al resto del tributo.

2. Tratamiento del resultado negativo (quebranto) por la venta de valores obtenidos por residentes (personas físicas y sucesiones indivisas) y sujetos empresa:

Los Quebrantos que se originan en la enajenación de acciones, cuotas y participaciones sociales –incluidas cuotas partes de fondos comunes de inversión-, títulos, bonos y demás valores, solo podrán ser absorbidos por ganancias netas resultantes de operaciones de la misma naturaleza (en el mismo período fiscal o en los cinco ejercicios inmediatos siguientes a aquel en el que ocurrió el quebranto), constituyendo por lo tanto “Quebrantos Específicos”, aclarándose que solo podrán computarse contra ganancias de

¹¹Cerchiara, C.M. “Reglamentación de la Reforma del Impuesto a las Ganancias: Resultados por Venta de Acciones y de Bienes Muebles Amortizables. Dividendos y Utilidades”, ERREPAR DTE Marzo 2014.

la misma fuente (Argentina o Extranjera).

Al igual que los resultados positivos, los quebrantos generados por estas operaciones por Sujetos Empresas del país (sociedades de capital y demás sociedades y empresas o explotaciones unipersonales) continúan con el mismo tratamiento, en virtud de la teoría del balance [artículo 2 inciso 2) de la Ley 20628].

Compensación de resultados de las distintas categorías, cuando existan ganancias o pérdidas por enajenación de participaciones sociales, bonos, títulos y demás valores.

La compensación de los resultados de las distintas categorías cuando existen quebrantos de este tipo de operaciones quedará de la siguiente manera: en primer término, se compensará los resultados netos obtenidos por personas físicas y/o Suc. indivisas del país dentro de cada categoría excluidos los resultados (ganancias/ pérdida) de las operaciones por enajenación de títulos (incluye acciones, cuotas etc.), como así también los quebrantos provenientes de contratos derivados (excepto cobertura).

De subsistir quebranto en una o más categorías se compensará en el siguiente orden: 2º, 1º 3º y 4º.

3. Tratamiento de las deducciones personales:

Obtenido el resultado bruto, corresponde determinar el resultado neto proveniente de este tipo de operaciones (enajenación de acciones, cuotas y participaciones sociales –incluidas cuotas partes de fondos comunes de inversión-, títulos, bonos y demás valores), deduciendo los gastos necesarios para obtener, mantener y conservar la ganancia gravada de acuerdo con lo establecido en el artículo 80 de la Ley 20628, como así también las deducciones especiales comunes a las cuatro categorías, previstas en el artículo 82 de la misma ley, en caso de corresponder.

Esta ganancia se encuentra incluida en la segunda categoría, pero resulta necesario mantenerla separada, para aplicar la alícuota del 15 % establecida en el artículo 90 de la ley 20628 y no la escala progresiva, dado que no se compensa con los demás resultados netos obtenidos dentro de la misma categoría en el mismo período fiscal. Tampoco si fuere negativo dado que se trata de un Quebranto Específico.

La reglamentación estableció que contra este tipo de rentas se imputan en primer término las Deducciones Generales y las Deducciones Personales, y luego, si queda un remanente se computará contra las restantes ganancias netas de las categorías segunda, primera, tercera y cuarta, sucesivamente. Es decir, primero se agotan las ganancias alcanzadas con el 15 % y luego las

alcanzadas con la escala progresiva que llega a la alícuota del 35 %.

Si bien las Deducciones Personales no generan ni aumentan quebrantos, debemos tener en cuenta que las Deducciones Generales sí lo pueden hacer, y por lo tanto si existe un remanente de las Deducciones Generales sobre el resultado proveniente de estas operaciones, se puede generar o incrementar un quebranto general, en caso que no existan otras rentas contra las cuales imputar dicho remanente; pero esta situación genera para el ejercicio siguiente la necesidad de determinar si se está frente a un Quebranto Específico.

El esquema sería el siguiente:

**MINIMO NO IMPONIBLE + CARGAS DE FLIA. → SE IMPUTAN CONTRA
RESULTADO VENTA DE TÍTULOS SI EXISTE REMANENTE → SE IMPUTA CONTRA
LAS CATEGORÍA 2º, 1º, 3º Y 4º**

4. Tratamiento del resultado positivo/quebranto por la venta de valores obtenidos por Beneficiarios del exterior.

En el caso de beneficiarios del exterior, la Ley 26.893 por medio de su artículo quinto deroga el artículo 78 del Decreto Nro. 2284/1991 que eximía los resultados que obtuvieran los mismos por la compraventa, cambio, permuta o disposición de acciones, bonos y demás títulos valores.

Una de las inquietudes que había suscitado la ley 26893 era el alcance del término “demás valores” del apartado 3 del artículo 2 de la LIG:

“Los resultados provenientes de la enajenación de bienes muebles amortizables, acciones, cuotas y participaciones sociales, títulos, bonos y demás valores, cualquiera fuera el sujeto que las obtenga”.

Con el dictado de la reglamentación, finalmente se conoció la intención de la reforma, lo cual vino de la mano del primer párrafo del considerando: la imposición de los resultados provenientes de la enajenación de los “demás valores” recepta el principio de “libertad de creación de valores negociables”, obtenidos por personas físicas residentes y sucesiones indivisas radicadas en el país y por sujetos residentes en el exterior.

Finalmente, el decreto 2334/2013 incorporó un nuevo artículo sin número a continuación del artículo 8 (art. 8.1) del decreto reglamentario de la ley del gravamen, disponiendo:

“A los efectos previstos en la ley y en el presente decreto, deberán entenderse

por ‘demás valores’, exclusivamente, aquellos valores negociables emitidos o agrupados en serie susceptibles de ser comercializados en bolsas o mercados”.

En resumidas cuentas, los demás valores son los valores negociables que respondan a la siguiente característica: haber sido emitidos o agrupados en serie¹².

5. Base imponible para sujetos del exterior

Otro aspecto que se encontraba pendiente de aclaración, ya que no fue expresamente previsto por la ley 26893, era el relativo a la alícuota aplicable cuando el beneficiario del exterior fuera una persona física.

Al respecto, el decreto 2334/2013 aclara que en caso de resultados provenientes de la enajenación de acciones, cuotas y participaciones sociales -incluidas cuota partes de fondos comunes de inversión-, títulos, bonos y demás valores, obtenidos por cualquier sujeto del exterior, se aplica la alícuota del 15 %.

Tal como lo establece la ley 26893, es posible optar por aplicar la alícuota citada sobre la presunción de ganancia neta del 90 % de las sumas pagadas [según art. 93, inc. h), LIG] o sobre la suma que resulte de deducir del beneficio bruto pagado o acreditado, los gastos realizados en el país necesarios para su obtención, mantenimiento y conservación, así como también las deducciones admitidas por la ley, según el tipo de ganancia de que se trata, y que hayan sido reconocidas expresamente por la AFIP (según art. 93, segundo párrafo, LIG).

Señalamos que aún se encuentra pendiente de reglamentación el caso en el que un beneficiario del exterior enajene este tipo de bienes a otro beneficiario del exterior, en el cual, según lo establecido por la ley 26893, el comprador será responsable del ingreso del impuesto¹³.

6. Vigencia

La fecha de vigencia de la Ley 26.893 fue uno de los principales temas de discusión, la cual quedó aclarada con el dictado del Decreto Reglamentario 2334/2013.

De tal manera el artículo 6 de la ley 26.893 estableció que las disposiciones de dicha ley entraban en vigencia a partir del día de su publicación en el Boletín Oficial, es decir del 23/9/2013, y que serían de aplicación a los hechos imposables que se perfeccionaban a partir de la citada vigencia.

¹²Caranta, Martín R.. Impuesto a las Ganancias, Decreto 2334/2013: La reglamentación de la reforma de la Ley 26.893. Doctrina Tributaria Errepar (DTE). Tomo XXXV. Abril 2014

¹³Cerchiara, Claudia M. Reglamentación de la reforma del impuesto a las ganancias: resultados por venta de acciones y de bienes muebles amortizables. Dividendos y utilidades. Doctrina Tributaria Errepar (DTE). Tomo XXXV. Abril 2014

Si bien el impuesto a las ganancias es “de ejercicio”, teniendo en cuenta las características de la reforma, las modificaciones resultan aplicables a las operaciones (de compraventa de acciones y de distribución de dividendos perfeccionadas a partir del 23/9/2013.

Esta interpretación implica que al analizar las operaciones que se generaron en el período fiscal 2013 nos podríamos encontrar con un tratamiento aplicable a dichas operaciones que se aplica hasta el 22/9/2013, inclusive, y otro distinto, aplicable a partir del 23/9/2013.

La fecha de vigencia quedo clara con la publicación del Decreto 2334/2013, si bien deberíamos analizar cada uno de los supuestos como lo hacemos a continuación:

- El caso de la venta de acciones y demás valores

Sobre este tema ya se ha expedido el Procurador del Tesoro de la Nación (PTN) en oportunidades anteriores donde consideró que el elemento determinante para definir el nacimiento del hecho imponible es el elemento material, es decir la venta, con independencia de su cobro. Así pues, expresó que carece de sentido interpretar que la materialización posterior del cobro pueda transformar aquel acto en hecho imponible

Como puede advertirse se distingue nacimiento de hecho imponible del concepto de criterio de imputación (devengado o percibido), pudiendo ambos coincidir o no temporalmente. De acuerdo con esta opinión, no quedarían alcanzadas las ventas perfeccionadas con anterioridad al 23 de septiembre de 2013 independientemente de la fecha de percepción de la operación.

El artículo 2 del DR dispuso que la vigencia opera del siguiente modo: Para el caso de la enajenación de acciones, cuotas o participaciones sociales, títulos, bonos y demás valores: para las transacciones cuyo pago se efectúe a partir del 23 de septiembre de 2013, inclusive.

Una interpretación literal de la norma podría hacer entender que se encontraría alcanzada por el impuesto una venta efectuada el 20 de mayo de 2013, cuyo pago se perfeccionara el 24 de septiembre de 2013.

No obstante, ello, siendo que el PTN ya se expidió en cuestiones similares, resultaría deseable entender que el reglamento, al hablar de pago se refirió al criterio de imputación que deberá aplicarse siempre en la medida que estemos en presencia de hechos imponibles (ventas) perfeccionados a partir del 23 de septiembre de 2013.

- El caso de los dividendos

Si bien sobre este caso, no existen antecedentes, siguiendo la línea argumental indicada por el PTN, entenderíamos que, pese a que el criterio de imputación de los dividendos según el artículo 18 de LIG es la puesta a disposición, el nacimiento del hecho imponible estaría dado por la aprobación de los mismos por la Asamblea de Accionistas independientemente de cuándo los mismos sean puestos a disposición o efectivamente pagados. En esta línea, aquellos dividendos aprobados en agosto de 2013 aun cuando no hubiesen sido puestos a disposición antes del 23 de septiembre de 2013, no estarían alcanzados por el impuesto.

El artículo 2 del DR dice que la norma aplica: En el caso de dividendos o utilidades: para aquellos puestos a disposición de sus beneficiarios, a partir del 23 de septiembre de 2013, inclusive.

Bajo esta literalidad, aquellos dividendos aprobados mediante asamblea el 22 de septiembre de 2013 cuya puesta a disposición se efectuará el 24 de septiembre de 2013, estarían alcanzados por el impuesto.

Aplican aquí similares comentarios a los mencionados para la enajenación de valores¹⁴.

7. Rescate de acciones

Dado que el tema sujeto a análisis es el tratamiento en el Impuesto a las ganancias a la venta de acciones y otros valores no se puede dejar de mencionar lo que ocurre cuando se rescatan acciones.

El nuevo artículo Nro. 149 introducido por el Decreto Reglamentario 2334/2013 establece que, en el caso de rescate total o parcial de acciones, se considerara dividendo de distribución a la diferencia entre el importe del rescate y el costo computable de las acciones. En el caso de acciones liberadas, establece que el costo computable se considerará igual a CERO (0) y que el importe total del rescate constituye un dividendo sometido a imposición.

El costo computable de cada acción se obtendrá considerando como numerador el importe atribuido al rubro patrimonio neto en el balance comercial del último ejercicio cerrado por la entidad emisora, inmediato anterior al del rescate, deducidas las utilidades líquidas y realizadas que lo integren y las reservas que tengan origen en utilidades que cumplan la misma condición, y como denominador el valor nominal de las acciones en circulación.

Cuando las acciones que se rescatan hubieran sido adquiridas a otros

¹⁴ Carolina Moreno. Gerente de Corporate Compliance de KPMG. Argentina Novedades Fiscales. Ámbito Financiero. 25 de Febrero de 2014. Disponible en: Molina Sandoval, Carlos A. "Régimen Societario", parte general tomo II, Editorial Lexis Nexis, Buenos Aires, agosto de 2004 Pág. 947, 950

accionistas, se entenderá que el rescate implica una enajenación de esas acciones. Para determinar el resultado de esa operación se considerará como precio de venta el costo computable que corresponda de acuerdo con lo dispuesto en el párrafo precedente y como costo de adquisición el que se obtenga mediante la aplicación del artículo 61 de la ley.

Sobre este tema se hará un análisis más detallado al tratar la distribución de dividendos.

3.2.3. Impacto de la reforma del impuesto a las ganancias en la distribución de dividendos-aspecto temporal de la reforma.

Introducción

El estado de socio, como tal, confiere una serie de derechos inherentes a su calidad, entre otros, se encuentra el derecho a percibir beneficios, cuyo fundamento legal societario se encuentra en los arts. 68, 69,70,189 etc., pero por sobre todo en el concepto de sociedad plasmado en el Art. 1º LSC, que señala que “habrá sociedad comercial, cuando dos o más personas, en forma organizada, conforme a uno de los tipos previstos en esta ley, se obliguen a realizar aportes... participando de los beneficios y soportando las pérdidas...”

El derecho al dividendo es esencial y constituye uno de los ejes del derecho societario, no obstante, ello, la distribución de las utilidades no puede ser ilimitada, los límites se encuentran expresados por el principio de la intangibilidad del capital social, que está ligado a la función de garantía que tiene para los acreedores sociales.

En materia de Sociedad Anónima, el Art. 224 LSC, señala que la distribución de dividendos el pago de interés a los accionistas, son lícitos sólo si resultan de las ganancias realizadas y líquidas correspondientes a un balance de ejercicio regularmente confeccionado y aprobado¹⁵

El vocablo realizadas se refiere al resultado positivo que arroja la ponderación de un Balance, Estado de Resultado y Estado de evolución del P. Neto luego de deducido las pérdidas de ejercicios anteriores, cuando la ley hace referencia a líquidas está exigiendo que además de gozar del atributo de ser realizadas (Ganancia Neta), debe resultar del juego de lo que se denomina capital de trabajo (o sea la diferencia entre activo corriente y pasivo corriente), para así llegar a un análisis no sólo económico de la empresa sino también financiero, lo que permite demostrar recursos disponibles, sin que sea necesario un ingreso inmediato y efectivo de dinero.

Se deberá tener en cuenta además que los resultados del período surgen de detraer a los ingresos los gastos (art. 64 LSC.), y que las ganancias no podrán distribuirse

¹⁵ Molina Sandoval, Carlos A. “Régimen Societario”, parte general tomo II, Editorial Lexis Nexis, Buenos Aires, agosto de 2004 Pág.947,950.

hasta que no cubran las pérdidas anteriores.

Luego de ello, y sólo superadas dichas previsiones, podrán distribuirse las utilidades entre los socios.

1. La imposición sobre la distribución utilidades de las empresas

Breve Reseña

Uno de los temas más analizados por la doctrina es el tratamiento que se le da a las rentas empresarias cuando éstas son distribuidas y percibidas por sus accionistas / socios. Es conocido los diversos tratamientos que le dan las distintas legislaciones tributarias, lo fundamental es poder compatibilizar el efecto impositivo entre la sociedad y el accionista.

La legislación Argentina dispone la no deducibilidad del dividendo de la base imponible, con lo cual se encuentran sometidos a la tasa de tributación de las rentas de las sociedades.

Luego al incorporarse los dividendos a la base imponible de la persona física o jurídica titular de las acciones, se produce el fenómeno de la doble imposición económica, por cuanto se grava dos veces los beneficios obtenidos primero en cabeza de la sociedad y luego en cabeza del accionista.

Dado que la doble imposición no es inconstitucional, pero si es un efecto no deseado, la legislación Argentina en el Art. 45 prevé su inclusión como ganancia de 2º categoría cuando el sujeto perceptor no esté incluido en el Art. 49. Pero su vez el Art. 46 de la misma ley establece que los dividendos no serán incorporados por sus beneficiarios en la determinación de la ganancia neta, es decir el artículo en cuestión los considera no computables¹⁶.

Sin embargo no resulta aplicable esto último mencionado a los dividendos distribuidos por sociedades por acciones radicadas en el exterior, pues los dividendos en cabeza del perceptor siempre son computables.

Para los sujetos del Art.49 la ley en su Art.64 prevé el mismo tratamiento de no computables a los dividendos percibidos¹⁷.

En otras palabras, se dispone en forma general que los dividendos originados en ganancias de sociedades del artículo 69, que hayan tributado el impuesto en cabeza de aquellas, no se incorporen en la determinación de la ganancia neta (artículo 46) y tengan para los accionistas el carácter de “no computables” (artículo 64).

El significado literal (de no computable) coincide con la función dentro del

¹⁶Antes de la reforma establecida por la Ley 26.893

¹⁷RUIVAL, Rubén “ La retención sobre dividendos distribuidos que no se corresponden con ganancias gravadas”, Reforma Tributaria del 99, Editorial Errepar, Buenos Aires, 1999, Cap. V

impuesto: los dividendos aludidos no se deben computar, considerar, contar, pero ello no significa que sean ajenos (que no formen parte) de la materia imponible y esto es así porque la materia fue grabada en cabeza del otro sujeto.

La ley 25063 (BO.30/12/98) modificatoria de la ley del impuesto a las ganancias, entre otros tributos, incorpora un Artículo que dispone una retención del 35 %, con carácter de pago único y definitivo, sobre distribuciones, tanto de dividendos como de utilidades que superen a las ganancias determinadas en base a las normas generales de dicha ley, incorpora el denominado Impuesto de Igualación.

Se fundamentó los alcances de dicha propuesta normativa justificándola sobre la base del argumento de que ésta, como otras de las modificaciones incorporadas al proyecto, constituye un impuesto sustitutivo del que hubiera resultado de la simple derogación de exenciones o tratamiento preferenciales que afectan la base de determinación del impuesto sobre la renta.

La ley 26893 (BO.13/09/2013) crea un nuevo hecho imponible, establece un tratamiento especial para los dividendos o utilidades en efectivo o en especie (excepto acciones o cuotas partes), que distribuyan a los beneficiarios personas físicas del país o sucesiones indivisas radicadas en el mismos y para cualquier sujeto del exterior, las siguientes sociedades constituidas en el país y / o sujetos:

Sociedades anónimas, de responsabilidad limitada, en comandita por acciones, comandita simple, asociaciones civiles, fundaciones, fideicomisos (excepto que el fiduciante posea la calidad de beneficiario), fondos comunes de inversión (excepto los comprendidos en el primer párrafo del art.1 de la L. 24083), Establecimientos permanentes.

A partir de esta modificación, los dividendos y/o resultados que se distribuyan pasan a ser computables a los fines del impuesto y gravados a la alícuota del 10 % en carácter de pago único y definitivo.

Con lo cual para algunos autoresix no resultaría de aplicación el art. 46 de la ley en el entendimiento que las disposiciones de la ley 26893 los dividendos resultan computables a una alícuota del 10 % y como no se encuentra restringido el Art. 64 de la ley, se entiende que la imposición procede para los beneficiarios personas físicas del país o sucesiones indivisas radicadas en el país y para cualquier sujeto del exterior.

a) Elemento objetivo y subjetivo

La reforma se materializa en la creación de una nueva imposición sobre las utilidades que en dinero o en especie distribuyan las sociedades

comprendidas en el art.69 inc.a) a los beneficiarios, personas físicas del país y Suc. Indivisas radicadas en el mismo, como a cualquier sujeto del exterior.

Esto no se aplicará cuando dichas distribuciones sean en acciones o cuotas partes.

Las alcanzadas por el impuesto lo serán a la tasa 10 % en carácter de pago único y definitivo, creando así un impuesto cedular.

Mientras que los dividendos pagados por empresas extranjeras a beneficiarios del país, que como es sabido integran la segunda o tercera categoría, según sea el sujeto preceptor de los mismos, integran la base imponible con las demás ganancias¹⁸.

b) Dividendos de sociedades del exterior.

Como se expresara anteriormente, a diferencia del impuesto a los dividendos pagados por empresas del país que es un impuesto de carácter cedular, los dividendos pagados por empresas extranjeras, al integrar base imponible con las demás ganancias tiene la característica de ser un impuesto global.

El art. 140^o a) dispone gravar los a los dividendos distribuidos por sociedades del exterior y el art. 141 dispone la gravabilidad cuales quiera sea los fondos empresarios con que se paguen, o sea que dispone la inclusión de los dividendos en la base imponible incluidos los pagos en especie cualesquiera sean los fondos con que se paguen, excepto dividendos en acciones provenientes de Revalúos contables o ajustes contables, ya que no representan distribución de resultados sino de patrimonio neto¹⁹.

c) Dividendos y Utilidades por participaciones indirectas

Sin embargo el dividendo distribuido (del art. 90) resulta no computable -según art. sin numero incorporado a continuación XIII incorporado a su vez a continuación del 165 de LIG- en la medida que dichos dividendos sean percibidos por residentes en el país que sean titulares de acciones emitidas por sociedades radicadas en el exterior que participen —en forma directa o a través de otra sociedad radicada en el exterior— en una sociedad constituida en la REPUBLICA ARGENTINA , en la medida en que los mismos estén integrados por ganancias distribuidas por la sociedad Argentina que tributaron el impuesto de acuerdo con lo establecido

¹⁸Fernández, Luis Omar , “Modificaciones al tratamiento de los dividendos” , práctica profesional, Checkpoint, Thomson, Reuters, N^o 211, abril 2014

¹⁹Fernández, Luis Omar , “Modificaciones al tratamiento de los dividendos” , práctica profesional, Checkpoint, Thomson, Reuters, N^o 211, abril 2014

en el Artículo 69 y/o en el Artículo sin número incorporado a continuación del mismo, según corresponda.

A tales efectos, el accionista residente en el país deberá acreditar, en la forma, plazo y condiciones que al respecto establezca la **ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS (AFIP)**, en que medida los dividendos percibidos se hallan integrados por las ganancias a que se refiere el párrafo anterior.

El tratamiento previsto en este artículo sólo será de aplicación cuando la sociedad emisora del exterior no se encuentre radicada en una jurisdicción categorizada como de baja o nula tributación.

d) Distribución por parte de sociedades con participación estatal

Las modificaciones introducidas por la LEY 26.893 trajo algunas dudas sobre la gravabilidad de la retribución que gozan las acciones en poder del estado sin embargo el decreto reglamentario aclaró que procede la imposición siempre que no se trate de sociedades de economía mixta., pero si alcanzan aquellas en las que el Estado posea participación como consecuencia de acciones que habían sido adquiridas por las administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones (AFJP).

ARTICULO... - Se encuentran comprendidos en el último párrafo del Artículo 90 de la ley, los dividendos o utilidades que distribuyan las sociedades referidas en los apartados 1. y 2. del inciso a) del Artículo 69 del mismo cuerpo legal, en las que el ESTADO NACIONAL posea una participación (por ejemplo, a través del Fondo de Garantía de Sustentabilidad del Sistema Integrado Previsional Argentino), siempre que no se encuentren tipificadas como Sociedades de Economía Mixta en los términos del Decreto-Ley Nº 15.349 del 28 de mayo de 1946, ratificado por la Ley Nº 12.962

2. Momento del pago. Elemento temporal

Como ya se expresara, los dividendos constituyen rentas incluidas en la segunda categoría que por regla general de imputación debería seguir el sistema de percibido, sin embargo este tipo de rentas sigue un criterio especial que es el de “la puesta a disposición”, conforme lo normado por art. 18LIG inc.a) último párrafo.

Con lo cual a efectos de precisar el momento en que se debe aplicar este impuesto, se sustituye el segundo artículo incorporado a continuación del Art. 102 del reglamento, estableciendo que deberá entenderse como momento del pago de los dividendos o distribución de utilidades, a aquél en que dichos conceptos sean pagados, puestos a disposición o cuando estando disponibles

se han acreditado en cuenta del titular ó con la autorización expresa ó tácita del mismo, se han reinvertido, acumulado, capitalizado, puesto en reserva o en un fondo de amortización o de seguro, cualquiera sea su denominación, o dispuesto de ello en otra forma.

Recordemos que este artículo ya existía cuando se creó el impuesto de igualación sólo que en esta oportunidad se amplía el momento de considerar el pago de los dividendos a los supuestos contemplados en el último párrafo del 90 LIG.

Como podrá observarse la puesta a disposición genera la obligación de retener el gravamen, advirtiendo que la simple acreditación en cuenta del titular no se considera percepción en la medida que no existan fondos suficientes según criterio de nuestro más alto tribunal.

a) Imposibilidad de retener

En esos casos la ingresa la entidad pagadora, sin perjuicio de su derecho de reintegro por parte del beneficiario del dividendo

b) Pago en especie

Para el caso que los dividendos o utilidades sean pagados en especie como lo prevé el último párrafo del art.90 de la LIG. se deberá valorar los bienes que se distribuya acorde lo estipulado por el segundo Art. agregado a continuación del 149 quien dispone que dicha valuación se hará según los precios vigentes en plaza para esos bienes a la fecha de distribución respectiva.

**VALOR CORRIENTE EN PLAZA X 10% = IMPTO.
CARÁCTER DE PAGO UNICO Y DEFINITIVO.**

Como la forma de materializarse el pago del impuesto es a través de una retención con carácter de pago único y definitivo, esto requiere de que existan fondos en poder del agente de retención para concretar dicha retención. Con lo cual en el caso de que la distribución se haga en especie, se espera que sea reglamentada por el Fisco mediante Resolución General la forma de hacer efectivo el pago del impuesto.

Por otra parte la AFIP, a través del sistema de control de retenciones (sicare) en su versión release 13, de fecha 21/01/2014, ha incorporado para el impuesto a las ganancias cod. 217 el régimen 858 correspondiente a distribución de dividendos o utilidades en dinero o especie-Ley 26893²⁰.

²⁰Gutiérrez, Carlos J.; "Decreto 2334/13. Reforma en el decreto reglamentario del Impuesto a las ganancias. Su Análisis." Suplemento especial de doctrina tributaria. Ed. ERREPAR; Buenos Aires; abril 2014

Al gravarse el dividendo en cabeza del beneficiario se produce un incremento en la imposición de éste, dado que la sociedad debió tributar el 35 % sobre las utilidades no permitiéndose su cómputo como pago a cuenta, de tal manera que se produce la doble imposición por el impuesto en cabeza de la sociedad y por el impuesto al dividendo en cabeza del perceptor, impactando de esta manera en cabeza del beneficiario con el 41.5 % (35 % impto societario y 6.5 % por el impto. al dividendo) el 6.5 surge de aplicar el 10 % al 65 restante luego de aplicar el impuesto societario.

3. Base imponible-cálculo-deducción del impuesto de igualación

El decreto 2334/14 ha dispuesto que este impuesto de carácter único y definitivo del 10 % se aplicará sobre la suma resultante de restarle a los dividendos o utilidades, en dinero o en especie-excepto acciones liberadas o cuotas partes-el importe de la retención que se practique por aplicación del denominado “impuesto de igualación” previsto en el art. incorporado a continuación del 69 LIG. En otras palabras:

DIVIDENDOS A DISTRIBUIR – RETENCIÓN (IMPTO. IGUALACIÓN) = BASE IMPONIBLE (BI) X 10 % = IMPUESTO CON CARÁCTER ÚNICO Y DEFINITIVO.

Todo lo hasta aquí expresado es válido tanto para los perceptores del país y del exterior cuando la sociedad pagadora es residente en el país. Sin embargo al ser el beneficiario residente del exterior se aclaró mediante art. incorporado a continuación del 149 que no sería de aplicación el Art. 93 de la ley, de este modo el cálculo del impuesto será siempre el que surge de aplicar a la base imponible el 10 %.

4. Tratamiento del Rescate de acciones

Retomamos el tema que fuera presentado al tratar el tratamiento impositivo derivado de la venta de acciones y otros valores.

La ley de Sociedades establece la competencia de la Asamblea Extraordinaria para rescatar, reembolsar y amortizar las acciones.

El rescate de acciones, que es el tema que nos ocupa, consiste en el pago del valor de las acciones para retirarlas definitivamente de la circulación, con reducción o no del capital, respetándose la igualdad del derecho de los accionistas.

La reducción o no del capital dependerá si la sociedad decide mantener el capital y si se mantiene el capital deberá atribuirse a las acciones restantes un nuevo valor. La Jurisprudencia ha establecido que el Estado carece de facultades para modificar por decreto las condiciones de rescate estipuladas al

suscribirse las acciones. El recesso ocasiona la extinción de la calidad de accionista y dan lugar al reembolso²¹.

Ahora bien, de que manera impacta el rescate de acciones en el impuesto a las ganancias?

Es a través del quinto art. agregado a continuación del art. 149 del reglamento donde se contempla la forma de determinar la base imponible para el caso del rescate total o parcial de acciones.

En estos casos se considerarán dividendos de distribución a la diferencia entre el importe del rescate y el costo computable de las acciones. En el caso de acciones liberadas, se considera que su costo computable es igual a cero y que el importe total del rescate constituye un dividendo sujeto a imposición.²²

Cuando se trate de las demás acciones el costo computable se calculará del siguiente modo: La Persona física deberá disponer del último balance comercial cerrado anterior a la fecha del rescate y se calculará como sigue:

P. NETO - UTILIDADES LÍQUIDAS Y REALIZADAS - RESERVAS PROV. DE UTILIDAD ACCIONES EN CIRCULACIÓN

En el caso que las acciones rescatadas sean liberadas, la forma de cálculo del dividendo de rescate según manda el Art. 61LIG para los accionistas originarios, es decir los que constituyeron la sociedad, es considerar el costo igual a cero, como ya se expresó anteriormente porque se entiende que las mismas fueron exentas o no computables. Con lo cual aumentará el dividendo de rescate.

IMPORTE DEL RESCATE –COSTO COMPUTABLE = DIVIDENDO IMPONIBLE.

Cuando las acciones que se rescatan hubieran sido adquiridos a otros accionistas, el reglamento establece que se entenderá que el rescate implica una enajenación de esas acciones y por lo tanto sujeta a la tasa del 15 % y entonces debe discriminarse el valor de ambos resultados: la enajenación y el rescate propiamente dicho.

En estos casos, para determinar el resultado de la enajenación, se considerará como precio de venta, el costo computable calculado como se expresó anteriormente o sea (precio neto –utilidades líquidas y realizadas y menos reservas provenientes de utilidad divididas acciones en circulación) y como costo el valor de ingreso al patrimonio, si se trata de acciones liberadas anteriores a

²¹Gagliardo, Mariano; tomo la ley N^o. 1988, Pág. 425, la SAE e I.

²²Paola e. Dreiling y Félix Rolando, Imposición sobre la enajenación de valores, dividendos y utilidades, revista impuestos, Editorial thomson reuters Checkpoint, marzo 2014

11/10/85 el costo será valor nominal actualizado, si es posterior a esa fecha será cero, además se considerará que los bienes enajenados corresponde a las adquisiciones más antiguas de la misma especie.

Para mayor ilustración se mostrará los ejemplos exteriorizados por Luis O. Fernández en DTE N° 410 de mayo 2014²³

En resumen quedaría:

Planteo
PATRIMONIO NETO

Capital	\$ 100.000
Reservas	\$ 20.000
Utilidades retenidas	\$ 95.000
Patrimonio neto	\$ 215.000
Cantidad de acciones 10.000, valor nominal	\$ 10 cada una
Precio del rescate	\$ 14,50 por acción

a) Alternativa accionistas originarios

Resultado del rescate

Costo computable = $(215.000 - 20.000 - 95.000) / 10.000 = 100.000 / 10.000 =$
\$10 por acción

Precio de rescate = 14,50 por acción

Utilidad = $14,50 - 10 = 4,50$

Impuesto al dividendo = 10 % sobre 4,50.

b) Alternativa accionistas no originarios

Valor de incorporación de las acciones al patrimonio = \$8,50 c/u.

Precio de Vta. es igual al costo computable o sea \$10 por acción

Resultado $10 - 8,5 =$ \$1,50 por acción, que recibe el tratamiento de resultado de venta de acciones

Impuesto = 15 % sobre 1,50

Y el dividendo de rescate es igual al expresado mas arriba, o sea 4,50 por acción.

²³Fernández, Luis O."Resultados de la enajenación de acciones, Títulos, Bonos y Participaciones" Doctrina Tributaria N° 214, Ed. ERREPAR, mayo/2014.

Variantes

Si el valor de incorporación al patrimonio hubiera sido \$12, el resultado de la enajenación hubiera sido quebranto (10-12) y el dividendo de rescate 4,50 no admitiéndose compensación alguna.

Si se rescatan acciones liberadas, el costo computable será cero y el dividendo igual al valor de rescate \$14,50.

5. Régimen de ingreso

El decreto reglamentario faculta a la AFIP a dictar las normas reglamentarias para hacer efectivo el ingreso del impuesto aún pendiente del dictado de dicha norma (junio 2014).

Se espera que se dicte un régimen de retención aplicable al momento de efectuar los pagos de los dividendos/ utilidades para hacer efectiva la recaudación, aún cuando ya adecuó el denominado “SICORE” como se comentara más arriba.

Si bien se habla de un régimen de retención en carácter de pago único y definitivo, el mismo debe estar exteriorizado en la DDJJ del sujeto resultando neutro su cuantía.

6. Vigencia

Se dispone la vigencia de la ley modificatoria (Ley 26.893) a partir de su publicación en el Boletín Oficial y aplicable a hechos imponible que se perfeccionen a partir de la citada vigencia.

A través del decreto se establece que la imposición de carácter único y definitivo del 10 % se aplicará para la distribución de dividendos y utilidades que se pongan a disposición a partir del 23/09/2013.

Es decir la fecha en que la asamblea aprueba la distribución y no cuando efectivamente se distribuye, en algunos casos ambas fechas son coincidentes.

3.2.4. Síntesis de las principales modificaciones

Compraventa de acciones, cuotas y participaciones sociales, títulos, bonos y demás valores²⁴:

- **Determinación de la ganancia bruta:** Se aplica lo establecido en el artículo 61 de la ley del impuesto, según el cual, para determinar la ganancia bruta por

²⁴Cerchiara, Claudia M. Anexo reglamentación de la reforma de ganancias: “Venta de acciones, cuotas y participaciones sociales. Dividendos y utilidades” anexo de actualización 14/2/2014.

Se consulto además: Ley 26.893 y Decreto 2234/13

la venta de este tipo de bienes, se deduce del precio de transferencia, el costo de su adquisición actualizado. Tratándose de acciones liberadas, se toma como costo de adquisición el valor nominal actualizado. A tales fines se considera, sin admitir prueba en contrario, que los bienes enajenados corresponden a las adquisiciones más antiguas de su misma especie y calidad.

Cuando se transfieran acciones recibidas a partir del 11/10/1985 como dividendos exentos o no computables, no se computa costo alguno.

- **Compensación de los resultados dentro de la misma categoría:** Las ganancias provenientes de la enajenación de acciones, cuotas y participaciones sociales –incluidas cuotas partes de fondos comunes de inversión–, títulos, bonos y demás valores, no se compensan con los demás resultados netos obtenidos dentro de la misma categoría en el mismo período fiscal, ya que no tributan a la escala progresiva del artículo 90 de la ley, sino a la alícuota del 15 %, según el citado artículo.
- **Cómputo de las deducciones generales:** Las deducciones generales (comprendidas en los artículos 81 y 22 de la ley del impuesto, y en la ley 26063), se computan, en primer término, contra las rentas obtenidas por la enajenación de acciones, cuotas y participaciones sociales –incluidas cuotas partes de fondos comunes de inversión–, títulos, bonos y demás valores. En el supuesto de existir un remanente de dichas deducciones, se computará contra las restantes ganancias de las categorías, segunda, primera, tercera y cuarta, sucesivamente.
- **Quebrantos específicos:** Los quebrantos que se originen en la enajenación de acciones, cuotas y participaciones sociales –incluidas cuotas partes de fondos comunes de inversión–, títulos, bonos y demás valores, sólo podrán ser absorbidos por ganancias netas resultantes de operaciones de la misma naturaleza (en el mismo período fiscal o en los 5 ejercicios inmediatos siguientes a aquel en el que se experimentó el quebranto).
- **Concepto de “demás valores”:** Se aclara que se entienden, por “demás valores”, exclusivamente, aquellos valores negociables emitidos o agrupados en serie susceptibles de ser comercializados en bolsas o mercados.
- **Exención. Requisito:** Respecto de la exención aplicable a las personas físicas residentes, se establece que quedan comprendidos en la misma los resultados provenientes de la enajenación de acciones, cuotas o participaciones sociales –incluidas cuotas partes de fondos comunes de inversión–, títulos, bonos y demás valores, que se realicen a través de bolsas o mercados de valores *autorizados por la Comisión Nacional de Valores*.
- **Exención. Exclusión:** Se excluye de la exención citada precedentemente a

los resultados por las citadas operaciones que sean atribuibles a empresas o explotaciones unipersonales [comprendidas en el inc. b), c) y en el último párrafo del artículo 49 de la ley del impuesto].

- **Vigencia de las modificaciones:** Se establece que, para el caso de enajenación de acciones, cuotas o participaciones sociales, títulos, bonos y demás valores, las disposiciones de la ley 26893 son de aplicación para las transacciones *cuyo pago se efectúe a partir del 23/9/2013, inclusive*.

Dividendos y utilidades de sociedades de capital del país:

- **Forma de ingreso** del 10 % con carácter de pago único y definitivo: Se trata de una retención que se efectúa, en caso de corresponder, junto con la retención del impuesto de igualación (artículo 69.1 de la ley del impuesto).
- **Forma de cálculo** del 10 % de retención: Para la aplicación de la alícuota citada se restará del monto de la distribución de los dividendos o utilidades, en dinero o en especie, excepto en acciones liberadas o cuotas partes, la retención correspondiente al impuesto de igualación.
- **Dividendos en especie:** La retención se calcula sobre el valor corriente en plaza de los bienes distribuidos a la fecha de la puesta a disposición.
- **Imposibilidad de retener:** En esos casos la ingresa la entidad pagadora, sin perjuicio de su derecho de reintegro por parte del beneficiario del dividendo.
- **Oportunidad de la retención:** Se entiende como momento de pago de los dividendos o distribución de utilidades, aquel en que dichos conceptos sean pagados, puestos a disposición o cuando estando disponibles, se han acreditado en la cuenta del titular, o con la autorización o conformidad expresa o tácita del mismo, se han reinvertido, acumulado, capitalizado, puesto en reserva o en un fondo de amortización o de seguro, cualquiera sea su denominación, o dispuesto de ellos en otra forma.
- **Rescate de acciones:** Se considera dividendo de distribución a la diferencia entre el importe del rescate y el costo computable de las acciones. Cuando se trate de acciones liberadas, el importe total del rescate constituye un dividendo sujeto a imposición (ya que en este caso el costo computable es igual a cero).

El costo computable de cada acción se obtiene considerando como numerador el importe del Rubro Patrimonio Neto –deducidas las utilidades líquidas y realizadas que lo integren y las reservas que tengan origen en ese tipo de utilidades–, que surja del balance comercial del último ejercicio cerrado por la entidad emisora anterior al rescate, y como denominador el valor nominal de las acciones en circulación.

Cuando las acciones rescatadas hubieran sido adquiridas a otros accionistas, se

entenderá que el rescate implica una enajenación de esas acciones. Al efecto, se considera como precio de venta el costo computable (calculado según se indica precedentemente) y como costo de adquisición el que se obtenga mediante lo establecido en el artículo 61 de la ley.

- **Vigencia de las modificaciones:** Se establece que, para el caso de dividendos o utilidades, las disposiciones de la ley 26893 son de aplicación para aquellos puestos a disposición de sus beneficiarios a partir del 23/9/2013, inclusive.

Este resumen también puede visualizarse a través de los siguientes cuadros:

Compraventa de acciones, cuotas y participaciones sociales, títulos, bonos y demás valores.

VENDEDOR	COMPRADOR	TRATAMIENTO	DETERMINACIÓN DE LA BASE	IMPUESTO	EXENCIÓN
Persona física del país	Cualquiera sea el sujeto *.	Rentas de la 2º cat. imputación. percibido	Precio de Transf. Menos costo comp. Menos ded. Grales. Menos ded. personales	15% sobre la Base Imponible. Se integra al resto del tributo.	Si los citados bienes se realizan a través de bolsas o mercados (CNV) .
Sujeto empresa del país excepto. Art. 69 LIG.	Cualquiera sea el sujeto.	Rentas de la 3º. Imput. dev. o dev exig. <i>(cuando las cuotas sean exig. más de un periodo)</i>	Ídem anterior.	Ídem anterior.	
Sujetos del art. 69 LIG.	Cualquiera sea el sujeto	3º categoría	Precio de Transf. menos costo comp.	35%	
Sujetos exterior	Sujeto del país	Rentas sujetas al in.h). art.93	35% sobre el 90 del precio de venta	Tasa efectiva 13,5%	
Sujeto del exterior	Sujeto del exterior (Impto. cargo del comprador)	Ídem anterior.	Ídem anterior.	Ídem anterior.	

* Sujeto del país que vende a otro sujeto del país acciones del soc. del exterior que no cotiza.

Distribución de dividendos/utilidades

DISTRIBUIDOR	BENEFICIARIO	TRATAMIENTO	BASE IMPONIBLE	IMPUESTO
sujetos del art.69 (<i>excepto Soc. estado</i>)	Residentes del país. - P.F, Suc. Indivisas y sujetos del exterior	Rentas de la 2ª categoría	Dividendos/utilidad es en dinero o especie (excepto en acciones o cuotas partes)	10% en carácter de pago único y def.
sujetos del art.69 (excepto Soc. estado)	Residentes del país- Sujetos empresa	Aplica art. 64 LIG.	No computable	
Sujetos del exterior	Residentes del país	Sin modif..	Dividendos/utilidades	35%
Soc. del exterior (que participan en Soc. del país)	Sujetos del país	Siempre que se haya tributado (el 10%)	No computable	

Consulta:

Una Persona Física Residente Argentina desea vender acciones que posee de una Sociedad Anónima del Exterior (que no cotiza en bolsa). Considerando que las adquirió hace unos años en U\$S 100.000 a una cotización de \$3 por dólar; se desea saber si para determinar el costo computable a los U\$S100.000 se los multiplica por la cotización de hoy de \$8. Si bien siempre se tributó Impuesto sobre los Bienes Personales por su Valor Patrimonial Proporcional (VPP) en Dólares por la cotización vigente a cada fin de año; ahora, esta pregunta se refiere a que costo computar, para restar al valor de venta de las acciones, y determinar el resultado que será la base para el cálculo del 15 % del Impuesto a las Ganancias. ¿La duda del ejemplo es tomar un costo de \$ 300.000 u \$ 800.000?

Respuesta ERREPAR del 04/04/14

A mi entender corresponde considerar los dólares al momento de la compra, ya que no está prevista la revaluación por tipo de cambio ni por VPP para este tipo de bienes (art. 61 de la Ley), más allá de que gran parte de este resultado se genera por una diferencia de cambio, y no por un resultado genuino por la venta de las acciones.

Respuesta AFIP DGI del 26/06/14:

Con relación a la consulta formulada, referida al tratamiento que debe otorgarse en el Impuesto a las Ganancias, a las ventas de acciones de sociedades del exterior que no coticen en bolsas o mercados de valores en Argentina, se señala lo siguiente.

Se destacan dos aspectos a responder:

1. Para determinar el costo computable de la venta de dichas acciones, deberá remitirse al procedimiento previsto por el Artículo 61 de la ley de la materia,

t.o. en 1997 y sus modificatorias. En el caso planteado deberá convertir a pesos el importe de la compra en dólares, con la cotización vigente a la fecha de la adquisición.

2. Además, se aclara que de acuerdo al criterio de “Renta Mundial”, los resultados de las operaciones de compraventa, cambio, permuta, etc. de acciones de sociedades del exterior efectuados por sujetos radicados en el país, generan ganancias de fuente extranjera y por lo tanto estarán sujetos a la escala establecida en el primer párrafo del Artículo 90 de la ley de la materia, t.o. en 1997 y sus modificatorias.

Cabe destacar que el Artículo 167 de la citada ley, dispone la aplicación de dicha escala para la determinación del impuesto sobre las rentas de fuente extranjera, obtenidas por personas físicas y sucesiones indivisas, y ni del texto de la Ley N° 26893 ni de su reglamentación, surge un tratamiento diferente que infiera y legitime la aplicación de la alícuota del 15 % prevista en el segundo párrafo del mencionado Artículo 90.

Tal temperamento ha sido recogido -en la versión nueva- por el aplicativo de la declaración jurada de Ganancias Personas Físicas-Bienes Personales vs.15.0.

3.2.5. Conclusiones

Luego del análisis efectuado nos quedan algunas dudas respecto si al producirse la reforma del Impuesto a las ganancias, la misma sólo se tuvo en cuenta un afán meramente recaudatorio en virtud por ejemplo de las disposiciones sobre cómo se deben imputar las deducciones personales cuando existan rentas provenientes de la venta de acciones y otros valores.

Lo arriba comentado aumenta la presión fiscal sobre las personas físicas y a la vez, dado que el orden de imputación lo establece un decreto reglamentario se estaría vulnerando el principio de legalidad.

3.2.6. Notas bibliográficas

3.3. Nuevo análisis de los principales aspectos tributarios de las uniones transitorias de empresa

Autor: Ricardo Nassif

3.3.1. Introducción

La reforma introducida por la ley 22.903 a la Ley de Sociedades ha incorporado a nuestro derecho comercial los Contratos de Colaboración Empresarias y las Uniones Transitorias de Empresas. En el derecho comparado encontramos un antecedente directo de las Uniones Transitorias de Empresas (UTEs) en los Joint Ventures del derecho societaria norteamericano.

Al decir de Nissen la inclusión de las Uniones Transitorias de Empresas como figuras contractuales no societarias en la ley de sociedades, respondió exclusivamente a la necesidad de sortear el obstáculo que a las sociedades por acciones ofrece el art. 30 de la ley 19.550 (LSC)¹⁰ para participar en otras sociedades que no sean por acciones, de manera tal, que al no revestir las UTEs le carácter de sociedades, por expreso imperativo legal (Art. 377, 2° párrafo); el artículo 30 de dicha ley no constituye óbice para que una sociedad por acciones pueda integrar una agrupación de esta naturaleza. La Cámara Nacional Comercial, Sala B a ratificado esta orientación en la sentencia del 29-9-94 causa “Brainin, K. y otros c/ Laboratorios Elea S.A.C.I.F.y A. s/ ordinario”²⁵

Estas figuras le dan un marco legal a la posibilidad de que 2 o más empresas puedan sumar sus capacidades económicas, tecnológicas, productivas, etc. a fin de encarar proyectos que muchas veces sería imposible realizarlos por separados; favoreciendo el abaratamiento de costos, aprovechando sinergias comunes entre empresas y distribuyendo mejor los riesgos implícitos a proyectos en donde una sola empresa pueda comprometer su futuro.

En los últimos tiempos, la figura de las Uniones Transitorias de Empresas ha sido utilizada frecuentemente, entre otras actividades, para la ejecución de diversas obras públicas, en la concesión de la explotación del transporte público de pasajeros y en la prestación de servicios médicos – asistenciales a obras sociales estatales.

Nos proponemos en el presente trabajo desarrollar en forma sintética los principales aspectos de su tratamiento en los distintos tributos.

3.3.2. Principales características

Las Uniones Transitorias de Empresas (UTEs) están legisladas por la ley de Sociedades comerciales (Art. 377 al 383 L. S.) Siendo sus características principales:

²⁵Ricardo Augusto Nissen : “Ley de Sociedades Comerciales” tomo 5 pg. 274 – Editorial Abaco

a. **SUJETOS:**

Las UTEs pueden estar integradas por sociedades constituidas en el país, por empresarios individuales domiciliados en el país; o por empresas extranjeras que cumplan con los requisitos del 3° párrafo del artículo 118:

- Acreditar las existencias con arreglo a las leyes de su país.
- Tener domicilio y estar inscrita en La República.
- Designar persona responsable en el país.

En este sentido manifiesta Nissen²⁶ que las **Asociaciones Civiles y Fundaciones** carecen de capacidad para integrar UTEs, pues la referencia a “sociedades” utilizada por el Art. 377 descarta toda aplicación analógica a otras entidades y no cabe interpretar esta norma en sentido enunciativo.

Sin embargo, las **Sociedades Civiles y Cooperativas** si pueden integrar UTEs pues el mencionado Art. 377 no se refiere exclusivamente a las sociedades comerciales. Esto con la condición de que las mismas estén regularmente constituidas. (Arts. 1184 inc. 3° Código Civil y 10 de la ley 22.337).

En cuanto a las **Sociedades Irregulares o De Hechos**, Nissen plantea, discrepando con Favier Dubois (H), que estas carecen de capacidad para integrar las UTEs, no solo porque lo prohíbe el Art. 378, inc. 4° L. S. C., sino también por cuanto ello importaría invocar ante terceros los derechos o defensas nacidas del contrato social, lo cual es cuestión prohibida por el Art. 23, párrafo 2° de la L. S. C.

b. **OBJETO:**

Tendrán como objeto el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto, dentro o fuera del territorio de la República. Podrán desarrollar o ejecutar las obras y servicios complementarios y accesorios al objeto principal.

Es importante destacar que el objeto debe ser único, pues el mismo debe limitarse a una obra, servicio o suministro concreto, lo que implica una íntima vinculación con otro contrato por el cual se adjudica la obra, la prestación de servicios o suministros.

c. **DURACIÓN**

En virtud de que el objeto es único, no puede ser abierto, el plazo de duración será igual al de la obra, servicio o suministro que constituya el objeto.

²⁶Obra Citada pg. 275

d. NATURALEZA JURÍDICA

No constituyen sociedades ni son sujetos de derecho Las UTEs no implica una fusión entre las sociedades que la integran, sino que cada una de ellas preserva su identidad diferenciada, las cuales pueden libremente continuar con su propia actividad, la que no sufre restricciones. Nuestro más alto Tribunal ha manifestado en reiteradas sentencias:

“La UTE no constituye sociedad ni es —en principio— sujeto de derecho. Se trata de un ‘contrato de unión transitoria’, mediante el que las sociedades o los empresarios individuales se reúnen, sólo por un limitado período de tiempo, para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro ‘concreto’ (cfr. art. 377, ley 19.550)” (cfr. C.1657, L.XLIV, “Cerro Vanguardia S.A. c. A.F.I.P. s/demanda de repetición”, sentencia del 8 de noviembre de 2011).”²⁷

e. REPRESENTACIÓN

El representante tendrá los poderes suficientes de todos y cada uno de los miembros para ejercer los derechos y contraer las obligaciones que hicieren al desarrollo o ejecución de la obra, servicio o suministro. Dicha designación no es revocable sin causa, salvo decisión unánime de las empresas participantes.

f. INSCRIPCIÓN

El contrato y la designación del representante deberán ser inscriptos en el Registro Público de Comercio.

RESPONSABILIDAD

Salvo disposición en contrario del contrato, no se presume la solidaridad de las empresas por los actos y operaciones que deban desarrollar o ejecutar, ni por las obligaciones contraídas frente a terceros (Art. 381).

3.3.3. Tratamiento en el impuesto al valor agregado

En nuestra legislación impositiva está establecido el principio de autonomía del derecho tributario, que le permite a las leyes específicas apartarse de las legislaciones de fondo. Así lo establece en el artículo 1° de la ley N° 11.683 de Procedimiento Fiscal:

“Art. 1: En la interpretación de las disposiciones de esta ley o de las leyes impositivas sujetas a su régimen, se atenderá al fin de las mismas y a su significación económica. Sólo cuando no sea posible fijar por la letra o por su espíritu, el sentido o alcance de las normas, conceptos o términos de las disposiciones antedichas, podrá recurrirse a las normas, conceptos y términos

²⁷C.S.J.N. “EPELCO SA - IECSA SA UTE 17-9-12 Considerando IV de la Procuradora General Laura Monti

del derecho privado”²⁸.

En este sentido, no obstante que, como señalamos, para la Ley de Sociedades las UTEs no son sujetos de derecho, para **la ley de IVA la UTEs SON SUJETO DEL IMPUESTO**.

Taxativamente lo establece el artículo 4 de la ley del IVA en su segundo párrafo:

“Art. 4 - Son sujetos pasivos del impuesto quienes:

*“Quedan incluidos en las disposiciones de este artículo quienes, **revistiendo la calidad de uniones transitorias de empresas**, agrupamientos de colaboración empresarial, consorcios, asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, agrupamientos no societarios o cualquier otro ente individual o colectivo, se encuentren comprendidos en alguna de las situaciones previstas en el párrafo anterior.”*

En consecuencia, las UTEs deben inscribirse en la AFIP y obtener la CUIT. Generando debito fiscal por las operaciones gravadas en el IVA que realicen y computándose el crédito fiscal que le fuera facturado de acuerdo a lo establecido por el artículo 12 y concordantes de la ley.

LAS OPERACIONES DE LOS MIEMBROS DE LAS UTEs CON LA MISMA La doctrina ha discutido largamente si debe considerarse gravadas las prestaciones “intra ute” es decir las que los componentes de la UTEs le efectúen a ésta.

Esta discusión fue zanjada por el Poder Ejecutivo que mediante el Decreto 1.008 del 14-8-2001 incorporó un artículo, a continuación del 15 del Decreto Reglamentario de la ley, estableciendo que se consideran prestaciones gravadas en el IVA las que efectúen los miembros de la UTEs a la misma.

En consecuencia, se genera la obligación de facturar y tributar el impuesto correspondiente, de los componentes de las UTEs, por las prestaciones que le efectúen a esta.

“Art. 15.1 - Se consideran prestaciones gravadas las que efectúen los miembros de los sujetos indicados en el segundo párrafo del artículo 4º de la ley, en cumplimiento de las obligaciones asumidas en los respectivos contratos, y que originen cargos a los mencionados sujetos o a sus miembros, sin perjuicio del tratamiento tributario que corresponda a las ventas, importaciones, locaciones o prestaciones realizadas por dichos sujetos o miembros.”

Por su parte la Corte Suprema de Justicia de la Nación ha establecido la imposibilidad de que cada uno de los componentes de las UTEs facture a su nombre las prestaciones que efectúa la UTE en función de un contrato.

²⁸El destacado nos pertenece

En Efecto, en la Causa IBM Argentina SA c/ D. G. I. Sentencia del 4-3-2003, en la que el contribuyente planteaba que el hecho imponible no se verificó en cabeza la UTE constituida por Banelco e IBM, si no en cada uno de los integrantes de la misma. Al respecto dijo la Corte en el considerando 7:

“7º) Que el argumento de que el hecho imponible se verificó individualmente en cabeza de cada una de esas sociedades y no en el agrupamiento empresario es inatendible.

En efecto, está admitido en autos por la misma actora que la DGI exigió, como condición para la adjudicación del contrato, que ella y Banelco SA se integrasen .^{en} un consorcio de derecho, plasmado en una unión transitoria de empresas con responsabilidad solidaria de sus integrantes”(conf., entre otras, fs. 442 vta.), a lo que tales sociedades se avinieron.

Constituida entonces la unión transitoria de empresas con la específica finalidad de cumplir el objeto de ese contrato, resulta evidente que las prestaciones realizadas en el marco de dicha contratación son atribuibles impositivamente a ese agrupamiento.

No pueden las empresas proceder como si aquél no existiera, atribuyéndose cada una la realización de los hechos gravados, y computando a las retenciones efectuadas a la UTE como propias -en una determinada proporción- cuando ellas mismas constituyeron ese agrupamiento para poder obtener la contratación.”²⁹

IMPOSIBILIDAD DE COMPENSAR SALDOS DE LIBRE DISPONIBILIDAD DE LA UTE CON OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE SUS COMPONENTES

En reiteradas oportunidades la AFIP negó la posibilidad de compensar saldos a favor de libre disponibilidad de la UTEs con obligaciones de sus componentes ni transferir los créditos fiscales de una a otra.

Así lo manifestó, entre otros dictámenes:

“Atento a que en el I.V.A. no se encuentran vigentes regímenes que autoricen las transferencias de créditos tributarios -excepto las disposiciones referidas a la cesión de créditos fiscales por exportación contenidas en la Resolución General N° 616-, no es viable que la UTE consultante transfiera sus saldos a favor en el gravamen a las empresas que la componen.”³⁰

²⁹C.S.J.N . : IBM ARGENTINA vs. DGI 4-3-2003 – El subrayado nos pertenece

³⁰Transferencia de saldos a favor. Su improcedencia. S... SA - UTE. Consulta vinculante. SICOEXN° Act. N° .../99 (DI ATEC).

*“Las uniones transitorias de empresas -en el impuesto al valor agregado- son sujetos independientes de las empresas que las conforman y puesto que la viabilidad de la compensación está sujeta a que los saldos acreedores y deudores correspondan a un mismo contribuyente por una parte y al Fisco por la otra, en base al principio general que rige en la materia, **no se verifican las condiciones para que resulte pertinente una compensación, por cuanto debe existir identidad de sujetos para que resulte procedente la misma**”³¹*

No obstante, la Corte Suprema de Justicia consideró procedente el traslado del saldo a favor técnico de la UTE a sus componentes sentenciando que la limitada personalidad tributaria desaparece con la disolución de la UTE, momento a partir del cual es forzoso colegir que los créditos fiscales de IVA asignados durante el lapso de su acotada vigencia deberán seguir idéntica suerte que el resto de sus resultados, de sus ingresos y de sus gastos (cfr. art. 378, inc. 8º, ley 19.550). Esto conduce a admitir que el saldo a favor del primer párrafo del art. 24 de la ley del tributo deberá pasar definitivamente hacia sus componentes, en lo que constituye una consecuencia propia de la naturaleza transitoria de la unión (art. 377), limitada a la duración de la obra que constituye su objeto (art. 378, inc. 2º).³²

3.3.4. Tratamiento en el impuesto a las ganancias

Las UTEs no son sujetos del impuesto a las ganancias, recayendo dicho impuesto en cada uno de los compones de la misma.

En efecto, las Uniones Transitorias de Empresas no están comprendidas dentro de los sujetos del impuesto definidos en el artículo 69 de la ley ³³, en consecuencia, quedan comprendidos dentro del inciso b) del artículo 49 que establece que son ganancias de la tercera categoría:

“b) todas las que deriven de cualquier otra clase de sociedades constituidas en el

³¹CONSULTA- ARTICULO 12 DEL DECRETO N° 1.397/79-. ”Y.Y., B.B., C.C.”TIERRA DEL FUEGO (UTE)- SOLICITUD DE ”Y.Y.”S.A.

³²C.S.J.N. – CERRO VANGUARDIA S.A. 8-11-2011 – Considerando IV del Dictamen de la Procuradora Fiscal Dr. Laura Monti- Compartido unánimemente por la Suprema Corte

³³El artículo 69 define las sociedades que son sujeto directo del impuesto debiendo tributar a la alícuota del 35 % incluyendo entre ellos: 1) Las sociedades anónimas y las sociedades en comandita por acciones. 2) Las sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades en comandita simple; en todos los casos cuando se trate de sociedades constituidas en el país. 3) Las asociaciones civiles y fundaciones constituidas en el país en cuanto no correspondan por esta ley otro tratamiento impositivo. 4) Las sociedades de economía mixta, por la parte de las utilidades no exentas del impuesto. 5) Las entidades y organismos a que se refiere el artículo 1º de la ley 22016. 6) Los fideicomisos constituidos en el país, excepto aquellos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario y no sea un sujeto del exterior. 7) Los fondos comunes de inversión constituidos en el país y Los establecimientos comerciales, industriales, agropecuarios, mineros o de cualquier otro tipo, organizados en forma de empresa estable, pertenecientes a asociaciones, sociedades o empresas, cualquiera sea su naturaleza, constituidas en el extranjero o a personas físicas residentes en el exterior.

país o de empresas unipersonales ubicadas en éste.”

A efectos de la liquidación del impuesto la UTE deberá practicar un balance y determinar el resultado impositivo que le corresponda a cada uno de los componentes, a fin de que estos incorporen los resultados por su participación en la UTE en sus respectivas declaraciones del Impuesto a las ganancias³⁴.

SALIDAS NO DOCUMENTADAS

Resulta importante analizar si las UTEs que no son sujeto del impuesto a las ganancias, pueden ser pasible de la aplicación del impuesto por “Salidas No Documentadas” que estable el artículo 37 de la ley del Impuesto a las Ganancias.

Resulta esclarecedor analizar la jurisprudencia sobre este tema:

El fisco Nacional determinó el impuesto a “las Salidas no Documentadas” a la Ute EPELCO SA – IECSA SA UTE por haber determinado la existencia se facturas apócrifa. La determinación fue apelada al Tribuna Fiscal planteando la UTE la falta de legitimación a lo que el Tribunal fiscal resuelve. que, desde el punto de vista tributario, aun antes de la sanción de la ley 22.903, las uniones transitorias de empresas (UTE) deben ser consideradas como sociedades de hecho o irregulares, para dar una solución similar a la que, por ejemplo, brinda el art. 1° de la ley del impuesto a las ganancias para las sucesiones indivisas. No obstante falla a favor del contribuyente por considerar que no se aplica el impuesto a las salidas no documentadas porque existía factura.

Las partes en las siguientes instancias no cuestionan la resolución del Tribunal Fiscal respecto de la afirmación de que las UTEs son sujeto del impuesto.

El caso llega a la Corte Suprema de Justicia quien si bien basándose en el precedente Red Hotelera Iberoamericana, determina que las facturas apócrifas no son documentos y que corresponde la aplicación del impuesto sobre salidas no documentadas, no correspondiendo expedirse sobre el carácter de sujeto de la Utes por que la decisión del Tribunal fiscal no había sido apelada por las partes.

No obstante, el resultado de la sentencia favorable al fisco resulta fundamental destacar la posición de la Procuradora General, no cuestionada por la Corte que niega categóricamente el carácter de sujeto de la UTE. Dice al respecto:

“Así las cosas, no hallo en el texto actual de la ley del impuesto a las ganancias disposición similar del Congreso Nacional que haya otorgado tal carácter subjetivo a las UTE, situación ya advertida por V.E. en el precedente “Cerro Vanguardia S.A.” supra citado, cuando indicó que la UTE no reviste como contribuyente en

³⁴Esto en función de lo establecido por el artículo 50 de la ley que en su parte pertinente establece: “Art. 50 - El resultado del balance impositivo de las empresas unipersonales y de las sociedades incluidas en el inciso b) del artículo 49, se considerará, en su caso, íntegramente asignado al dueño o distribuido entre los socios aun cuando no se hubiera acreditado en sus cuentas particulares”

este gravamen por los resultados obtenidos “sino que cada componente liquidará y pagará el tributo proveniente de incorporar, en su patrimonio, las rentas producidas por la actuación de aquella”.

Por tal razón sólo cabe concluir en que Epelco UTE, al no ser sujeto de derecho según el citado art. 377 de la ley 19.550, ni tampoco poseer una regulación especial en contrario frente al impuesto de la ley 20.628, no pudo en momento alguno ser tenida como contribuyente o como responsable del gravamen que se le reclamó, ya que tales situaciones requieren necesariamente de la previa existencia de un sujeto de derecho que, como quedó dicho, no ha sido designado como tal.

No empee a lo afirmado la previsión contenida en el inc. c) de la ley 11.683 (t.o. en 1998 y sus modificaciones), en cuanto establece, de manera potencial, que pueden ser sujetos pasivos de los gravámenes federales por ella regulados ciertas sociedades, asociaciones, entidades o empresas que no tengan la calidad de sujetos de derecho, y aun los patrimonios destinados a un fin determinado. En efecto, esta norma condiciona tal posibilidad a que “unas y otros sean considerados por las leyes tributarias como unidades económicas para la atribución del hecho imponible” (subrayado agregado). Queda al descubierto así que dicha disposición requeriría, para ser efectiva en la especie, que la ley del impuesto a las ganancias hubiera hecho suya tal posibilidad mediante una regla que, como quedó dicho, no existe.”³⁵

DEDUCIBILIDAD DE HONORARIOS A LOS DIRECTORES

Se ha planteado si corresponde a las UTEs la deducción como gastos de los honorarios de sus representantes, de acuerdo a lo estipulado por el artículo 87 inciso j) de la ley del impuesto, que admite la deducción de las sumas que se destinen al pago de honorarios acordadas a los socios administradores, limitándola hasta el 25 % de la utilidad contable deducido el impuesto a las ganancias y antes de descontar dichos honorarios.

Al respecto a dictaminado la AFIP³⁶ que la deducción del mencionado artículo se refiere a los sujetos comprendidos en el artículo 69 de la ley de ganancias y al no estar comprendidos en el mismo las UTEs, no le es aplicable esta deducción, pero a su vez tampoco está restringida como deducciones no admitidas establecidas por el artículo 88 inciso b. por lo que corresponde deducir el gasto de representación en función de lo convenido en el respectivo contrato.

Opina el fisco en el referido dictamen:

“Cabe determinar si la contraprestación recibida por los representantes de la U.T.E.

³⁵Cfr. Considerando III del dictamen de la Procurado General Laura Monti en la causa EPELCO SA – IECSA SA UTE.

³⁶Dictamen (DAT) N° 81/ 2002

encuadra en la disposición del artículo 87 inciso j de la ley del impuesto a las ganancias, toda vez que la misma no determina el tratamiento aplicable a esta erogación.

Como ya señaláramos, su actuación obliga a las sociedades integrantes en forma similar a un mandato, sin perjuicio de lo cual actúan en forma conjunta tomando decisiones respecto de todos ellos.

En ese sentido, la representación de la U.T.E. tiene un interés común a todos sus integrantes que es la operatoria para la cual se formó.

Por ello, este cuerpo asesor interpreta que no cabe vincular su actuación con una sociedad en particular ni atribuir su desempeño al concepto de director de la misma, el cual se desenvuelve en función de los intereses de dicha persona jurídica.

Es decir que no cabe incluir la actuación del representante de la U.T.E. en el concepto de honorarios a directores, toda vez que su gestión trasciende los intereses de una sociedad en particular.

En ese sentido, corresponde deducir el gasto que la representación en la U.T.E. demanda en función de lo convenido en cuanto a soportar los gastos o de acuerdo con los aportes a realizar.

Consecuentemente, no son de aplicación al caso bajo análisis, las normas del artículo 87, inciso j), ni las del artículo 88, inciso b), de la Ley del gravamen.”

LAS RETENCIONES SUFRIDAS POR LAS UTEs

Las UTEs son sujeto pasible de retención del impuesto a las ganancias. Al respecto establece la RG (AFIP) N° 830 en su artículo 8³⁷ la obligación de que el agente de retención efectúe la retención en forma individual a cada uno de los componentes de la UTE a estos efectos deberán presentar al agente de retención una nota donde se consigne por cada beneficiario:

- ”1. Apellido y nombres o denominación.
- ”2. Domicilio fiscal.
- ”3. Clave Única de Identificación Tributaria.
- ”4. Proporción de la renta que le corresponde.

³⁷Art. 8 - En aquellos casos en que se realicen pagos por conceptos comprendidos en el Anexo II de la presente, a varios beneficiarios en forma global, la retención se practicará individualmente a cada sujeto, debiendo los beneficiarios entregar al agente de retención una nota suscripta por todos ellos.

Idéntico procedimiento se aplicará cuando se trate de pagos a uniones transitorias de empresas, agrupamientos de colaboración empresaria, consorcios y asociaciones, sin existencia legal como personas jurídicas.

”5. Condición en el impuesto a las ganancias”

No obstante, si se hubiera omitido presentar esta nota y el agente de retención practicó la retención directamente a la UTE entendemos que igualmente los componentes pueden computar en sus Declaraciones Juradas del Impuesto a las Ganancias la parte proporcional de estas retenciones, en virtud de lo establecido por el artículo 73 del Decreto Reglamentario:

“Art. 73 - Las sumas retenidas, en concepto de impuesto a las ganancias, a las sociedades, empresas o explotaciones comprendidas en los incisos b), c) y en el último párrafo del artículo 49 de la ley, serán deducibles del impuesto que les corresponda ingresar a los socios de las mismas, de acuerdo con la proporción que, por el contrato social, corresponda a dichos socios en las utilidades o pérdidas”

3.3.5. Impuesto a las ganancias mínimas presuntas

Las UTEs **no son sujeto del Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas**, (solo lo sería en el caso que uno de los componentes sea una persona de existencia visible o ideal **domiciliadas en el exterior**, en este caso el representante debería actuar como responsable sustituto (inciso h del artículo 2- L.G.M.P.)

Cada uno de los componentes de la UTE deberá incorporar como parte del Activo computable, para la liquidación de este impuesto, la parte proindivisa que cada partícipe posea en los activos de la UTE (Art. 4 inciso k -L.G.M.P.)

Llegamos a esta conclusión en virtud del siguiente análisis:

A) No están enunciadas en el artículo 2 de la ley

En efecto el Art. 2 inciso a) establece:

“Son sujetos pasivos del impuesto:

- a. Las sociedades domiciliadas en el país. En su caso estos sujetos pasivos revestirán tal carácter desde la fecha del acta fundacional o de la celebración del respectivo contrato.”

Las UTEs no son consideradas sociedades;

Tal como lo desarrolláramos en el punto 1 del presente, La ley de Sociedades Comerciales 19.550 en su Art. 377 en su último párrafo establece: **“No constituyen sociedades ni son sujetos de derecho. Los contratos, derechos y obligaciones vinculados con su actividad se rigen por lo dispuesto en el artículo 379.”**

La ley de ganancias mínimas presuntas se refiere a las UTEs solo cuando se trata de establecimientos que pertenezcan a personas de existencia visible o ideal domiciliadas en el exterior (inciso h del artículo 2) el que establece en su último párrafo:

“En el caso de uniones transitorias de empresas comprendidas en este inciso el responsable sustituto será el representante a que alude el artículo 379 de la ley de sociedades comerciales.”

B) La Ley incluye las participaciones en las UTE dentro del activo de las sociedades

El artículo 4 de la ley establece:

“Art. 4º - Los bienes gravados del activo en el país deberán valuarse de acuerdo con las siguientes normas:

k) Las participaciones en uniones transitorias de empresas, agrupamientos de colaboración empresarial, consorcios, asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, agrupamientos no societarios o cualquier ente individual o colectivo, deberán valuarse teniendo en cuenta la parte proindivisa que cada partícipe posea en los activos destinados a dichos fines, valuados estos últimos de acuerdo con las disposiciones de este artículo.

Es claro que la ley establece que se debe incluir en el Activo de cada una de las sociedades integrantes de la UTEs su participación en la misma.

Téngase presente que este artículo solo incluye normas de valuación para los activos gravados por el impuesto. Así por ejemplo no contiene ninguna disposición para la valuación de las acciones y otras participaciones sociales exentas.

La doctrina ha sostenido este criterio en forma categórica.

*Afirman Gebhardt y Litvak²⁴ : “Por el contrario, las UTE y agrupaciones de colaboración pertenecientes a titulares del país **no constituyen contribuyentes autónomos del tributo** y corresponderá, en consecuencia, la gravabilidad de cada partícipe independientemente considerado, quien deberá incluir entre sus activos gravados los bienes afectados a dicha actividad”*

3.3.6. Impuesto a los debitos y créditos bancarios

Los débitos y créditos en las cuentas bancarias de las UTEs generan la obligación del pago del impuesto establecido por la ley 25413.

Por su parte el artículo 13 de su Decreto Reglamentario establece la posibilidad de computarse como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias o a las Ganancias Mínimas Presuntas, el 34% del impuesto a los créditos correspondiente a las acreditaciones en las respectivas cuentas bancarias.

Dado de que las UTEs no son sujetos del Impuesto a las Ganancias, ni a las Ganancias Mínimas Presuntas, el mismo artículo 13 establece que el pago a cuenta

se atribuirá a cada uno de los socios, asociados o partícipes, en la misma proporción en que participen de los resultados impositivos de la UTEs.

Agrega el artículo:

“No obstante, la imputación a que se refiere el párrafo anterior sólo procederá hasta el importe del incremento de la obligación fiscal producida por la incorporación en la declaración jurada individual de las ganancias de la entidad que origina el crédito”.

Es decir que si la UTE da pérdida no se podrán computar dicho crédito, así lo confirmó el organismo fiscal en el dictamen de la Dirección de Asesoría Técnica de la AFIP (DI ATEC) 51/ 2004:

“Por el contrario en el caso en que la UTE no perfeccione acreditaciones derivadas de operaciones que generen ganancias con terceros, sino que las mismas sólo constituyan aportes de sus integrantes no procede el mencionado cómputo como crédito de impuestos, toda vez que no se verifica un incremento de la obligación fiscal de los partícipes producida por la incorporación en la declaración jurada individual de las ganancias de la entidad que origina el crédito.”

LAS TRANSFERENCIAS ENTRE LAS CUENTAS CORRIENTES DE LA UTE A LA DE SUS PARTÍCIPES

Estable el inciso b) del artículo 10 del Decreto Reglamentario de la ley que están exentas del impuesto las:

“b) Transferencias de fondos que se efectúen por cualquier medio, excepto mediante el uso de cheques, con destino a otras cuentas corrientes abiertas a nombre del ordenante de tales transferencias.

No regirá esta exención cuando las cuentas pertenezcan a más de una persona jurídica, aunque estén a nombre de sus apoderados o mandatarios, salvo cuando se trate de los sujetos que hayan celebrado los contratos previstos en el Capítulo III de la ley 19550 (t.o. 1984 y modif.).”

Al estar las UTEs incluidas en el mencionado Capítulo III de la Ley de Sociedades Comerciales las transferencias entre distintas cuentas a nombre de la UTE no estarán alcanzadas por el impuesto a los débitos y créditos.

Pero las transferencias entre las cuentas a nombre de la UTE y las cuentas a nombres de los componentes de la misma si estarán alcanzadas por el mencionado impuesto. Así lo ha interpretado la Dirección Nacional de Impuestos en el memorando citado en el dictamen 7/2004 de la Dirección de Asesoría Técnica de la AFIP, de modo tal que la exención en cuestión sólo resultará de aplicación en los casos en que tanto la cuenta del ordenante como la de destino estén abiertas a nombre de la UTE respectiva.

Dice el referido dictamen en la parte pertinente:

"...si se trata de cuentas corrientes cuyos titulares son los miembros de la UTE, las transferencias de las que ésta sea ordenante con destino a otra cuenta abierta a nombre de idénticos miembros por el mismo contrato de colaboración, estará exenta del impuesto, tal como lo interpretan las entidades financieras según los dichos del presentante".

En función de ello la Dirección Nacional ... considera que "...no es acertado el criterio de la Cámara del epígrafe en cuanto afirma que están exentas las transferencias desde y hacia una UTE a los miembros componentes de la misma, pues la normativa es clara y cuando el artículo 10 inciso b) exceptúa a las transferencias de fondos que se efectúen por cualquier medio -excepto mediante el uso de cheques- con destino a otras cuentas corrientes del .ordenante", se requiere que exista estricta identidad entre el titular de ambas cuentas".

3.3.7. Tratamiento en el impuesto a los ingresos bruto

En el Código Tributario provincial no encontramos ninguna referencia específica a las UTEs, por lo que entendemos deben tributar el impuesto en función de su actividad.

En cuanto a la facturación que cada socio efectuó a la UTE entendemos que la mismo no se encuentra alcanzada por el impuesto.

En este sentido se manifestaron entre otros; los Fiscos de Buenos Aires, Santiago del Estero y Salta

Así se expresó en el Dictamen; Dict. (DTT DPR Bs. As.) 85/2007:

"Estas actuaciones se generan a partir de la presentación efectuada por el presidente de una firma, integrante de una Unión Transitoria de Empresas (UTE), que desarrolla la actividad de transporte de combustibles.

Manifiesta que la UTE fue creada por exigencia de una petrolera, en conjunto con otros transportistas, a los efectos de canalizar por su intermedio el servicio de transporte de combustible. Agrega que por los servicios prestados a la petrolera la UTE emite facturas, liquidando e ingresando el impuesto sobre los ingresos brutos correspondiente.

La operatoria interna concluye con la facturación de los distintos integrantes de la UTE a ésta, por los servicios de transporte efectuados por cada uno de ellos.

Con relación a la consulta planteada debe señalarse que esta dependencia se expidió respecto del tratamiento tributario de las uniones transitorias de empresas y de sus integrantes en el marco del impuesto sobre los ingresos brutos en oportunidad de expedirse a través de los informes 163/2001 y 174/2006 y de la consulta 65/2004.

En función a lo expuesto, aplicando el criterio interpretativo manifestado en los referidos antecedentes, se concluye que es respecto a la Unión Transitoria de Empresas que se configura el hecho imponible del impuesto de marras, por la prestación del servicio de transporte de combustibles.

Ello así, la facturación que realizan cada uno de los integrantes de la UTE representa la liquidación de la participación en los ingresos del negocio conjunto, no configurando hecho imponible alguno para éstos.”

Por su parte la DGR de Santiago del Estero ante una consulta por parte de un integrante de una UTE respondió³⁸:

“Se trata de determinar si la facturación que hacen los integrantes de una UTE, son ingresos gravados por el impuesto sobre los Ingresos Bruto.

Cuando aparecieron las UTE, y que no están tipificadas por la ley de sociedades, los fiscos tenían la opción de gravar los ingresos de las mismas en cabeza de las UTE o de los integrantes de la misma, en los porcentajes de integración de las mismas o de acuerdo a los porcentajes que recibían las mismas del total.

Algunos fiscos optaron por gravar a los integrantes de la UTE y otras, entre las cuales está la nuestra, opto por gravar en cabeza de la UTE a los citados ingresos.

“Teniendo en cuenta que el hecho imponible se verifica en la realidad una sola vez, al gravarse en cabeza de la UTE, no corresponde gravar a los integrantes de la misma, por los ingresos que correspondan por su participación”

En sentido similar se expidió la Dirección General de Rentas de la Provincia de Salta en respuesta a una consulta sobre el particular; expediente N° 22-509115/2014.

3.3.8. El tratamiento impositivo de la cesión de participaciones

No existe impedimento legal para que los partícipes de una UTE cedan su participación en la misma a otros sujetos, en la medida de que estos no estén incapacitados para participar en este tipo de agrupamientos.

Tampoco existe obstáculo para que uno de los integrantes se retire voluntariamente de la UTE cediendo su participación a los otros partícipes.

Así lo prevé el Art. 378 de la ley de sociedades comerciales que en sus incisos 8 y 9 establece:

“Art. 378 - El contrato se otorgará por instrumento público o privado, el que deberá contener:

³⁸Nota 855/M/2013

9) *Los supuestos de separación y exclusión de los miembros y las causales de disolución del contrato;*

10) *Las condiciones de admisión de nuevos miembros;*”

Al respecto afirma Nissen:

“No existe obstáculo para que las partes determine un procedimiento para el retiro voluntario de una de ellas, determinando el valor de la participación del consorciado cedente”

En cuanto al inciso 9: “Las condiciones de admisión para nuevos miembros” comenta que se ratifica, con esta exigencia, el carácter abierto de estos contratos, que puede requerir, de acuerdo al emprendimiento, la incorporación de nuevos sujetos”³⁹

Establecida la posibilidad legal de la cesión de participaciones en una UTE, nos interesa analizar cuál es el tratamiento impositivo de la misma.

TRATAMIENTO DE LA CESIÓN EN EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Entendemos que, al tratarse de una cesión de derecho pura y simple, que no esté acompañada de otras prestaciones y locaciones gravadas, ni impliquen un servicio financiero o una concesión de explotación industrial o comercial; dicha cesión esta fuera del objeto del impuesto al valor agregado.

Al respecto establece el artículo 8 del Decreto reglamentario de la ley del Impuesto:

“Art. 8 - Las prestaciones a que se refiere el punto 21 del inciso e) del artículo 3º de la ley, comprende a todas las obligaciones de dar y/o de hacer, por las cuales un sujeto se obliga a ejecutar a través del ejercicio de su actividad y mediante una retribución determinada, un trabajo o servicio que le permite recibir un beneficio.

*No se encuentran comprendidas en lo dispuesto en el párrafo anterior, las transferencias o cesiones del uso o goce de derechos, excepto cuando las mismas impliquen un servicio financiero o una concesión de explotación industrial o comercial, circunstancias que también determinarán la aplicación del impuesto sobre las prestaciones que las originan cuando estas últimas constituyan obligaciones de no hacer.”*³⁹

La AFIP ha tenido oportunidad de expedirse sobre el particular en el Dictamen de la Dirección de Asesoría Técnica N° 4 / 2001 del 24-01-2001 expresando:

“En el caso planteado, se entiende que el vendedor de la participación en la UTE estaría transfiriendo un derecho a participar de la explotación de hidrocarburos concesionada al agrupamiento.

³⁹Ricardo Augusto Nissen. Obra citada pg. 284 - 285

³⁹El destacado nos pertenece.

De tal manera, el cedente quedaría al margen del negocio, por lo cual dicha cesión de derechos no implicaría una concesión de explotación comercial o industrial en los términos del artículo 8° del Decreto Reglamentario de la ley de IVA, por lo cual quedaría fuera del ámbito del gravamen”

EN CUANTO AL TRATAMIENTO DE LA CESIÓN EN EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS

Respecto del tratamiento de la cesión de la participación en una UTE, entendemos que la misma estará gravada en el impuesto a las ganancias, en la medida de que el cedente sea un sujeto empresa en los términos en que lo define el inciso 2) del artículo 2 de la ley del tributo, al estar gravado por la teoría del balance o incremento patrimonial³⁹

En consecuencia, el cesionario deberá actuar como agente de retención de acuerdo a lo establecido por el inciso ñ) del Anexo II de la RG 830⁴⁰ reteniendo la alícuota del 0,50 % sobre el monto de la cesión.

EN CUANTO A SI UN CAMBIO EN LA COMPOSICIÓN DE LA UTE IMPLICA LA DISOLUCIÓN DE LA MISMA Y CONSECUENTE CAMBIO DEL NUMERO DE CUIT

Sobre esta cuestión la AFIP expresó la posibilidad de continuar con el mismo número de CUIT en el dictamen de la Dirección de Asesoría Técnica N° 26/ 2006 del 8-5-2006 que dictamina:

“Si en un contrato constitutivo de una UTE no se ha previsto como causal de disolución el retiro de uno de sus integrantes, la misma podrá seguir funcionando y por ende conservar la misma clave de identificación tributaria, pues en este supuesto, el retiro de uno de los copartícipes no implicará un cambio del sujeto responsable del tributo, aun cuando por la desvinculación de dicho integrante sea necesario modificar la razón social.

Si por efecto de la cesión o cesiones de participación, el número de participantes se viera reducido a uno, se habría configurado una de las causales de disolución del agrupamiento prevista por el artículo 375 de la ley de sociedades comerciales [cfr.

³⁹ Art. 2 - A los efectos de esta ley son ganancias, sin perjuicio de lo dispuesto especialmente en cada categoría y aun cuando no se indiquen en ellas:

2) los rendimientos, rentas, beneficios o enriquecimientos que cumplan o no las condiciones del apartado anterior, obtenidos por los responsables incluidos en el artículo 69 y todos los que deriven de las demás sociedades o de empresas o explotaciones unipersonales, salvo que, no tratándose de los contribuyentes comprendidos en el artículo 69, se desarrollaran actividades indicadas en los incisos f) y g) del artículo 79 y las mismas no se complementaran con una explotación comercial, en cuyo caso será de aplicación lo dispuesto en el apartado anterior;

⁴⁰ “ñ) Cualquier otra cesión o locación de derechos, excepto las que correspondan a operaciones realizadas por intermedio de mercados de cereales a término que se resuelvan en el curso del término (arbitrajes) y de mercados de futuros y opciones.”

inc. 3)], no obstante ha dicho la doctrina que la disolución puede evitarse si el único participante reconstruyera la pluralidad en los términos y condiciones previstos por el artículo 94, inciso 8), de la ley societaria, caso contrario, la agrupación debe liquidarse.

*Se debe comunicar a este Organismo, de acuerdo con las formalidades previstas para ello, cualquier modificación que opere en el desarrollo de la actividad, como, por ejemplo, la desvinculación de una de las empresas integrantes.*⁴¹

3.3.9. Respetto de las UTEs como empleadores

Las UTEs que tengan empleados en relación de dependencia deben inscribirse como empleadores y cumplir con las obligaciones que al respecto establecen las normativas vigentes.

Excede los propósitos del presente trabajo analizar la solidaridad que tienen los integrantes de las UTEs respecto del incumplimiento las obligaciones laborales , pero no queremos dejar de mencionar que la jurisprudencia al respecto no es uniforme debiéndose analizar en cada caso lo que establece el contrato de la UTE respecto de la solidaridad , el cumplimiento de las normativas vigentes por partes de la UTE y demás condiciones de cada situación en particular, pero nos parece oportuno consignar a modo de ejemplo dos jurisprudencia:

“Cuando la empleadora es una UTE, la relación de trabajo se da con los integrantes de dicha UTE, quienes responden frente al dependiente en los términos acordados [art. 378, incs. 6) y 7), L. 19550]. No hay solidaridad entre ellos si no fue estipulada (art. 381 de la ley citada), y si se ha omitido toda estipulación al respecto, sus integrantes responden en partes iguales (arts. 691 y 698, CC).⁴²

“En el caso, se conformó una UTE destinada a la ejecución en forma “transitoria” de la construcción del Servicio Técnico de Redes para Edesur SA. Dicha UTE dejó ser tal para convertirse en un emprendimiento llevado a cabo en forma “casi total” por la SA integrante originariamente de la UTE. Es decir, medió la utilización de la Unión Transitoria para un objeto que no era el asignado -esto es el corte y rehabilitación del suministro de electricidad a los usuarios de Edesur SA-, sino además propio de una actividad permanente de esta última. De ahí que al trabajador de la UTE no pueda oponérsele la norma prevista en el artículo 381 de la ley 19550 y deba responder frente a él en forma solidaria Edesur y la sociedad anónima que integró mayoritariamente la UTE⁴³.

⁴¹ El destacado nos pertenece

⁴² ETELECHEA, EMILIO ALBERTO c/HUARTE SIDECO SA UTE - CNTRAB. - SALA IX - 31/10/2000

⁴³ ARAUJO, MARCELO LUIS c/SIBA UTE SOCIEDAD INTEGRADA DE BUENOS AIRES SA Y OTROS s/DESPIDO - CNTRAB. - SALA VI - 28/10/2009

LAS UTEs COMO SUJETO PASIBLE DE RETENCIÓN Y AGENTE DE RETENCIÓN PARA EL INGRESO DE LAS CONTRIBUCIONES PATRONALES

La Administración Federal de Ingresos Públicos, ha establecido regímenes de retención para el ingreso de las contribuciones patronales como mecanismo útil para ayuda a disminuir el empleo no registrado y permitir un control más eficaz de la recaudación de la seguridad social.

Se estableció al respecto un régimen especial³³ aplicable a las Uniones Transitorias de Empresas, definiendo las pautas que deberán observar las mismas y los agentes de retención para la imputación y distribución de las retenciones a practicarse.

Se define que las UTEs son sujetos pasibles de retención, aunque no tengan el carácter de empleadores.

Por otra parte, se determina el procedimiento que deberán observar las UTEs que, al concluir sus operaciones, tengan un saldo a su favor por retenciones sufridas no compensables con sus propias contribuciones, para solicitar su transferencia a sus empresas integrantes.

En cuanto a la imputación de las retenciones la Resolución General permite que las mismas, a opción de la UTE, pueda imputarse directamente a la UTE, o a esta y a todos o algunos de los integrantes de la misma, en función de la incidencia porcentual que cada uno tenga en las remuneraciones del personal correspondiente al período mensual devengado y vencido inmediato anterior a la fecha en la que se practicará la retención.

Si al concluir sus operaciones la UTE, tiene un saldo a su favor por retenciones sufridas, podrá solicitar la transferencia de dicho saldo a sus empresas integrantes, en función de la incidencia porcentual de las remuneraciones del personal consignadas por cada una de ellas en las declaraciones juradas de sus obligaciones con destino a la seguridad social (F. 931), correspondientes a los 3 períodos mensuales devengados y vencidos inmediatos anteriores a la fecha de la citada solicitud.

3.3.10. Obligaciones de información

La AFIP mediante la RG 3573 del 16-12-2013 estableció un régimen de registración de datos y un régimen de información de operaciones internacionales, aplicables a las Utes. Estableciendo la obligación de informar:

- a. El contrato constitutivo del ente asociativo que representen y dictámenes profesionales, de corresponder.
- b. Las modificaciones al mencionado contrato, y

- c. La documentación que acredite la disolución de los contratos, cuando se produzca la misma.

Además, deberán presentar los estados de situación o contables e informes profesionales respectivos, correspondientes a los ejercicios económicos intermedios, anuales, finales y/o de disolución.

INFORMACIÓN A SUMINISTRAR

La mencionada Resolución General establece que las UTEs deberán informar mensualmente las operaciones internacionales que efectúen, discriminando si se las mismas se realizan entre partes independientes, vinculadas o con empresas radicadas en países no considerados cooperadores a los fines de la transparencia fiscal

Asimismo, se implementa un régimen de información sobre las importaciones de bienes efectuadas por los partícipes de las, Uniones Transitorias de Empresas, constituidas en el país, cuando tales bienes se importen para ser aportados a dichos entes.

3.3.11. Conclusiones

Podemos resumir el tratamiento fiscal de las UTEs de la siguiente manera:

1. Son sujetos del Impuesto al Valor Agregado.
2. Las operaciones entre de los componentes de la UTE con esta deben ser facturadas y están gravadas con IVA e Ingresos Brutos.
3. No es posible compensar saldos de libre disponibilidad de la UTE con obligaciones de sus componentes.
4. No son sujetos del Impuesto a las Ganancias, debiendo tributar el mismo cada uno de sus miembros en función de su participación.
5. Las retenciones en el Impuesto a las Ganancias deberían efectuarla el agente de retención a nombre de cada componente en función de su participación
6. No son sujetos del Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas, debiendo incluir cada partícipe en su activo computable la proporción correspondiente a su participación en la UTE.
7. Son sujetos del Impuesto a los Debitos y Créditos Bancarios, pudiendo los componentes de la UTE utilizar la parte proporcional, de acuerdo a su participación, como crédito en el impuesto a las ganancias o ganancias mínimas presuntas. Las transferencias entre las cuentas bancarias de la UTE a sus socios o viceversa están gravadas por el impuesto.

8. En el Impuesto a los Ingresos Brutos están gravadas sus operaciones, no así las facturaciones que los socios le efectúen a las Utes (Dictamen de los Fiscos de las provincias de Bs. As. Santiago del Estero y Salta)
9. Es posible la cesión de participaciones entre los componentes de las UTE, estas no estarán gravadas en el IVA en la medida de que dicha cesión no está vinculada con otras prestaciones, ni implique un servicio financiero o una concesión de explotación industrial o comercial. Las mencionadas cesiones estarán alcanzadas por el impuesto a las Ganancias en la medida que el cedente sea un sujeto empresa, debiendo el cesionario practicar la retención correspondiente.
10. Las UTEs deben cumplir con las obligaciones legales que surgen de su carácter de empleadoras, son sujetos pasibles de retención, debiendo informar al agente de retención la proporción de la participación, de cada componente y de la propia UTE, en las remuneraciones abonadas, a fin de que este practique las retenciones a cada una de ellas. Si al concluir sus operaciones surge un saldo a favor de la UTE esta podrá transferirlo a cada uno de sus componentes.
11. Deben cumplir con la obligación de informar a la AFIP su constitución, la presentación de Estados Contables y la información sobre operaciones internacionales y de importación de acuerdo a lo establecido por la RG (AFIP) 3573.

4. Área disciplinar Jurídico

4.1. Compatibilidad del ejercicio de la sindicatura societaria por parte del auditor externo

Autor: Bernardo Pedro Carlino

4.1.1. Introducción

Sigue siendo un tema controvertido, tanto en la doctrina como en la jurisprudencia, la referida a la compatibilidad entre las funciones del auditor y las simultáneas de síndico societario en las sociedades cerradas.

Aunque hace mucho que he tomado posición favorable⁴⁴ a la compatibilidad entre ambas (a excepción de las sociedades cotizantes reguladas por la reciente **ley 26.831** -en adelante “LMC”- y las “Normas” de la Comisión Nacional de Valores, en adelante “CNV”) es justo reconocer la enjundia y consistencia de los fundamentos en que se asientan las posturas que la niegan por lo que seguramente la jurisprudencia continúe dubitativa, sin dejar de tener en cuenta que los casos particulares presenten matices diferenciales hacia una u otra postura.

Debe tenerse en cuenta que, si se acepta la compatibilidad de ambas funciones, a las eventuales responsabilidades del auditor se sumarán las personales, solidarias e ilimitadas del síndico societario como consecuencia de las expresas disposiciones contenidas en la Ley General de Sociedades (en adelante “LGS”) tal como quedara denominada la **Ley 19.550** de Sociedades Comerciales con motivo de la sanción de la **ley 26.994** que unificó el Código Civil, con vigencia a partir del primer día de agosto de 2015, manteniendo intactas las actuales respecto a dichas responsabilidades.

4.1.2. Postulado

Insistiré en este trabajo en la compatibilidad entre las funciones simultáneas del auditor externo como síndico societario, ya que advierto que las conclusiones contrarias provienen, en general, de una imprecisa evaluación de los roles o

⁴⁴ En: “Alcance de las atribuciones de la sindicatura en el caso del art. 258 in-fine de la ley 19.550”, 2º Congreso de Derecho Societario, Mar del Plata, 1979; “Sindicatura práctica de sociedades anónimas”, Ed. Macchi, Buenos Aires, 1983; y varias publicaciones posteriores.

incumbencias de los auditores externos y de las competencias legales de los síndicos societarios.

No abordaré el caso de que la sindicatura fuera ejercida por sociedad civil con responsabilidad solidaria constituida exclusivamente por abogados o contadores (**inc. 1, art. 285 LGS**) y de que el auditor formara parte de ella, por no existir antecedentes doctrinarios o jurisprudenciales que lo justifique.

Para fundamentar mi posición⁴⁵ considero necesario valarme de reglas generales de razonamiento.

La legislación actual se apoya en la teoría organicista, y cuando la sindicatura existe, es un órgano permanente de control interno que se ejerce sobre la legalidad de las funciones por parte de los restantes órganos, como el de administración de la sociedad anónima, y de la SRL que haya optado por incluir la sindicatura o que esté obligada a tenerla, como lo dispone al **art. 158 LGS**. Así también alcanza al órgano de gobierno, aún cuando exista el Consejo de Vigilancia (**art. 283 LGS**) si este no decidiera reemplazarla.

Entre sus atribuciones y deberes, sólo las del **inc. 2º del art. 294** implican una tarea de “auditoría” –entrecomillo porque luego me referiré al alcance de este término– puesto que se refiere a un simple arqueo al alcance de un abogado responsable sin necesidad de capacitación especial, cuando le toque desempeñarse como síndico. Por otra parte, el **art. 286** de la LGS se refiere con detalle a las incompatibilidades de la función de síndico societario por remisión al **art. 264**, y aunque en concreto campean las inhabilidades, en ningún momento el legislador incluyó las funciones de auditor externo, lo que abona la regla sobre “lo que no está prohibido está permitido”.

Según la ley citada, el síndico no puede participar por cuenta propia o de terceros en actividades en competencia con la sociedad, salvo autorización expresa de la asamblea (**art. 273**) le está prohibido contratar con la sociedad (**art. 271** por remisión del **art. 298**) y cuando tuviere un interés contrario al del objeto social, debe hacerlo saber al directorio y abstenerse de intervenir en la deliberación (**art. 272**).

En cuanto a las responsabilidades del síndico societario, el **art. 296** lo condena ilimitada y solidariamente por el incumplimiento de las obligaciones propias que le impone la ley, el estatuto y el reglamento, solidaridad que por expresa disposición del **art. 297** se suma con la responsabilidad de los directores por los hechos u omisiones de éstos cuando el daño no se hubiera producido si hubieran actuado de conformidad con lo establecido en la ley, estatuto, reglamento o decisiones asamblearias.

Por remisión del **art. 298**, solo se extingue por aprobación de su gestión. o por

⁴⁵En: “Sobre el síndico-auditor”, Doctrina Societaria y Concursal, 2012-1, ERREPAR, Buenos Aires, 2013.

renuncia expresa o por transacción, en todos los casos resuelta por la asamblea, siempre que tal responsabilidad no lo sea por violación de la ley, del estatuto o reglamento y si no media oposición del cinco por ciento del capital social, por lo menos. La extinción es ineficaz en el caso de liquidación coactiva o concursal.

Esta responsabilidad requiere para hacerse efectiva la decisión expresa de la asamblea, y si así ocurre, acarrea la remoción automática del cargo.

Por si fuera poco, también son responsables solidariamente con los directores por los hechos u omisiones de éstos cuando el daño no se hubiera producido si hubieran actuado de conformidad con lo establecido en la ley, estatuto, reglamento o decisiones asamblearias (**Art. 297**).

En mi opinión, ante semejante tinglado, si el legislador hubiera considerado incompatible la función de auditoría sin duda la hubiera fulminado con una inclusión expresa. Ni por hipótesis se puede considerar que la Comisión Redactora no previó esta posibilidad, puesto que al poco tiempo se sanciona la **ley 20.337** de Cooperativas (en adelante “LDC”) en cuyo texto se incluye expresamente la acumulación de funciones entre del síndico con la de auditoría externa.

En cuanto al dictamen del síndico que exige el **inc. 5 del art. 294 LGS**, no tiene ninguna incumbencia común con el dictamen del auditor externo, como fundamentaré más adelante. De otra manera, el contenido de tal dictamen no estaría al alcance de un síndico abogado descolocándolo de la condición de idoneidad del **art. 285**. Téngase presente que en ningún caso le toca al auditor externo emitir dictamen sobre la Memoria, como lo pide LGS al síndico.

La exigencia legal de dictamen al síndico se refiere al ajuste legal de la documentación que el directorio someterá a decisión de la asamblea, es decir:

1. que la memoria está redactada conforme al contenido del **art. 66**;
2. que el balance y el estado de resultados están formulados como lo requieren los **arts. 61 a 66 de la LGS**; y
3. que los estados contables y el Inventario esté aprobado, como proyecto a considerar por los socios, y esta decisión está asentada en el libro de actas rubricado.

A partir de tal ajuste de esta documentación es que el síndico podrá presentar a la asamblea un informe escrito y fundado sobre la situación económica y financiera de la sociedad: si los observa por su violación o por estar incompleta, mal podrá utilizarlos como fundamento de tal informe.

Por el lado del desempeño de las funciones del auditor, los puntos c) y d) de la Resolución Técnica N° 7 de la FACPCE ponían de relieve que el desempeño de tareas de auditoría externa es una de las posibilidades de ejercicio profesional más

importante que culmina con un informe en el que se dictamina sobre la razonabilidad de la información contable destinada a ser presentada a terceros, base de decisiones que afectan al ente que emitió los estados contables como a aquellos que con él se relacionan.

Se trata de un juicio técnico que certifica el balance dentro de los alcances de su dictamen, pero que está orientado a la difusión entre los terceros interesados, es decir, una difusión semi pública, a menos que se trate de una empresa cotizante.

Las Normas de Auditoría que se incluyen en la segunda parte de esta Resolución Técnica son de aplicación obligatoria para los profesionales matriculados en los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, y han sido aprobadas por todos estos.

Por su parte, la Resolución Técnica **15/98** de la FACPCE que aprobó la “Normas sobre la actuación de contador público como síndico societario” (B.O.: 8/4/99) contiene un contundente punto A3 (Capítulo III, Normas Generales): “Las funciones de síndico son compatibles con otros servicios profesionales realizados por el contador público, en la medida en que éstos cumplan con las condiciones de independencia respecto de la sociedad, descriptas en la Res. Técnica FACPCE 7. Particularmente, son compatibles las funciones de síndico y de auditor externo”.

Y en el punto “B.4: Normas para el desarrollo de la sindicatura” dispone que “El síndico para poder cumplir con los controles contables (que abarcan tanto la auditoría de los estados contables de la sociedad como las revisiones contables periódicas o circunstanciales que se desprenden de la ley o de requerimientos de los organismos de control) debe aplicar los procedimientos establecidos en las normas de auditoría vigentes.”

Las funciones del síndico y las del auditor, aunque diversas, requieren de una total independencia entre sí para que pueda cumplirse realmente la finalidad que les asigna la ley. La resolución Técnica **FACPCE N° 7** antes citada, ratifica que “El auditor debe tener independencia con relación al sistema objeto de la auditoría.” (Caps. II y III, A.1) como condición básica, pero en el último de los capítulos citados, el punto 2 define cuándo el auditor no es independiente:

“**2.1.** Cuando estuviera en relación de dependencia, con respecto al ente cuya información contable es objeto de la auditoría o con respecto a los entes que estuvieran vinculados económicamente a aquel del que es auditor, o lo hubiera estado en el ejercicio al que se refiere la información que es objeto de la auditoría.”

Bien se aclara que no se considera relación de dependencia al registro de documentación contable, la preparación de los estados contables y la realización de otras tareas similares remuneradas mediante honorarios, en tanto no coincidan con funciones de dirección, gerencia o administración del ente cuyos estados contables están sujetos a la auditoría.

“**2.2.** Cuando fuera cónyuge o pariente por consanguinidad, en línea recta o colateral hasta el cuarto grado inclusive, o por afinidad hasta el segundo grado, de alguno de los propietarios, directores, gerentes generales o administradores del ente cuya información contable es objeto de la auditoría o de los entes vinculados económicamente a aquel del que es auditor.”

Estos criterios han sido ampliados en la **RT 37** (Segunda Parte, II, A) y es oportuno recordar que esta Resolución derogó a la RT 7, pero centrándose en aspectos más acuciantes provocados por el impacto de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA), Normas Internacionales de Encargos de Revisión (NIER), Normas Internacionales de Encargos de Aseguramiento (NIEA) y Normas Internacionales de Servicios Relacionados (NISR) emitidas por la Junta de Normas Internacionales de Auditoría y Aseguramiento (IAASB) de la IFAC, que sirvieron de base para la introducción de las modificaciones, consolidando aspectos ya abarcados por las **RT 32, 33 y 35**.

Así, en la “Introducción-A”, se explicitan como propósitos de la **Resolución Técnica 37**:

1. las normas de auditoría externa de estados contables²y otra información contable;
2. las normas sobre encargos de revisión de estados contables de períodos intermedios;
3. las normas sobre otros encargos de aseguramiento (diferentes de los encargos de auditoría y revisión de estados contables);
4. las normas sobre certificaciones; y
5. las normas sobre servicios relacionados.

A pesar de que en su “Considerando”-d- se manifiesta el propósito de mantener las características principales de la **RT 7**, se han omitido todas las menciones al punto que aquí interesa, aunque ello no le quita valor como antecedente. Una referencia a las tareas del auditor externo como síndico societario pueden encontrarse en los siguientes párrafos:

“Existen otros tipos de trabajos profesionales que tienen por objeto brindar un grado de seguridad sobre determinada información que no está referida a estados contables, y a los que estas normas refieren como otros encargos de aseguramiento distintos de una auditoría o revisión de información contable histórica.”

“Finalmente, existen otros tipos de servicios profesionales, donde el contador público puede o no aplicar procedimientos que son de naturaleza de auditoría pero cuyo resultado no tiene por objeto incrementar el grado de confianza sobre la materia a la que se refiere, y a los que estas normas refieren como certificaciones y servicios

relacionados.” (Segunda Parte, I, A)

La LGS en su **art. 286 (inc. 1°)** prohíbe el ejercicio de la sindicatura a las personas que se hallen inhabilitados para ser directores, conforme al **artículo 264** norma legal que a su vez enumera a quienes no pueden ejercer el comercio; los fallidos por quiebra culpable o fraudulenta hasta diez años después de su rehabilitación, los fallidos por quiebra casual o los concursados hasta cinco años después de su rehabilitación; los directores o administradores de sociedad cuya conducta se calificare de culpable o fraudulenta, hasta diez años después de su rehabilitación.

El **inc. 2°** de la mentada remisión incluye a los directores, gerentes y empleados de la misma sociedad o de otra controlada o controlante; por su parte, el **inc. 3°** agrega a los condenados con accesoria de inhabilitación de ejercer cargos públicos; los condenados por hurto, robo, defraudación, cohecho, emisión de cheques sin fondos y delitos contra la fe pública; los condenados por delitos cometidos en la constitución, funcionamiento y liquidación de sociedades (en todos los casos hasta después de diez años de cumplida la condena).

4.1.3. Semántica

A esta altura, se hace necesario precisar el contenido semántico de los términos utilizados generalmente como sinónimos o sin que se les preste adecuada diferenciación.

Como género, el término “auditoría”⁴⁶ indica el ejercicio de controles estructurados o protocolizados aplicables a un sistema o subsistema del funcionamiento de un ente: empresa, administración pública, organización no gubernamental, etc. Es aplicable a diversos servicios, los que generan distintos requerimientos de control y demandan incumbencias profesionales especializadas.

Como especie del género auditoría, la auditoría contable a cargo de profesionales en ciencias económicas, que se ocupa a su vez de la revisión y puesta en práctica de diversos controles dentro de aquellos entes que necesitan de un sistema contable de información por imposiciones legales. Las grandes organizaciones cuentan con equipos interdisciplinarios: ingenieros, abogados, especialistas en redes y sistemas informáticos, las obras sociales tienen médicos para auditar por los riesgos de fraudes, cantidad de contratos, convenios y transacciones, autorizaciones tratamientos que no corresponden, etc.

En orden a lo que se conoce como auditoría interna (subespecie) sintetizando la opinión de la doctrina contable predominante sobre el tema se puede afirmar que la auditoría interna consiste en el análisis crítico, sistemático y pormenorizado

⁴⁶Sobre el particular, me ocupo en extenso en: “El auditor como síndico societario”, TRATADO DE LA RESPONSABILIDAD DE LOS AUDITORES, Tº II, Cap. VIII, pg. 1-116. Ed. La Ley, ISBN 978-987-03-2649-6, Bs. As. 2014

del sistema de información de una organización cualquiera, utilizando técnicas determinadas realizado por un profesional especializado, que se vincula laboralmente con la misma.

El resultado principal de esa labor profesional es la elaboración de informes proponiendo alternativas destinadas al mejoramiento de la misma. Dado que tales informes están destinados a la circulación interna y por lo tanto no impactan en terceros como indicadores de confianza que afecten a la fe pública, no es relevante que el auditor interno forme parte del ente auditado integrando su dotación de empleados permanentes, ya que no se juzga su independencia respecto del tal ente.

Mientras que tradicionalmente se ha asociado el término auditoría externa a la auditoría de estados contables o financieros, lo que -en rigor- no es totalmente equivalente, pues pueden existir Auditorías Externas del Sistema de Información Tributario, del Sistema de Información Administrativo, del Sistema de Información Automático etc.

La auditoría externa examina y evalúa cualquiera de los [sistemas de información](#) de una organización y emite una opinión independiente sobre los mismos, pero cuando se aplica a empresas cuyo objeto es la obtención de un resultado lucrativo, generalmente requieren de la evaluación de su sistema de información financiero en forma independiente, para otorgarle validez ante los usuarios del producto de este.

La auditoría externa o independiente tiene por objeto averiguar la razonabilidad, integridad y autenticidad de los estados, expedientes y documentos y toda aquella información producida por los subsistemas de una organización. Se lleva a cabo cuando se tiene la intención de publicar el informe acerca del sistema de información examinado, con el fin de acompañar al mismo una opinión independiente que le dé autenticidad y permita a los usuarios de dicha información tomar decisiones confiando en las declaraciones del Auditor.

Como es notorio, existen diferencias substanciales entre la Auditoría Interna y la Auditoría Externa, algunas de las cuales se pueden detallar así:

- La auditoría interna no está en condiciones de dar fe pública, porque están relacionada con un contrato laboral permanente con el ente al que audita, mientras la auditoría externa tiene la facultad legal de darla.
- En la auditoría interna el profesional mantiene una relación de dependencia laboral por pertenecer a la planta permanente del ente, mientras que en la auditoría externa la relación es de tipo civil.
- En la auditoría interna el diagnóstico del auditor está destinado a la dirección de la empresa o del ente auditado; en el caso de la auditoría externa el dictamen se destina también a terceras personas que, ajenas a la empresa, confían en la

información y el dictamen proporcionado por el auditor externo para tomar una serie de decisiones.

4.1.4. La auditoría en las leyes

a. Ley 19.550 y LGS

Respecto a la auditoría, recién después de 282 artículos, por primera -y única- vez, la LGS utiliza el término, por lo que considero ilustrativa la disposición del **art. 283 LGS**:

“Art. 283. Cuando el estatuto organice el consejo de vigilancia, podrá prescindir de la sindicatura prevista en los artículos 284 y siguientes. En tal caso, la sindicatura será reemplazada por auditoría anual, contratada por el consejo de vigilancia, y su informe sobre los estados contables se someterá a la asamblea, sin perjuicio de las medidas que pueda adoptar el consejo.”

Resulta evidente que, en el caso, a lo que la ley se refiere es a la auditoría externa, ya que faculta al consejo de vigilancia a contratarla, lo que descarta la pertenencia dentro de la estructura de la organización integrando su nómina de empleados permanentes y en relación de dependencia. De todos modos, se trata de una facultad que puede ejercer el Consejo, sin que sea imperativa, lo que quiere decir que puede mantener al órgano de control interno y a su vez contratar una auditoría externa, lo que a primera vista puede aparecer redundante si es que el órgano de administración a su vez contrató otra para los mismos fines.

Salvo esta mención concreta, dentro de todo el texto de la **ley 19.550** no se encuentra mención a ninguna auditoría.

También cabe distinguir la función del “síndico societario” o del integrante de la “comisión fiscalizadora” (**arts. 284 a 293, LGS**) de la del auditor, en tanto este es un órgano interno de la sociedad que tiene por finalidad garantizar a los accionistas un efectivo control de la administración de la sociedad en lo relativo a la legalidad de la misma, pero no al mérito de la gestión.

Son sus funciones principales fiscalizar la administración examinando libros y documentación, vigilar que su funcionamiento se adecue a la ley, al estatuto, al reglamento y a las decisiones asamblearias, y verificar las disponibilidades y títulos valores que surjan de las registraciones (**art. 294, LGS**), lo que debe hacer conforme con la ley y con lo establecido por la resolución técnica **FACPCE 15/98**.

b. Ley 20.337

La **ley 20.337** regula a las Sociedades Cooperativas de manera autónoma,

pero con especial remisión a las disposiciones de la **ley 19.550**, particularmente en lo referido a las disposiciones sobre la sociedad anónima, de la que ha tomado buena parte de su organización, adaptándola a las particularidades del objeto social, de la modalidad de representación política y de su capital social.

Sin embargo, en el mensaje de elevación del proyecto de ley al Poder Ejecutivo (modificadorio de la **ley 11.388**) se reconoce que la reciente sanción de la ley de Sociedades Comerciales convenció a sus redactores sobre lo conveniente de que la actualización revistiera un carácter más amplio, justamente a fin de evitar que por vía de la aplicación supletoria de las disposiciones de la mencionada ley se introdujeran modificaciones al régimen de las cooperativas que no compatibilizaran con la naturaleza propia de estas entidades.

Entre los requisitos del acto constitutivo se encuentra la designación del síndico, a quien la ley dirige las peticiones sobre las constancias de los demás libros ya que los asociados tienen libre acceso solo a las constancias del registro de asociados.

La parte más importante -a los fines de este trabajo- reside en el al art. 81 que permite expresamente que la auditoría puede ser desempeñada por el síndico cuando éste tuviera la calidad profesional indicada, lo que despeja toda duda acerca de la compatibilidad entre ambos roles.

Teniendo en cuenta la similitud de atribuciones, deberes y responsabilidades que en la sociedad cooperativa y en la sociedad anónima recaen sobre el síndico, y la casi simultaneidad de vigencia temporal de las leyes que regulan a cada una, lo que estuvo claro para el legislador de la cooperativa, aparentemente fue omitido por el de las sociedades comerciales, pues de haber tenido este último alguna duda lo habría reflejado en la Exposición de motivos, donde, como se comenta en la parte pertinente, solo se hace mención al reemplazo opcional de la sindicatura cuando existiese el Consejo de Vigilancia.

El mencionado **art. 81** además obliga a las cooperativas a contar desde su constitución y hasta que finalice su liquidación con un servicio de auditoría externa a cargo de contador público nacional inscripto en la matrícula respectiva, servicio que puede ser prestado por cooperativa de grado superior o entidad especialmente constituida a este fin.

4.1.5. Antecedentes sobre la compatibilidad de funciones

a. A favor

Como se ha dicho, en el caso del ejercicio de la profesión de Contador, la FACPCE es la encargada de dictar Resoluciones que abarcan distintos tópicos,

con recomendaciones sobre las técnicas a seguir en cada caso.

Es el caso de la Resolución Técnica (en adelante “RT”) 15/98 acerca de las “Normas sobre la actuación de contador público como síndico societario”, aprobada el 08/04/99, que, como se advierte en su texto, no se plantea la incompatibilidad que preocupa a la jurisprudencia. Por el contrario, considera que a esa fecha no existían normas específicas relativas a la actuación del contador público como síndico societario por lo “... que resulta necesario proporcionar a la matrícula profesional herramientas útiles para el desarrollo de la labor que debe encarar en los casos de desempeño de la función de síndico societario.” ... “para perfilarse como adecuados parámetros de valoración de la actuación de los síndicos desde cualquier perspectiva y/o circunstancia.”

Precisamente, como se explicita en los “Considerandos”, la FACPCE pretendía que la emisión de normas que regulen el marco profesional de actuación del síndico permita un conocimiento más acabado de jueces y organismos de control y profesionales que tuvieran que juzgar su actuación.

En forma textual la RT 15/98 dice: “Particularmente, son compatibles las funciones de síndico y de auditor externo.”

Revisando la doctrina nacional, Suárez Anzorena⁴⁷, se mostró dispuesto a cambiar su opinión negativa a la luz del contenido proyectado en la actual Ley de Sociedades (1968) a pesar de reconocer su uso permanente en la práctica, consentido por la autoridad de contralor, en razón de que el texto admitía expresamente el ejercicio de la sindicatura por auditorías.

Farina⁴⁸ señala que la ley no prevé este supuesto de incompatibilidad y que las opiniones están divididas, aunque en general “la tendencia es admitir la compatibilización por considerar que se trata de un doble control que lejos de debilitar, refuerza las funciones del síndico”.

Zamenfeld⁴⁹ considera que la doble función de auditor y síndico no importa en sí mismo la existencia de un límite o impedimento al ejercicio conjunto de tales tareas, restricción que no establece la ley y que no puede ser creada por vía interpretativa, lo que se demuestra por las abundantes resoluciones administrativas y las opiniones doctrinarias, que se expresan a favor.

También se hace cargo de los argumentos que esgrimen cuestiones éticas para intentar legitimar posiciones restrictivas, afirmando que la doble función no

⁴⁷SUÁREZ ANZORENA, Carlos: “La incompatibilidad del síndico y la función sindical”, RDCO 1968, Año 1, p. 251 y sigtes.

⁴⁸FARINA, Juan M.: “Tratado de sociedades comerciales”, 1ª ed. T. II-B, Parte Especial - Sociedades anónimas, Zeus, Buenos Aires, 1979, p. 423

⁴⁹ZAMENFELD, Víctor: “La acumulación de funciones por los integrantes de los órganos de las sociedades por acciones”, La Información, t. XXIII, p.282, Cangallo, Buenos Aires, 1994

genera objeciones de tipo moral, sino que más bien refuerzan la posibilidad de prestar un mejor servicio al ente contratante en tutela del interés social.

Verón⁵⁰ ha dedicado al tema un enjundioso libro en el que se pronuncia a favor de la compatibilidad, en los siguientes términos:

”Siendo la incompatibilidad una prohibición legal o convencional de carácter subjetivo... la sindicatura privada ejercida por contador público que a su vez es dictaminante de los estados contables no incurre en incompatibilidad (salvo que exista relación de dependencia con la sociedad) por no darse las características tipificantes de la prohibición en cuestión, principalmente la inexistencia en la normativa (**art. 289, LGS**) de dicha causal de incompatibilidad”.

Por mi parte⁵¹ señalé que ”si el síndico debe informar anualmente sobre los estados contables, estará en mejores condiciones informativas si, a su vez, audita la confección del balance.” agregando que ”los propósitos de la ley en cuanto a la fuente electiva del cargo y la representación en el órgano de contralor, en nada se truncan por el hecho de que el electo sea el auditor certificante”. Además, si el síndico ”no cumple con sus funciones y carga con responsabilidades, será por imperio de la ley de sociedades; y si no cumple con las funciones de auditoría, tendrá sus propias y autónomas sanciones”.

Richard⁵² distingue los intereses en pugna o conflicto de los intereses coincidentes o paralelos”, ratificando la pertinencia de la acumulación de funciones, ”siempre que no exista conflicto de intereses”.

Mariscotti⁵³ postula que el síndico debe ser independiente del directorio, no de la asamblea que es a la que se debe, mientras que el auditor debe ser independiente ante el directorio y la asamblea, pues se debe y da fe hacia terceros (privados y públicos), siendo esa la base y el origen de la reglamentación de la profesión de contador público.

La comisión redactora de la **ley 22.903** al elevar el Proyecto de Ley, reconoció que el sistema de fiscalización establecido por el Código de Comercio presentaba defectos, puntualizados por la doctrina y demostrados por la práctica, que lo tornaban inocuo, presentando un problema de difícil solución, y dejando constancia que el régimen proyectado no contó con el acuerdo

⁵⁰VERÓN, Alberto V: ”Auditoría y sindicatura societaria”, citado en MARISCOTTI, Raúl E. : ”El ejercicio de la auditoría externa y la sindicatura societaria, ¿son compatibles?”, t. VIII, p. 113, ERREPAR (DSCE), Buenos Aires, 1998,

⁵¹En: ”El síndico puede certificar los balances de la sociedad”, La Información, t. XLVI, p. 149, Cangallo, Buenos Aires, 1982.

⁵²RICHARD, Efraín H.: DE, Buenos Aires, 1993

⁵³MARISCOTTI, Raúl E.: ”El ejercicio de la auditoría ...”, ob. cit. p. 115, Buenos Aires, 1998

unánime de la comisión, en especial respecto de la sindicatura plural, que motivó la disidencia de uno de los miembros.

b. En contra

Como dijimos al principio, es la jurisprudencia la que no ha considerado suficientes estos antecedentes y, aunque en pocos casos, se ha pronunciado en contra de la acumulación de funciones por parte del auditor externo, por lo que conviene el examen de los antecedentes y argumentos en cada caso.

El primer fallo recayó en el caso "Lufa SA" dictado por el Juzgado de Minas y de Registro Público de Comercio de Salta, que quedó firme el 24/11/81, en el cual se hace referencia a la "independencia" que debe tener el síndico, como si este requisito no debiera ser cumplido también por los auditores externos. El fallo no tiene en cuenta esta condición indispensable para el adecuado desempeño de la función de auditor externo.

Allí se menciona, más que la incompatibilidad expresamente establecida por la ley, la incompatibilidad ética entre ambas funciones, con lo cual poco es lo que se avanza en la dilucidación del pensamiento judicial.

Luego se conoce el recaído en autos "Benavent, Oscar Luis c/Benavent Hnos. SA s/sumario" (CNCom., sala D - 25/4/95).

En este fallo, tampoco muy fundado, se insiste en el tema de la independencia, pero se agrega el hecho de que la voluntad social ha sido la de contar con dos funcionarios distintos.

Se dice, respecto del primer punto, que "...la misma persona individual que ha producido los estados contables o los ha 'auditado', o los ha 'certificado', de seguido revisa su labor propia para dictaminar sobre ella como síndico". Como ya lo señaláramos, éste es un concepto erróneo, pues las funciones del auditor externo deben ser tan independientes como las del síndico. Más adelante no referiremos a la superposición y a la complementariedad de ambas funciones.

Por otro lado, el fallo señala que si una sociedad, al momento de constituirse, dispuso contar con un síndico en carácter de órgano de vigilancia, es porque desde su origen los socios (la voluntad social) acordaron que en la misma se desempeñen dos funcionarios independientes (uno para ejercer la sindicatura y otro para llevar a cabo los trabajos de la auditoría externa). Este concepto podría tener valor en algún caso muy concreto, porque parte del utópico supuesto de que la asamblea (que debiera tener una sola voluntad) tiene criterios disímiles (en efecto, por un lado elige un auditor afín al directorio que la misma asamblea seleccionó, y por el otro elige un síndico contrario al mismo directorio que también ella eligió).

También llega a la conclusión de que si los socios (ante la posibilidad de haber

prescindido en el acto constitutivo de la sindicatura) .optaron por tener dos funcionarios, no es posible que luego, la asamblea por mayoría opte por negar tal órgano refundiéndola en la misma persona del auditor”.

Los fallos citados, que sin lugar a dudas reconocen que el ejercicio de la sindicatura debe recaer en un profesional independiente, parten de la premisa de que el auditor externo no es independiente. Quienes sostienen esto lo hacen en cuanto a que éste es elegido por el directorio y que percibe haberes como factor dependiente.

El hecho de que sea el directorio quien elija a un auditor externo, no implica que éste no tenga que tener la debida independencia de aquél, pues alguien lo tiene que contratar. Además, en algunas empresas, para aventar todo tipo de debate, la designación de los auditores externos se resuelve por asamblea. Si la premisa de la dependencia fuera válida, también lo sería la de la asamblea, y entonces el auditor externo dejaría de tener independencia respecto de terceros que contratan con la sociedad u organismos del Estado. Cabe recordar que los estados contables auditados llevan un informe fundamentalmente dirigido a terceros.

Hay que tener en cuenta también que, desde el punto de las regulaciones profesionales, todo auditor, para poder ejercer esta función, debe tener absoluta independencia con su cliente. Los contadores internos y que perciben haberes en una relación laboral no pueden ser auditores externos y tampoco pueden serlo quienes, ejerciendo esta actividad independiente, perciban respecto de un solo cliente honorarios que tengan relevancia significativa en la estructura de sus ingresos profesionales, pues en este caso también (aun cuando se cobre por la vía de honorarios) puede quedar afectada su independencia⁵⁴.

A continuación, el caso “Isabella, Pascual c/Bingo Caballito SA s/sumario, CNac. Com., sala D, 21/10/2011, donde analizaré el voto del Dr. Vassallo, que se transformó en sentencia; se refiere a la de grado, que entendió incompatible la tarea del auditor con la del síndico reunidas ambas en una misma persona. A tal fin, y aun admitiendo cierta discusión doctrinaria, sostuvo ser necesaria la autonomía entre el informe sindical y el dictamen del auditor, desautorizando que pudiera reunirse en una única persona las calidades de síndico y auditor, al considerar incompatible las funciones que la ley asigna a cada uno de ellos.

La sentencia de la Cámara, admitiendo que pudieran existir otras opiniones sobre este punto, entendió evidente, como lo predica el fallo del inferior, que existe una esencial incompatibilidad entre las funciones del síndico y del contador certificante como del auditor, además de resultar incongruente que el contador que certificó los estados contables o aquel profesional que los auditó

⁵⁴MARISCOTTI, Raúl E.: “El ejercicio ...”, cit. p. 117.

puedan luego, cambiando su ropaje por el de síndico, revisar su propia labor y, más inverosímil aún, dictaminar su desaprobación.

Por el contrario, dice, que el síndico emita opinión remitiendo al consejo del auditor vuelve casi inútil su figura ya que no debe olvidarse que, si bien ambas funciones son en general diversas, ambos profesionales (síndico y auditor) ejercen tareas de control (interno y externo) que requieren de una total independencia entre sí para que pueda cumplirse realmente la finalidad que les asigna la ley.

Continúa relatando que aun cuando se ha dicho que la función sindical radica sustancialmente en un control de legalidad de la marcha de la sociedad, es claro que este cometido requiere del análisis de la documentación contable (**art. 294, inc. 1, LGS**) como insumo necesario para pronunciarse sobre la regularidad de los balances mediante el informe que le impone el **inciso 5 del artículo 294** de la misma ley. Considera que es evidente que esta puntual tarea lo llevará, indefectiblemente, a realizar un nuevo contralor de los elementos ya auditados, función que claramente no podría cumplir si una sola persona reuniera las calidades de síndico y auditor externo.

Para el voto que sustenta el fallo, esto refleja la incompatibilidad de ambos cometidos, pues es evidente la falta de independencia en el ejercicio de sendas funciones; elemento (independencia) que, según la propia resolución técnica invocada por los apelantes, debe existir como condición necesaria para que puedan unificarse en un solo profesional las dos labores recaudo que no se advierte como posible en la hipótesis en estudio.

Cita como argumento corroborante, que el **decreto 677/01** en su **artículo 12**, impone particulares y rigurosas exigencias a quienes pretendan ejercer la auditoría externa en las sociedades allí involucradas, con un claro objetivo como es procurar una actuación independiente y veraz, norma que no es aplicable puntualmente a la sociedad analizada, demuestra la intención del legislador en punto a garantizar o reforzar la independencia del auditor, como vía para obtener un resultado sólido y útil para quienes serán afectados por aquella pieza contable. De igual modo, la independencia que tiene que existir entre auditor y síndico persigue igual fin.

En cuanto a los antecedentes doctrinarios que no están a favor de la compatibilidad de las funciones del auditor externo con la sindicatura de sociedades cerradas, Nissen⁵⁵ argumenta que el auditor externo contratado por el directorio no tiene la independencia de criterio que la ley exige para la sindicatura societaria omitiendo que la independencia de criterio, al expedirse

⁵⁵NISSEN, Ricardo A.: Incompatibilidad entre las funciones de síndico societario y contador certificante de los balances citado por MARISCOTTI, Raúl E.: "El ejercicio ...", cit. p. 119.

sobre un estado contable, es indispensable y la falta de ella es particularmente sancionada por las instituciones profesionales de superintendencia, estando definidas las incompatibilidades por parentesco, intereses encontrados, etc.

Mascheroni⁵⁶ se expide de la siguiente manera:

- a) En principio, existe una incompatibilidad de orden ético entre la función de síndico -representante promiscuo de la masa de accionistas a los fines de la fiscalización del directorio- y la de contador certificante, que en cierta medida avala con su firma lo actuado por el órgano administrativo, cuando el mismo debe estar sometido a la fiscalización del síndico como representante de los accionistas.
- b) No existe inhabilidad o incompatibilidad por el texto legal alguno, siendo las objeciones puramente éticas.

Halperin⁵⁷ rechaza el doble rol del síndico en interpretando que la ley ha querido establecer la más absoluta independencia, y asegurar su desempeño leal, no admitiendo que certifique el balance.

Zaldívar⁵⁸, por su parte, considera que "no pueden ser síndicos los asesores de la sociedad ni sus contadores, pues entre éstos y el directorio existe un vínculo que, aun cuando no sea estrictamente el de empleador-empleado, a que se refiere el **(inciso 2) del artículo 286**, implica una relación económica que afecta a la señalada independencia".

4.1.6. Conclusiones

Es evidente que el debate sobre la compatibilidad del auditor externo con el ejercicio de funciones de síndico societario no está cerrado, y la LGS no se ha expedido al respecto en oportunidad de reformular la responsabilidad de las sociedades civiles formadas por profesionales con el objeto de ejercer la sindicatura societaria.

Luego del análisis detallado de las distintas posiciones, reitero mi adhesión a la que la postulan como una extensión del ejercicio de la profesión, ya que está respaldada por normas técnicas emergentes de las entidades profesionales que regulan el ejercicio profesional de los contadores.

En caso de ejercicio combinado de ambas funciones, se suman a las responsabilidades -extensas- que contiene la LGS para la sindicatura, las emergentes del contrato de auditoría.

⁵⁶MASCHERONI, Fernando: "Manual de sociedades anónimas" citado por MARISCOTTI, Raúl E.: "El ejercicio ...", cit. p. 117.

⁵⁷HALPERÍN Isaac., "Sociedades Anónimas", 2^a.ed., Depalma, Buenos Aires, 1978, p. 517.

⁵⁸ZALDIVAR Enrique., "Cuadernos de Derecho Societario", Buenos Aires, t. I, p 379

Esta posibilidad de ejercicio de la función de síndico simultáneamente con la de auditor externo en las sociedades cerradas, está expresamente reconocida en la **ley 20.337** para las sociedades cooperativas y no está expresamente prohibida en la **ley 19.550** de sociedades comerciales ni en la Ley General de Sociedades emergente de la vigencia de la **Ley 26.994**.

Es necesario tener presente que en Argentina la mayoría de las sociedades comerciales se caracterizan como “cerradas”, por oposición a las que cotizan sus acciones en bolsas y mercados de valores en forma “abierta”, y que a pesar de que la inmensa mayoría se concentra en las sociedades anónimas, en realidad son sociedades de muy pocos socios, con gran incidencia de las que pertenecen a un grupo familiar o a una o más familias por una sobre utilización -inadecuada- del tipo societario, siendo ínfima la cantidad de las realmente cotizantes, con tendencia al retiro de las pocas existentes.

Esta compatibilidad de ambas funciones no es sostenible ante las disposiciones de la **ley 26.831** al respecto para las sociedades cotizantes, su Decreto Reglamentario y el contenido de la “Normas-2013” de la Comisión Nacional de Valores.

Si bien en el país no se han adoptado totalmente las Normas Internacionales de Auditoría, su importancia y trascendencia, tanto en el terreno de la contabilidad como en el de la auditoría, obedecen a la necesidad de contar con estados contables razonablemente comparables entre entes ubicados en distintos países y confeccionados con distintos cuerpos normativos.

En el diseño de ley de sociedades comerciales y de la LGS, se encuentra -como regla o “deber contable”- la de proponer mediante sus mecanismos formales de decisión a la reunión de socios como órgano de administración, el proyecto de balance cuya confección ha encargado a los profesionales en la materia, reunión que será quien apruebe o rechace dicha propuesta según las reglas formales de decisión que les son propias, entre la distribución de funciones que corresponde al órgano de administración.

Debe tenerse en cuenta que aun cuando la propuesta sea aceptada, el derecho a la aprobación e impugnación de los estados contables y a la adopción de resoluciones de cualquier orden a su respecto, es irrenunciable y cualquier convención en contrario es nula, por imperio del **art. 69** de la ley de fondo.

Se trata de un deber a cumplir por los administradores, por cuya omisión en los tiempos y términos de la ley de fondo o por la mala praxis en la confección de los propios estados contables, será pasible hasta de remoción de sus cargos, cuando no de responsabilidad por los daños efectivamente causados.

Por las características reseñadas, corresponde a los administradores de estas sociedades el nombramiento y relevo de la auditoría interna tanto como de la externa.

Si bien esta es la regla, existen casos en que estas funciones se reservan contractualmente a la decisión de la reunión de socios, y otros en los que funciona el Consejo de Vigilancia, en cuyo caso la ley faculta a asignarle tales funciones.

Según la doctrina jurídica y contable, la responsabilidad civil del profesional en ciencias económicas que actúa como auditor tiene dos dimensiones: una, contractual frente al cliente, y otra extracontractual ante terceros. Pero para que esta se active, es necesario que concurren los presupuestos generales establecidos por la legislación, cuales son: un comprobado obrar antijurídico, que a su vez sea claramente imputable como dolo o culpa, que se produzca el daño y que exista y pueda establecerse una relación de causalidad nítida entre el obrar antijurídico y el daño.

En cuanto al cumplimiento de las tareas de índole contable, se ha venido interpretando y sosteniendo que el síndico debe actuar sobre la base de las normas de auditoría emitidas por los organismos profesionales, ya que existe consenso respecto de que el ejercicio de la sindicatura societaria es “ejercicio profesional”, y en ese sentido se han expedido formalmente los organismos profesionales.

La responsabilidad del síndico en lo relativo a su tarea de control formal de legalidad no se extiende a los casos de desfalcos u otras irregularidades cometidas sobre la base de falsificaciones, adulteraciones o documentación apócrifa, excepto que la documentación adulterada que fuera objeto de revisión por el síndico presentara rasgos flagrantes e inequívocos de invalidez, fácil e indudablemente perceptibles. Sostengo que el control de legalidad en el funcionamiento de los órganos societarios interesa a la sociedad, los socios y los terceros y no es frecuente que sus integrantes estén capacitados para ejercerlo, al mismo tiempo que gestionan los negocios.

Uno de los ataques más comunes hacia el órgano de control interno consistió en sospechar de parcialidad al síndico por su inevitable lealtad o interés en congraciarse con las mayorías que lo eligieron y lo renovarían en su cargo. La única manera de conjurar esta sospecha es que sea asignado mediante el sorteo de una lista calificada administrada por las entidades profesionales o el Estado.

En ocasión de la reforma introducida por la ley, la Comisión Redactora explicó En la Exposición de Motivos (**Capítulo II, ap. 29**) que la facilidad de prescindir de la sindicatura que ofrece el **art. 284** “... persigue aligerar la estructura societaria en el espectro de aquellos entes en que por su objeto o dimensión la existencia del órgano de fiscalización puede ser gravosa”, devolviendo a los socios en tal caso el derecho de inspección y contralor individual del **art. 55**.

A su vez, con el afán de potenciar la sindicatura, el art. 287 trabó su revocabilidad sin causa si se interpone oposición del cinco por ciento del capital social. Actualmente está impuesta en las sociedades del art. 299 LGS y las que hacen oferta pública, que en términos relativos son pocas, como lo son las que sobrepasan el actual límite de \$10 millones que la torna obligatoria. El anteproyecto de reforma de 1998 la proponía para las empresas unipersonales, lo que no fue acogido por la ley de reforma

al Código Civil de inminente vigencia.

Un profesional idóneo, en los términos de la actual legislación, que actúa en el control interno con pleno conocimiento de las personas de los directores, los socios y el objeto social, como necesariamente sucede en la dimensión de la gran mayoría de nuestras sociedades, resulta el más indicado para laudar sobre conflictos entre ellos ya que, al mismo tiempo, debe velar por el cumplimiento de la ley, el contrato y los reglamentos a los que debe conocer acabadamente.

Deberían eliminarse de sus deberes los atinentes a los **incs. 2° y 4° del art. 294**, por ser propios de la auditoría interna y externa; el informe fundado sobre la situación económica y financiera de la sociedad requerido por el inc. 5° corresponde más a la memoria -cuando está redactada conforme al **art. 66-** y se desprende cómodamente de los diversos estados, anexos y notas que integran el balance general, según la fórmula que actualmente exigen las normas contables sobre el particular, debiendo reservarse al síndico solo el dictamen de la legalidad del contenido de estos documentos.

Adhiriendo a un reclamo generalizado de buena parte de la doctrina nacional, es necesario ajustar dentro de límites razonables el pesado tinglado de responsabilidades que agobia actualmente al desempeño cabal de la sindicatura societaria, teniendo en cuenta que una abundante legislación inspirada en otras fuentes y propósitos le endosan una lista adicional de cumplimiento de deberes con la consecuente deuda de responsabilidad personal en caso de incumplimiento⁵⁹.

La responsabilidad civil del auditor está sujeta a los parámetros generales que exigen como presupuesto un obrar antijurídico de su parte. Al respecto, la postura subjetiva luce como la más adecuada puesto que reconoce a la responsabilidad del auditor como calificada por su especialidad, pero que la mantiene en el área de las obligaciones de medios y no de resultados.

Permite liberar al auditor de responsabilidades en los casos de balances con datos falseados a condición de haber cumplido con todos los procedimientos requeridos por las normas técnicas profesionales en la materia, pero en caso de que se compruebe que el balance tiene datos falsos, el auditor tiene que asumir la carga de la prueba de que empleó la debida diligencia en su tarea.

⁵⁹En: "Necesarias reformas a la organización de la sindicatura", Jornadas Internacionales de Derecho Económico Empresarial. En homenaje al Dr. Héctor Alegría, Rubinzal, Buenos Aires, 2011, p. 79