

**XXXIX CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES
UNIVERSITARIOS DE COSTOS.**

**TRATAMIENTO DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS EN LOS
COSTOS: CARACTERISTICAS, MODOS DE ASIGNACION Y LA
INCIDENCIA EN INFORMES PARA LA DIRECCION.**

Categoría Propuesta: Comunicación de experiencias docentes.

Autores:

Cr. GREGORIO RAMON CORONEL TRONCOSO.(Socio Activo)

Ciudad de Tucumán, Agosto de 2016.

“Trabajo aprobado por la COMISIÓN TÉCNICA al solo efecto de ser publicado en los congresos del IAPUCO”

INDICE

I): INTRODUCCION.	Página 1
II): EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS: ¿ES UN COSTO?.	Página 2
III): CARACTERISTICAS DEL COSTO POR IMPUESTO A LAS GANANCIAS.	Página 4
IV): TRATAMIENTO PARA MEDIR LA INCIDENCIA DEL COSTO FISCAL POR IMPUESTO A LAS GANANCIAS EN ALGUNOS OBJETOS DE COSTOS	Página 7
Caso 1: Tratamiento de un artículo	Página 8
Caso 2: Tratamiento de un grupo de artículos	Página 9
Caso 3: Impuesto Diferido y Pagos de Otros Impuestos que se toman a cuenta del pago del Imp.Gcias.	Página 11
Caso 4: Tratamiento para la extensión a Unidades de Costo Intermedias (Zonas de Venta) y Finales (Clientes)	Página 14
V): EFECTOS DE ESTE TRATAMIENTO SOBRE LAS HERRAMIENTAS MAS HABITUALES UTILIZADAS EN INFORMES A LA DIRECCION	Página 15
V.1.: Puntos de Equilibrio en el Caso N.1	Página 17
V.2.: Rendimiento sobre Activos Permanentes	
Caso N.2. Tratamiento de un grupo de Artículos	Página 19
V.3.: Tasa Nominal y Tasa Efectiva de Fiscalidad.	Página 20
VI): CONCLUSIONES	Página 20
VII): BIBLIOGRAFIA	Página 21

RESUMEN

El objetivo del trabajo es el de analizar el tratamiento a dar a un gravámen que tiene una influencia significativa en los resultados finales de las empresas, en un marco de alta presión tributaria como la existente en la actualidad, visto desde la óptica de los Costos. Se trata del Impuesto a las Ganancias que entre 2001 y 2015 ha duplicado su participación porcentual dentro del P.B.I. Es continuación de otro presentado por este autor en el XXIX Congreso de IAPUCO, celebrado en la Ciudad de San Luis, en el año 2006.

La ponencia, luego de una introducción que contextualiza el estudio, se propone responder a cuatro consignas: a): El Impuesto a las Ganancias: ¿es un Costo?; b): Siendo asertiva la respuesta a lo anterior: ¿Cuáles son las características del Costo por Impuesto a las Ganancias en el marco del ámbito de los Costos?; c): ¿Cuál es el tratamiento que debería dársele para medir su gravitación en algunas Unidades de Costos?; y d): ¿Cuáles son los efectos que se generan sobre las herramientas más habituales utilizadas para informes a la Dirección?

Abordado desde lo doctrinario y lo práctico mediante la presentación de Casos de Aplicación, se persigue su estudio desde la visión sobre las aplicaciones de Fondos (Activos) frente a los textos consultados que lo relacionan más con los orígenes de Fondos previstos para Proyectos de Inversión. Ciertamente es que si se dijera que está contenido dentro de la tasa de interés incorporada a los proyectos, todo lo dicho en esta investigación no pasaría de ser un pensamiento abstracto de mayor o menor interés académico. Pero aún en ese caso se resalta el tratamiento específico para unidades de Costo seleccionadas, mientras las doctrinas lo tratan de forma agregada y lineal.

Ciertamente es también que el trabajo no podría llevarse a cabo sin el auxilio de especialistas en Tributación que nos acompañen a comprender el fenómeno impositivo aplicable a cada caso, para poder darle el procedimiento más apropiado. Y también de los Especialistas en Finanzas para calcular fundamentalmente las tasas de riesgo. Con lo cual ratificamos el carácter interdisciplinario de nuestra Especialidad.

Se trata de una investigación de tipo exploratoria y descriptiva.

I.: INTRODUCCION

El presente trabajo es continuación de otro similar que presentara hace ya diez (10) años al XXIX Congreso de IAPUCO llevado a cabo en la Ciudad de San Luis, en el año 2006 titulado “La Gestión del Costo Fiscal” al que me remito totalmente ante la eventualidad que en el actual omite mencionar alguna de las advertencias o restricciones que el estudio de la temática tiene para los especialistas en Costos y Gestión.

La iniciativa de entonces no fue continuada, al menos en los términos propuestos y deseados por este autor, para incursionar más en el análisis de los diferentes gravámenes que recaen sobre el desenvolvimiento de las unidades económicas, sobre todo en una etapa donde la presión tributaria ha ido en ascenso en niveles significativos. En efecto, según informes de la Dirección de Análisis Fiscal del Ministerio de Finanzas la misma fue del 21,83% sobre el PBI en el año 2004, y en 2014 había ascendido al 32,46%. Hacia 2015 (datos provisorios) se ubicó en 34,87%. Sin tener en consideración los cargos municipales y otros fondos especiales que no son recaudados por AFIP. Es entonces casi innegable que intentemos el abordaje de este fenómeno.

En esta exposición focalizaré el desarrollo en un exámen más acentuado de uno de los gravámenes de mayor incidencia dentro del total, y de amplia influencia en el resultado de las empresas, como es el Impuesto a las Ganancias. Este tributo, según el último informe del organismo oficial antes citado, ocupa el tercer lugar con una representatividad del 7.5% del PBI, precedido por el Impuesto al Valor Agregado (IVA) con el 8,05% del PBI y los Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social con el 7,72% del PBI. Estos dos últimos sí han tenido un tratamiento suficientemente conocido en Costos, por lo que surge nítidamente la necesidad de abordar el estudio del primero de los nombrados a fines de caracterizarlo, analizarlo y buscar modos para su asignación destacando, adicionalmente, que casi duplicó su presencia desde comienzos de este siglo a la fecha.

Las reflexiones que planteo y ofrezco para el debate son, en líneas generales, las siguientes:

*El Impuesto a las Ganancias: ¿Es un costo?.

*Si estamos de acuerdo en una respuesta positiva, como es mi posición, ¿Cuáles son sus características?.

*¿Cuál es el tratamiento que debería dársele para medir su gravitación sobre los objetivos de costos?.

*¿Cuáles son los efectos que genera sobre las herramientas más habituales utilizadas en Informes para la Dirección?.

Las respuestas que expondré, seguramente no han de ser todas las que existen, y tampoco necesariamente las más acertadas. Sí, las suministraré en referencia a los objetivos de costos de mayor conocimiento, como son los productos y la mezcla de éstos, formulándolas en relación con los puntos más conocidos y accesibles de la vasta normativa vigente en relación con el gravámen elegido, tratando de dejar sentadas unas orientaciones sobre la forma de proceder en otras situaciones que se presenten.

Este estudio me ha llevado a ratificar una vez más el carácter indubitadamente interdisciplinario de la Administración de los Costos ya que, para la materia que tratamos deberemos contar inexcusablemente con el apoyo de especialistas en Tributación y, en menor medida, de Finanzas. Para nosotros queda la observación con la visión transfuncional

del Analista de Gestión que debe involucrarse en el conocimiento de la mayoría de los aspectos del funcionamiento de la empresa con carácter de generalista, a la vez que demuestra la necesidad de incursionar en el conocimiento de aspectos básicos de aquellas disciplinas, si se trata de acompañar la operatividad de empresas pymes.-

Finalmente, agrego que limitaré la presentación al Impuesto a las Ganancias sobre las Sociedades Comerciales, excluyendo a las personas físicas, sucesiones indivisas y Monotributistas.

II): EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS. **¿ES UN COSTO?**

Estoy convencido que la respuesta de la mayoría de los especialistas en Costos a ese interrogante sería positivo. Para mí, por el solo hecho del sacrificio de riqueza a consecuencia de un objetivo alcanzado o a alcanzar. Pero existen otras posiciones –más cercanas a un criterio contable- que no lo calificarían como tal porque, apoyándose en la clasificación de directo del mismo, entenderían que grava la renta de su titular, sin conexión con la actividad que la genera. Por lo tanto, debemos insistir en dejar aclaradas las razones por las cuales entendemos que se trata de un costo.

En efecto. Es conocido que los impuestos se clasifican en directos (aquellos que gravan la renta y el patrimonio) e indirectos (los que gravan el consumo). La Enciclopedia Financiera agrega que otra de las clasificaciones indica que los impuestos directos son los que el contribuyente de jure (aquel que la ley designa como responsable del ingreso del tributo) es el mismo que el contribuyente de facto (quien soporta la carga impositiva), al tiempo que considera como indirectos a aquellos impuestos que presentan una traslación de la carga impositiva del contribuyente de jure al contribuyente de facto. Aclarando que si bien esa traslación puede darse hacia adelante (si se la traslada a clientes), hacia atrás (si se la traslada a los factores de la producción) o lateral (si se la traslada a otras empresas), debe considerarse, a los fines de esta concepción de impuesto indirecto, sólo la traslación hacia adelante. Sigue mencionando que esta posición es ampliamente difundida, pero presenta aspectos muy discutidos en el sentido que es muy difícil determinar quien soporta verdaderamente la carga tributaria y en cual medida. Con estas expresiones, aparece, desde lo Tributario, la relación entre el impuesto indirecto (como imput) y su traslado a los clientes incorporándolo al bien o servicio entregado (output). Por otro lado, el cargo de estos gravámenes indirectos como costos no presenta controversias.

El tema, como decimos, radica en el sentido del Impuesto a las Ganancias, como impuesto directo. Enrique Jorge Reig un indiscutido tributarista en su obra "Impuesto a las Ganancias decía textualmente en el año 1979: "En cuanto al impuesto a la renta de las sociedades de capital, la consideración tradicional ha sufrido cierto debilitamiento, pues en las modernas formas de mercado el gravamen manifiesta fuerte tendencia de traslación mediante los precios de los bienes y servicios que constituyen el comercio de las sociedades obligadas a su pago". Y agrega basándose en un estudio de Musgrave, que en estimaciones de la distribución de la carga impositiva en los Estados Unidos referidas a 1948 y 1954, ese autor ha admitido que un tercio del gravamen se traslada a precios. Luego Goodle y Slitor señalaron que el traslado era de hecho muy inferior al indicado por aquél.

Es decir que en la doctrina tributaria se especula con la idea que también el Impuesto a las Ganancias, en una medida todavía no conocida con certeza, tiende a trasladarse a precios con lo cual se asemejaría mucho al tratamiento que sin discusiones otorgamos a los

impuestos indirectos. Y consecuentemente, afirma la idea que debemos profundizar más el debate.

La doctrina extranjera especializada en Costos que he consultado, siempre lo incorpora dentro del capítulo referido a la presupuestación del capital, dentro del costo necesario para financiar proyectos y lo expone en una línea. Por lo tanto, lo relaciona más con las fuentes de financiamiento que con las aplicaciones, que son las que- en definitiva- originan la obligación de tributar sobre las rentas. Puede que con un esfuerzo interpretativo pensemos que la tasa de interés definida para cargar a las unidades de costeo demandantes el costo del recurso capital incluya la incidencia del Impuesto a las Ganancias, pero ésto tampoco lo encontré así explicitado.

En nuestro País, Lavolpe, Capasso y Smolje en su obra Presupuestos y Gestión, afirman –con razón- que el cálculo del gravámen debe contemplar las distintas situaciones que emergen de la normativa, las que muchas veces son distintas de las contables utilizadas para preparar el presupuesto económico. Y que en la práctica es común optar por aplicar la tasa del 35% para adoptarlo como presupuesto del tributo cumpliendo una referencia indicativa para conocer el resultado presupuestado neto de impuestos (surge, aquí también, que se refiere a un único resultado final de la operatoria).

E ilustran que en Estados Unidos de Norteamérica, el cálculo es más complejo a partir de haber adoptado para su liquidación el Método del Impuesto Diferido; que además existen diferentes alícuotas según el tipo de renta generada, lo cual complica el cálculo y lleva a análisis más detallados para cuantificar con precisión el resultado neto de cada segmento de negocios (El subrayado me pertenece). Precisamente, esto último es lo que subyace en la idea de presentación de esta ponencia. El desglosar aquel resultado total, en la incidencia que tiene sobre los verdaderos generadores del esfuerzo a realizar para cumplimentar la norma tributaria, con el propósito de obtener una información más útil para comprender el comportamiento final de nuestra operatividad, y posibilitar mayor acierto en las tomas de decisiones.

Por otro lado, exploremos si el rubro que tratamos reúne las condiciones básicas para ser considerado un costo: Partiendo del generalizado concepto que todo sacrificio económico puesto al servicio de un objetivo constituye un costo, expresado en términos físicos y/o monetarios, cuyo requisito indispensable es el consumo de un factor económico necesario e incorporado con criterio de eficiencia, que agregue valor al resultado del proceso productivo, podremos razonar para ver si encuadra dentro de esos parámetros. Más cercano al concepto económico del costo éste se expresa como toda relación coherente entre los resultados productivos y los recursos necesarios para obtenerlos.

El resultado u objetivo productivo que dá lugar a la generación del tributo es - en la mayoría de los casos- la comercialización o venta de un bien o servicio, a condición que de esta operación de intercambio surja un resultado positivo en términos económicos e impositivos. Además, el concepto amplio de proceso productivo comprende las acciones de venta orientadas a concretar aquel objetivo, y el factor económico a consumir(o sacrificado) es el recurso de capital financiero líquido que deberá abonarse por la parte de la ganancia obtenida entregando su cantidad en términos físicos en principio, ya que su componente monetario o precio, representado por la tasa de interés a pagar, puede estar presente de modo implícito o explícito en algunas circunstancias (anticipos, retenciones, pagos fuera de término, etc.) Es innegablemente necesario, habida cuenta de la compulsión producto de la normativa vigente, y agrega un valor social al output del proceso en relación al compromiso

de la unidad económica con la sociedad a la que pertenece. Al igual que los demás factores económicos, debe ser utilizado con criterio de eficiencia y ser factible de medición cuantitativa, sobre lo cual no hay duda posible.

Por todas esas consideraciones es que concluyo que el Impuesto a las Ganancias tiene todos los elementos para identificarlo como un costo y entonces, en consonancia con uno de los propósitos de la asignación de costos, debe encontrarse un procedimiento que permita evaluar de manera cierta o aproximada la cuantía del uso que hacen de dicho recurso los objetivos de costos servidos (productos, zonas, clientes, etc.). Especialmente si recordamos la pretensión existente de lograr su traslado a precios, en la medida posible, y mejorar las informaciones hacia el nivel superior.

III): CARACTERISTICAS DEL COSTO POR IMPUESTO A LAS GANANCIAS.

En este punto desarrollaré las particularidades propias de esta especie de costo, relacionándolo luego con las clasificaciones conocidas. En el inicio debo manifestar que intrínsecamente bien puede denominárselo “costo fiscal” concebido como el cálculo de costos confeccionado sobre la base de las disposiciones impositivas, que tienen muchas discrepancias con las normas contables en lo que hace a ingresos y gastos. A su vez, el costo determinado según estas últimas reglamentaciones, lo llamaré “costo contable”. Y queda por decir que el costo que nos interesa es el que confeccionamos siguiendo los criterios de la Contabilidad de Gestión que también tiene diferencias con los dos anteriores. Con el primero, casi por las mismas razones que se expusieron respecto del segundo. Y con éste, entre otras cosas, por las desemejanzas de la dinámica entre ellos. El costo contable representa la “foto” de un momento dado (el ejercicio anual o intermedio). Es estático. En cambio, el Costo según la Contabilidad de Gestión es cambiante ya que muestra la “película” que exhibe su evolución a través de un período de tiempo, influenciada por los efectos de los aspectos competitivos, basados en la información permanente para toma decisiones de corto y largo plazo, que, por otro lado, conforman un pilar significativo de los resultados que se exponen en los Balances de Ejercicio.

Flavio Mantovan, en su obra “Impuesto Diferido Contabilización del Impuesto a las Ganancias”, advierte sobre los desvíos que ha provocado el procedimiento que llama “tradicional” de contabilización del Impuesto a las Ganancias respecto de las normas del devengamiento en la determinación del gasto. Puntualmente hace referencia a la práctica de determinar el impuesto al momento de presentación de la Declaración Jurada (posterior a la fecha de finalización del ejercicio) o, para coincidir la registración del cargo y la deuda, haciéndolo a la fecha de cierre del ejercicio, pero sobre la base de las cifras que se obtienen de la propia liquidación impositiva.

Luego, no necesariamente esta carga impositiva es la que corresponde al correcto devengamiento de ella porque, por ejemplo, implica no reconocer ingresos o egresos contables efectivamente ocurridos pero que la legislación impositiva no admite como tales. Y concluye: “El método de contabilización “tradicional” *cubriría* el requisito de afectar el impuesto al ejercicio por el cual se determina, pero no el dar acabada consideración al hecho generador de éste, al basarse en ingresos y gastos que no responden a la disciplina contable (agregó: y Contable de Gestión)...”.

Para solucionar esos defectos propone la adopción de método del Impuesto Diferido. Recordemos que el autor pone el acento de su análisis en el hecho de la registración

contable del gravamen, mientras que en esta ponencia utilizamos esos conceptos para trasladarlos al ámbito de la Gestión o Administración de Costos. En tal sentido, creo que es apropiado acoger esa metodología centralmente para atender al estudio, análisis y consideración de los tipos de diferencias entre las normas impositivas y las contables que se dividen en: Transitorias y Definitivas. Las primeras se originan en la existencia de hechos generadores de ingresos o costos que la legislación impositiva obliga o admite a tratar en ejercicios distintos a aquellos en los que inciden contablemente, implicando que una diferencia producida en un ejercicio estará sujeta a revisión en otro. Ejemplo típico: La diferencia de la vida útil, y por ende de los cargos por amortización, de los Bienes de Uso. Las segundas se producen cuando hay ingresos o egresos (costos) que no son admitidos como tales por la legislación impositiva o, en caso inverso, cuando resultados positivos o negativos en la legislación tributaria no constituyen ganancias o pérdidas contables. Ejemplo: La amortización de marcas o los intereses ganados por colocaciones en Plazo Fijo.

Es fácilmente deducible el efecto que estas situaciones crean sobre la determinación del costo final del Impuesto y los análisis de los resultados de la gestión, con la consecuente necesidad de conocer sus causas para neutralizar las que perjudican y potenciar las que benefician. Igualmente, se requiere tenerlas presentes para concluir sobre el comportamiento de los administradores en el uso de los recursos económicos confiados para su administración, otro aspecto ínsito de la Contabilidad de Gestión.

Una segunda peculiaridad del costo originado en el Impuesto a las Ganancias es que nace a partir del punto de nivelación entre ingresos totales y costos totales (adaptados, cuando corresponda, a las normas impositivas). A partir de esta posición seguirá la tendencia de su variable independiente que son los resultados. Inclusive puede en algún momento desaparecer si los resultados de la unidad de costo bajo análisis se tornaran neutros o negativos.

Podemos, con estas aclaraciones, encuadrar al Impuesto a las Ganancias dentro de las clasificaciones más habituales de costos:

-Desde el punto de vista de las funciones, lo ubico dentro de la función financiera acorde con la naturaleza intrínseca del impuesto.

-Con relación a la certeza de su imputación: puede considerarse como directo (si puede medirse o cuantificarse su consumo por parte de las unidades de costos con cierto grado de certeza) o indirecto (si no se dieran las anteriores circunstancias y debiéramos recurrir a aproximaciones), e inclusive ajeno cuando no tiene ninguna relación con las unidades de costo bajo análisis, como es el caso del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

Debo adicionar estos comentarios:

*Si la unidad económica que observamos aplica para la determinación de Costos el Sistema Completo donde se distribuye la totalidad de los insumos entre las unidades relevantes, existe una alta probabilidad que el costo del impuesto a las ganancias adquiera el carácter de directo atendiendo a que los resultados finales también se expondrán por cada tipo o segmento de costo evaluado, y la base imponible con el consecuente cargo impositivo tendrá una mayor relación de causalidad con el objeto de costo.

*En cambio, si la empresa adopta para la determinación de Costos el Sistema Parcial, la diferenciación llegará hasta el nivel de Contribución marginal (unitaria y/o total

según se incorporen o no los Costos Fijos Directos). En este caso, todos los demás costos fijos indirectos que se asignen sin distribución contra la sumatoria de Contribuciones Marginales (Parciales por Línea o Totales) formaran un grupo incidirán en la base imponible final y el monto final del impuesto devengado, configurándose un costo de carácter indirecto.

*En todos los casos, se deberá tener presente la relación de causalidad. Y si la misma no se encuentra en términos de razonabilidad, el costo deberá deducirse de la totalidad del margen, tal como lo postula uno de los principios de la contabilidad de gestión generalmente aceptados.

-Con respecto a la variación del nivel de actividad (producción y, sobre todo, ventas): En principio se trataría de un costo variable con las especificidades citadas: Se genera a partir del punto de nivelación, evoluciona conforme lo hace su variable independiente que son los resultados positivos concordantes con las normas impositivas, y desaparece en el momento o punto en que también lo hacen estos últimos. Por lo tanto, puede tener un comportamiento lineal(proporcional), regresivo o degresivo.

Sin embargo, para quienes, como es opinión de este autor, sólo se consideran costos variables, especialmente para la toma de decisiones, aquellos costos que tienen una progresión lineal respecto de la evolución de los costos y su resultado positivo, entonces el costo que surge de la determinación del impuesto a las Ganancias se clasifica como fijo ubicándose dentro de los subtipos: Operativos o Variables de Fabricación Indirectos.

Aquí también dos comentarios:

*El primero, agradecer al Profesor Norberto Damonte, el gran apoyo que me ha dado, como referente del Análisis Marginal en nuestra especialidad, al intercambio de pareceres frente a mis dudas que derivaron en conclusiones importantes, sin perjuicio de la posición que cada uno tenga al respecto y que enriquece el debate.

*El segundo: La notable utilidad de volver a las fuentes. Nuestro inolvidable y muy querido Profesor Juan Carlos Vásquez en su "Tratado de Costos", tomo II, dentro del capítulo XVI: Costos para la toma de decisiones(1978) escribe textualmente: "Cabe destacar que el hecho de que en los gastos proporcionales se presenten las contingencias que se acaban de detallar, y que dentro de los gastos de estructura se reúnan elementos fijos que no lo son enteramente, e inclusive se acercan a la categoría de variables, puede afectar la precisión de los estudios económicos...y la planificación y control de la gestión...si no se toman precauciones especiales que contemplen estas circunstancias...". Convalido absolutamente estos conceptos que, por otra parte, lucen como parte del concepto de relatividad de los costos.

-En función del momento de su cálculo: No hay grandes diferencias. Puede ser histórico (si se calcula ex post) o predeterminado (si se lo calcula ex ante).

-Según las alternativas de decisión: Puede ser hundido, marginal o incremental.

-Respecto de su controlabilidad: Puede clasificarse como controlable o no controlable dependiendo del nivel estructural responsable de las decisiones que dan lugar a su generación.

En todos los casos, téngase en cuenta que se trata de un costo que se origina por el intercambio de bienes o servicios y no por la producción misma si bien es indiscutible el paso precedente. Esta apreciación la formulo para diferenciar su visualización según nos encontremos en presencia de una empresa que solamente comercializa u otra que transforma y vende sus artículos. En la extensión del análisis, también puede estudiarse su influencia sobre segmentos de productos, canales de distribución y hasta de clientes mediante procedimientos que enunciaré también con fines de proposición a debate, ya que no conozco su aplicación efectiva hasta el momento.

IV): TRATAMIENTO PARA MEDIR LA INCIDENCIA DEL COSTO FISCAL POR IMPUESTO A LAS GANANCIAS EN ALGUNOS OBJETOS DE COSTOS

Este es el apartado donde volcaré algunos ejemplos para respaldar lo anterior. Recuerdo que en el inicio mencioné que estas representaciones se corresponderían con proponer el modo de calcular y exponer la incidencia del gravamen sobre las unidades u objetos de costos de mayor difusión o de utilización más habitual, en tanto que por ser muy amplia la gama de situaciones a que dá origen la norma legal, me limitaré a tratar puntos más conocidos de la misma en la búsqueda de fijar lineamientos generales de actuación.

A raíz de la elaboración de estos casos, surgió la necesidad de referirme a la “Tasa de Costo Fiscal por Impuesto a las Ganancias” que representa la incidencia en términos porcentuales del gravamen sobre el total de ventas de la unidad de costo que se analice. Este concepto está en este caso asociado a la carga que tratamos, pero bien podría extenderse para el caso de estudio del mismo fenómeno en relación con otro tipo de tributo adecuándole la denominación. Pero siempre aludiendo a un impuesto en particular. En simetría con esta idea podríamos llamar “Tasa de Fiscalidad” a la incidencia final, siempre en términos porcentuales, de la sumatoria de tributos que debe soportar una unidad de costo definida en relación con los ingresos totales. Para ello, en el trabajo que como antecedente mencioné al comienzo, se hará necesario desglosar o separar, al momento del cargo o imputación de cada tipo de costo, el componente impositivo que el mismo contenga para facilitar su identificación (por ejemplo: los costos de luz donde el conjunto de tributos llega a representar el 50% de la factura total).

Es oportuno citar que, en mi opinión, la tasa en cada caso se determina sobre el total de los ingresos y no de los resultados, por las diferencias de bases imponibles que tenga cada tributo, y porque guarda más relación con el cálculo de la Presión Tributaria (Total Recaudado/P.B.I. a precios de mercado). Para una empresa sería: Total Devengado de Impuestos/Total de Ventas. En nuestra ocasión se conoce que el cálculo del impuesto tiene como base imponible los resultados positivos adecuados a la norma tributaria y que la tasa del Impuesto más difundida es del 35% (Treinta y Cinco por Ciento). Pero me apresuro a opinar que el criterio elegido es opinable y que nada obsta a que se tomen como punto de comparación los resultados finales de uno o un conjunto de unidades de costo observadas. Como así también que las relaciones se expresen en términos físicos como el cociente entre cantidad de unidades a vender necesarias para cancelar el Impuesto a las Ganancias devengado y la cantidad de unidades que forman el universo del total de Ventas.

Seguidamente, pondré en tratamiento algunos casos prácticos con el objetivo de volcar concretamente las ideas que vengo desarrollando precedentemente. Comenzaré por el ejemplo más simple que es el tratamiento de un solo artículo, para luego avanzar

hacia el de un conjunto de productos, luego veremos casos especiales como la aplicación del Método del Impuesto Diferido, algunos tributos cuyo pago puede computarse a cuenta de Ganancias y una muestra del modo de uso para analizar canales de venta y clientes.

Caso No.1: Tratamiento de un artículo

1.1.: Datos de Base:

Artículo A:

Capacidad Máxima de Prod. y

Venta(Unidades) 1000

precio de venta unitario \$ 58,75

costo Variable Unitario \$ 40,00

Costos Fijos Directos Totales \$ 12.000,00

Costos Fijos Indirectos Totales \$ 3.000,00

1.2.: Datos Presupuestados de su evolución(sin considerar incidencia del I.G.)

	800	900	1000
Ventas Totales	\$47.000,00	\$52.875,00	\$58.750,00
Costos Variables Totales	\$32.000,00	\$36.000,00	\$40.000,00
Contribución Marginal Total	\$ 15.000,00	\$16.875,00	\$18.750,00
Costos Fijos Totales	\$ 15.000,00	\$15.000,00	\$15.000,00
Resultado Final	\$ -	\$ 1.875,00	\$ 3.750,00

1.3.: Datos Presupuestados de su Evolución (considerando la incidencia del I.G.)

a): Considerándolo como un Costo Variable

	800	900	1000
Ventas Totales	\$47.000,00	\$52.875,00	\$58.750,00
Costos Variables Totales	\$ 32.000,00	\$36.000,00	\$40.000,00
Impuesto a las Ganancias	\$ -	\$ 656,25	\$ 1.312,50
Contribución Marginal Total	\$ 15.000,00	\$16.218,75	\$17.437,50
Costos Fijos Totales	\$ 15.000,00	\$15.000,00	\$15.000,00
Resultado Final	\$ -	\$ 1.218,75	\$ 2.437,50
TCF-IG/Vtas.(IG/V)-En %	0,00%	1,24%	2,23%

b): Considerándolo dentro de los CFT como un CVI.

Ventas Totales	\$ 47.000,00	\$52.875,00	\$58.750,00
Costos Variables Totales	\$ 32.000,00	\$36.000,00	\$40.000,00
Impuesto a las Ganancias	\$ -	-	-
Contribución Marginal Total	\$ 15.000,00	\$16.875,00	\$18.750,00
Costos Fijos Totales	\$ 15.000,00	\$15.656,25	\$16.312,50
Resultado Final	\$ -	\$ 1.218,75	\$ 2.437,50
TCF-IG/Vtas. (IG/V)- En %	0,00%	1,24%	2,23%

Sólo para este tipo de análisis, hay únicamente una diferencia de exposición sin modificaciones en otros aspectos como el resultado final o la Tasa de CF-I.G./Ventas.

Caso N.2: Tratamiento de un grupo de artículos.

2.1.): Ninguno de ellos tiene ingresos o gastos no computables en I.G. y la tasa del impuesto es igual para todos. Uno de ellos arroja quebranto impositivo.

2.1.1.: Datos de Base

	Artículo A	Artículo B	Artículo C	Totales
Cantidad Vendida	1000	1600	2500	5100
p.v.u.	\$ 10,00	\$ 12,50	\$ 14,00	\$ 12,75
c.v.u.(sin Imp.Gcias.)	\$ 7,00	\$ 8,13	\$ 8,00	\$ 7,84
c.v.u.(con Imp. Gcias.)	\$ 6,83	\$ 8,34	\$ 8,98	\$ 8,36

2.1.2.: Estado de Resultados.

Ventas	\$ 10.000,00	\$ 20.000,00	\$ 35.000,00	\$65.000,00
Costos Variables	\$ 7.000,00	\$ 13.000,00	\$ 20.000,00	\$40.000,00
Imp. A las Ganancias	\$ 175,00	\$ 350,00	\$ 2.450,00	\$ 2.625,00
Contribución Marginal	\$ 3.175,00	\$ 6.650,00	\$ 12.550,00	\$22.375,00
Costos Fijos Totales	\$ 3.500,00	\$ 6.000,00	\$ 8.000,00	\$17.500,00
Resultado Neto Final(S/IG)	\$ 500,00	\$ 1.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.500,00
Resultado Neto Final(C/IG)	\$ 325,00	\$ 650,00	\$ 4.550,00	\$ 4.875,00
TCF-IG/V	1,75%	-1,75%	-7,00%	-4,04%

En este caso se destaca:

- Que se reconoce el Resultado Final por producto con y sin Imp. a las Ganancias.

- Que el Impuesto a las Ganancias se ha tratado como un costo variable específico, pero nada obsta a que se le dé el carácter de CVI, sobre todo en toma de decisiones.

-Que se identifica la TCF-IG/V correspondiente a cada artículo y la total de la mezcla. Los artículos B y C que tuvieron resultados positivos. El producto A, negativos.

-Que la carga total se ha visto disminuída porque hubo un producto (el artículo A) cuya CMT es menor a los CFT. En este punto deseo hacer una especial mención al hecho que la pérdida provocada por este producto podría entenderse como un “beneficio de oportunidad” (perdón por el atrevimiento) ya que aparece como lo opuesto del conocido “costo de oportunidad”. Si se lo analiza puntualmente podría deducirse que no agrega ni quita al razonamiento central que intentamos en este trabajo. Pero si se lo observa sistémicamente, bien podría darse la situación que se trata de un producto cuya comercialización a resultados menores que los costos de su estructura, tracciona la negociación de los demás generando adicionalmente un mejor ratio costo fiscal/resultados totales. Es Obvio mencionar que hacen falta otros indicadores para ser asertivos en este cuadro.

2.2.): Los artículos tienen diferentes tratamientos fiscales.

2.2.1.: Datos de Base

	GTOS. NO DEDUC.	TASA DEL 14%	NORMAL	
	Artículo A	Artículo B	Artículo C	Totales
Cantidad Vendida	1500	1600	2500	5600
p.v.u.	\$ 10,00	\$ 12,50	\$ 14,00	
c.v.u.(sin Imp.Gcias.)	\$ 7,00	\$ 8,13	\$ 8,00	
c.v.u.(con Imp. Gcias.)	\$ 7,40	\$ 8,21	\$ 8,98	

2.2.2.: Estado de Resultados

Ventas	\$ 15.000,00	\$ 20.000,00	\$ 35.000,00	\$70.000,00
Costos Variables	\$ 10.500,00	\$ 13.000,00	\$ 20.000,00	\$43.500,00
Impuesto a las Ganancias	\$ 595,00	\$ 140,00	\$ 2.450,00	\$ 3.185,00
Contribución Marginal	\$ 3.905,00	\$ 6.860,00	\$ 12.550,00	\$23.315,00
Costos Fijos Totales				
*Deducibles	\$ 2.800,00	\$ 6.000,00	\$ 8.000,00	\$16.800,00
*NO Deducibles	\$ 700,00	\$ -	\$ -	\$ 700,00
Resultado Neto Final(S/IG)	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 7.000,00	\$ 9.000,00
Resultado Neto Final(C/IG)	\$ 405,00	\$ 860,00	\$ 4.550,00	\$ 5.815,00
TCF-IG/V	-3,97%	-0,70%	-7,00%	-4,55%

Se trata de una mezcla teórica detallada al sólo efecto demostrativo. Pero es notablemente ilustrativa del posicionamiento que cada producto tiene dentro de la misma según el distinto tratamiento que le proporciona el Impuesto a las Ganancias. En el primer producto, un monto de \$700.- NO es permitido deducir por la Ley. En el próximo caso,

ampliaré un poco más sobre este aspecto. El segundo producto tiene una tasa diferencial (es el caso concreto de la Industria del Software que cuenta con una reducción del 60% en la tasa con fines de promoción bajo ciertas condiciones que establece la Ley especial dictada al efecto). Y el tercero, tiene un tratamiento donde todos los costos e ingresos están admitidos por la Ley. Obsérvese que el detalle que proporciona la incidencia del gravamen en cada uno de los segmentos puede dar lugar a una serie de combinaciones. Las diferentes Tasas de Incidencia sobre Ventas son marcadas pero, sólo por casualidad con respecto al caso anterior un número de mayor de unidades negociadas, donde todos los productos arrojan utilidades impositivas, generan una Tasa Fiscal sobre los Resultados Finales bastante similares.

En estos casos también el Impuesto a las Ganancias se ha tratado como un costo variable específico, pero nada obsta a que se le dé el carácter de CVI, sobre todo en toma de decisiones.

Caso N.3.: Impuesto Diferido y Pagos de
Otros Impuestos que se toman a cuenta
del Pago del Impuesto a las Ganancias.

3.1.): Aplicación del Método del Impuesto Diferido:

Las disposiciones que generan la necesidad de utilizar este método son muy variadas y surgen de las disposiciones de la Ley para el tratamiento de los rubros en cuestión. Recordemos que se dividen en : Transitorias y Permanentes. Las primeras son reversibles, y las segundas son definitivamente no reconocidas y producen un mayor costo fiscal inevitable.

Si se consulta la obra citada, en su capítulo II enumera como Diferencias Transitorias al tratamiento de: Bienes de Uso (por la vida útil asignada por el criterio de amortización, por el revalúo técnico, etc.), Leasing, Gastos de Organización, Ventas a Plazo usando el método de “devengado exigible”, Incobrables, Previsión para Despidos, Obras en Curso, Honorarios de Directores, Resultados por modificación del Régimen Cambiario-Ley 25561, Quitas a Empresas Concursadas.

Las diferencias Definitivas o Permanentes son más numerosas: Reembolsos a la exportación, Donaciones no Admitidas, Amortización del Valor Llave y Marca, Exenciones, Deduciones no Admitidas, Honorarios de Directores, Multas, cosas causídicas e intereses punitivos, Alquileres e Intereses Presuntos, Desgravaciones, Subvenciones, Dividendos, Inversiones Valuadas al VPP, Costos Financieros, Ajuste por Inflación. Lo anterior no contempla algunas cuestiones, tales como la fijación de utilidades gravadas sobre la base de un porcentaje de las ventas que la propia ley establece.

Tomemos un ejemplo de Diferencia Transitoria extraído de la bibliografía: Admitamos que se trata de un crédito que la empresa declaró incobrable por \$100.- pero el deudor se presentará en concurso y propondrá un arreglo de pago que abonará en el año próximo. La Ley no admite la deducción del incobrable sino hasta que se hayan cumplido algunas etapas del proceso. Agreguemos que la utilidad de cada ejercicio es de \$10.000.- La situación, resumida, sería:

Concepto	Año 1	Año 2
Resultado Contable	\$ 10.000.-	\$ 10.000.-
Dif.Transitoria	\$ 100.-	\$ -100.-
Res.Impositivo (Imponible)	\$ 10.100.-	\$ 9.900.-
Impuesto (35%)	\$ 3.535.-	\$ 3.465.-

Primera opinión: Si la empresa ganó \$10.000.- en cada año debería pagar \$3.500.- cada ejercicio o \$7.000.- entre los dos. Esto se dá por cuanto la suma de \$3.535+\$3.465 arroja ese importe. Hay una neutralidad del costo fiscal a través del tiempo.

Segunda opinión: Aplicada a esta realidad a un objeto de costo determinado, no sería válido el análisis sobre su comportamiento observando un solo ejercicio, sino que debe completarse el lapso de compensación para verificar la neutralidad a través de más de un período. En todo caso, el hecho adicional que ésto ocasiona es el efecto financiero de un adelantamiento en el pago de impuesto pero no modifica la TCF-IG., salvo por otras razones (que la operatividad modificara los resultados contables).De igual modo, frente a otra situación (como es la determinación de la utilidad impositiva por el método del "Devengado Exigible") se genera una situación inversa: El pago del primer año sería menor y luego abonaríamos lo que dejamos de ingresar anteriormente.

Veamos ahora el caso de una diferencia definitiva: Una entidad sanatorial (5 socios) ya constituida como monoclínica (que llamaremos A) forma un conjunto económico con una nueva (42 socios que llamaremos B), la cual pone a disposición de la primera una estructura inmobiliaria, equipamiento y un caudal de trabajo que la convertirá en policlínica. Por razones de conveniencia impositiva, la integración se produce mediante un proceso de reorganización de empresas (art.77 de la Ley. Art.105 D.R.) que establece que la primera debe mantener por un período no menor a dos(2) años el 80% del capital de la nueva sociedad. Esto se lleva a cabo formando una nueva sociedad (C) emitiendo acciones de un voto(1) por el 80% para los socios de A y acciones de cinco(5) votos por el 20% restante para los socios de B, con lo cual la nueva sociedad(B) se convierte en Controlante de la Sociedad que se transforma(A).

La Sociedad Controlante (B) integra su 20% con equipamiento, a raíz de lo cual el inmueble queda en su patrimonio propio sin poder, además, percibir alquileres en razón que el compromiso de afectación a las actividades lo impedía. A raíz de ello y por lo menos durante los dos primeros ejercicios, la Sociedad Controlante tuvo que declarar alquileres presuntos como ingresos gravados, quedando su posición impositiva de este modo:

Conceptos	Año 1		Año 2	
	Exentos	Gravados	Exentos	Gravados
Beneficios Soc. Controlada(C)	\$ 20.000.-		\$25.000.-	
Alquiler Presunto Inmueble		\$ 3.000.-		\$ 3.750.-
Gastos Computables		\$ 300.-		\$ 375.-
Base Imponible	\$ 20.000.-	\$ 2.700.-		\$ 3.375.-
Impuesto (35%)	-	\$ 945.-	-	\$ 1.181,25

Primera opinión: La diferencia será definitiva, siempre y cuando no se modifique la decisión y pase a cobrar efectivamente un alquiler. Y aunque también la empresa C puede ajustar su DD.JJ. de Impuesto deduciendo el alquiler presunto que declara el propietario del inmueble(B), del ahorro de costo impositivo de la empresa él participará sólo en un 20%, pero soportará el 100% de la carga tributaria del alquiler presunto. El resultado final conjunto tendrá una merma que es irreversible. Igual situación se presentaría si una empresa titular de un inmueble realizara igual negociación para afectarlo a la producción de una línea determinada de productos que debería cargar con este costo fiscal.

Segunda opinión: En este tipo de diferencias existe siempre un acrecentamiento de la carga tributaria sobre la unidad de costo que se trate. Y a partir de aquí sobrevendrán los análisis y las tomas de decisiones consecuentes.

3.2.): La empresa abona impuestos que pueden ser tomados a cuenta del pago del Impuesto a las Ganancias.

En la página www.mecon.gob.ar, Secretaría de Finanzas, Subsecretaría de Ingresos Públicos, Normas: Tributos Vigentes en la República Argentina a nivel nacional, apartado VII.1. Pagos a Cuenta en el Impuesto a las Ganancias se describe que por el Decreto N.1396/2001 los sujetos que presten servicios de transporte de carga y pasajeros podrán computar como pago a cuenta en el Impuesto a las Ganancias y sus Anticipos, el 100% del Impuesto sobre los Combustibles Líquidos contenidos en las compras de gas licuado uso automotor y/o gas natural comprimido (GNC) efectuadas en el respectivo período fiscal, que se utilicen como combustible de las unidades afectadas a la realización de los referidos servicios.

Además, por el Decreto N.534/2004, "... los sujetos del Impuesto a las Ganancias podrán computar contra el impuesto resultante de la Declaración Jurada o sus anticipos, el importe del Impuesto sobre los Créditos y Débitos, en los porcentajes del 34% o 17% según corresponda la tasa del 6%o o 12%o originados en las sumas *acreditadas* en las cuentas bancarias....."

Frente a ambas disposiciones, podría darse esta situación: Sea el caso de una empresa que se dedica al transporte de pasajeros y cargas (Producto A) y a la construcción y adaptación de material rodante (Producto B). En el período analizado, por la primer actividad ha abonado \$550.- de Impuesto a los Combustibles Líquidos y ha obtenido acreditaciones bancarias por \$100.000.- que provienen de la cobrabilidad del 100% de sus ventas. Por la segunda actividad, obtuvo acreditaciones bancarias por \$150.000.- originadas en el cobro del 100% de sus ventas. La empresa abona el 6%o por Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios. La posición fiscal final sería la siguiente.

Conceptos	Producto A	Producto B
Resultado Neto Final (sin I.G.)	\$10.000.-	\$15.000.-
Impuesto Resultante(35%)	\$ 3.500.-	\$ 5.250.-
Pagos a Cuenta Imp.Combustibles	\$ 550.-	\$ -
Pagos a Cuenta Imp.Débitos y Créditos	\$ 408.-	\$ 612.-
Saldo de Impuesto a las Ganancias Imp.	\$ 2.542.-	\$ 4.638.-
Resultado Neto Final (con I.G.)	\$ 7.458.-	\$10.362.-

TCF-IG/V	2,54%	3,09%
----------	-------	-------

Primera Opinión: En todos los casos, este tipo de concesiones fiscales siempre disminuye la carga fiscal determinada.

Segunda Opinión: Su asignación a las unidades de costo no revisten demasiada dificultad en tanto están muy identificados los consumos en el caso del Impuesto a los Combustibles Líquidos y para los Débitos y Créditos Bancarios, el total de ventas puede resultar una base apropiada de distribución siempre y cuando no existan significativas asimetrías en los períodos de cobranza.

Tercera Opinión: El tratamiento presentado para este caso, puede también expresarse para algunas de las otras situaciones analizadas en los casos precedentes.

Caso N.4.: Tratamiento para la extensión hacia
Unidades de Costo Intermedias (Zonas de Venta)
y Finales (Clientes).

En estas situaciones se conoce conceptualmente que existen dos tipos de análisis: En el lugar de origen (o salida de fábrica) y en el punto de venta (p.p.v.) que puede ser intermedio (el caso de una Zona o Canal de Ventas) o final (un cliente de esa u otra región). Y que habitualmente los ingresos incorporan un mayor valor por el hecho de ser trasladados hasta el lugar de negociación, pero también acumulan un mayor monto de costos asignados producto precisamente de ese acercamiento. A raíz de este proceso es natural que los resultados en el lugar de origen sean menores que los obtenidos en el punto de venta para hacer factible la prosecución de la actividad de ese modo. Claro que el resultado neto incremental generará una modificación en el Impuesto a las Ganancias devengado y en la Tasa de Costo Fiscal por el gravámen sobre Ventas. Veamos el ejemplo:

La empresa ha decidido comercializar el producto a través de canales, y desea analizar los resultados que arroja su actividad en la Zona I de Comercialización y, dentro de ella, la relación con el Cliente XX perteneciente a la misma. Con tal motivo informan que el lote en negociación a observar es de 10.000.- unidades del Producto A, demás datos se consignan seguidamente:

	ORIGEN	ZONA I	CLIENTE XX
Unidades a Vender	10000	10000	3000
p.v.u.	\$ 8,50	\$ 9,25	\$ 9,10
c.v.u.-fábrica	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
c.v.u.-comercialización	\$ 1,25	\$ 1,50	\$ 1,60
c.v.u.-total	\$ 6,25	\$ 6,50	\$ 6,60
C.m.u.	\$ 2,25	\$ 2,75	\$ 2,50
*Cuota de Absorc. CFTF/Unidad	\$ 0,50	\$ 1,25	\$ 1,35
Resultado Neto por Unidad	\$ 1,75	\$ 1,50	\$ 1,15

Se explica un mayor p.v.u. en la Zona y una disminución para el Cliente respecto del de origen porque deben cubrirse mayores costos y para el caso del cliente, se modifica hacia abajo por bonificaciones especiales otorgadas por su calidad de Cliente Importante que se

compensa con bonificaciones menores a otros clientes. Los costos variables de fabricación no cambian en ningún tramo. Los de comercialización son menores en origen porque no poseen por ejemplo comisiones de viajantes y en el caso del cliente por la entrega de productos para promoción. La cuota de absorción de CFT por unidad parte de \$0,50 en origen y se acumula con otros \$0,75 originados en la estructura de la zona, y a otros \$0,10 en el punto del cliente por la instalación de góndolas especiales (de propiedad de la empresa) ubicados en el negocio del cliente para mejor visualización de los artículos.

Así, los resultados e incidencia del Impuesto a las Ganancias, serían:

	ORIGEN	ZONA I	CLIENTE XX
Ventas	\$85.000,00	\$92.500,00	\$27.300,00
Costos Variables Totales	\$62.500,00	\$65.000,00	\$19.800,00
Contribución Marginal Total	\$22.500,00	\$27.500,00	\$ 7.500,00
Costos Fijos Absorbidos	\$ 5.000,00	\$12.500,00	\$ 4.050,00
Resultado Neto Final(sin Imp.Gcias.)	\$17.500,00	\$15.000,00	\$ 3.450,00
Impuesto a las Ganancias (35%)	\$ 6.125,00	\$ 5.250,00	\$ 1.207,50
Resultado Neto Final(con Imp.Gcias.)	\$11.375,00	\$ 9.750,00	\$ 2.242,50
TCF-IG/V	7,21%	5,68%	4,42%

Primera Opinión: Siendo el cálculo en origen de tipo referencial, ya que la empresa decidió instalar una estructura para la comercialización de sus productos, asumiendo que en la cadena de valor el resultado final de la zona es igual a la sumatoria de los resultados de sus clientes. Y que, al mismo tiempo, el resultado final de la empresa es igual a la sumatoria del resultado de sus zonas, la información anterior brindará elementos para apreciar el grado de participación de cada actor de la cadena en los resultados finales totales netos y el nivel de incidencia del gravamen a las Rentas.

Segunda opinión: Ampliando el estudio a la totalidad de las zonas y clientes, se encontrarán fundamentos para razonar sobre decisiones puntuales en relación con mayores o menores impulsos a dar a los componentes de la cadena con el objetivo de maximizar resultados, sobre todo considerando que pueden presentarse distintos tratamientos según vimos en los casos precedentes (vender en zonas promocionadas, o tener costos necesarios no deducibles, o ingresos ficticios gravados como intereses presuntos).

**V): EFECTOS DE ESTE TRATAMIENTO SOBRE
LAS HERRAMIENTAS MAS HABITUALES UTILIZADAS
EN INFORMES PARA LA DIRECCION.**

Este apartado está concebido para mostrar cual es la incidencia que el tratamiento dado al Impuesto a las Ganancias como Costo tiene sobre la medición de los rendimientos de las Unidades de Costo relevantes, formulando una base de información para producir informes orientados a la Toma de Decisiones.

Para realizar esas evaluaciones tomaré como herramientas más habituales al Análisis Marginal (CVU) y al Rendimiento sobre Activos (ROA) preparados para los casos en que la empresa adopte el Sistema de Costos Parcial o prefieran adoptar el Sistema de Costos Completo respectivamente.

Sobre el primero debo repetir textualmente la expresión del Profesor Norberto Demonte en su trabajo “Análisis Marginal: Un problema de cálculo o de representación de la realidad económica?” presentado al XXXVIII Congreso del IAPUCO celebrado en San Juan en el año 2005. Allí dice con toda solvencia: “la clave del análisis marginal no es el punto de equilibrio sino la cobertura de los costos fijos por la contribución marginal total; no se trata de un problema de cálculo sino de percepción de la realidad económica”. Suscribo absoluta y totalmente esta aseveración y en tal sentido es que expondré el uso de este herramental en relación con el tratamiento del Impuesto a las Ganancias.

El mismo profesor, en un aporte que deseo destacar especialmente, sugirió para este trabajo pensar la determinación del resultado luego del Impuesto a las Ganancias, con la lógica del Análisis Marginal y lo concretó en un simple ejemplo que con el mayor agrado transcribo a continuación (con la aclaración que expresó que se trataba de una primera idea):

Análisis marginal con impuesto (versión tradicional)

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>Total</i>
Ventas	\$ 200,00	\$ 700,00	\$ 150,00	\$ 1.050,00
Costos variables	-100,00	\$ -300,00	\$ -60,00	\$ -460,00
Contribución Marginal	\$ 100,00	\$ 400,00	\$ 90,00	\$ 590,00
Costos fijos directos	\$ -50,00	\$ -50,00	\$ -50,00	\$ -150,00
Contribución del producto	\$ 50,00	\$ 350,00	\$ 40,00	\$ 440,00
Costos fijos indirectos				\$ -300,00
Resultado antes del Impuesto a las Gcias.				\$ 140,00
Impuesto a las ganancias				\$ -49,00
Resultado neto				\$ 91,00

Con asignación del impuesto determinado en función a la contribución de producto (una especie de resultado)

Posible asignación	\$ -5,57	\$ -38,98	\$ -4,45	\$ -49,00
Contribución del producto neta de IG	\$ 44,43	\$ 311,02	\$ 35,55	\$ 391,00
Costos fijos indirectos				\$ -300,00
Resultado neto				\$ 91,00

Como se vé, recurre a la participación de la contribución marginal de cada producto dentro de la Contribución Marginal Total como base de asignación del Impuesto a las Ganancias a las Unidades de Costo. Con total respeto por su opinión y más bien en apoyo de su utilización, creo que debería profundizarse el debate para encontrar un elemento (¿un algoritmo?) que dé una razonable convicción de la presencia de la relación de causalidad en la asignación del concepto a cada Unidad de Costo, al no distribirse los Costos Fijos Indirectos.

Sobre el segundo, es altamente conocido el concepto de “Activos Permanentes” afectados a un segmento de negocios (productos, líneas, unidades de negocios, etc.) integrados por sus componentes de Activos Estructurales y Activos de Giro que sirven como referencia al momento de conocer el grado de recupero de los mismos, incluida una razonable retribución o ganancia, que se produce con los resultados obtenidos (en nuestro caso luego del devengamiento del Impuesto a las Ganancias), a través de un determinado período de tiempo. A este efecto puede servir como alusión la Resolución Técnica N.17 de la FACPCE, que en su punto 4.4.3.3. alude a las formas de medir el valor recuperable de los activos, y en su inciso b) menciona que una de esas vías sería a nivel de cada “Unidad Generadora de Efectivo” que luego conceptualiza como “...la actividad o línea de negocio identificable, cuyo desarrollo por parte del ente genera entrada de fondos independiente de otras actividades o líneas de negocio...”. Luego señala la división entre éstas y los “Activos Generales” descriptos como “...los que contribuyen a la obtención de flujos de efectivo futuros en todas las actividades generadoras de efectivo existentes...”. Indicando que en un proceso posterior se asignarán estas últimas a las primeras (se intentará dice la norma) conformando un todo muy similar a lo ilustrado como Activos Permanentes.

Por último, manifiesto que en los ejemplos que a continuación expondré he utilizado ambas herramientas en forma sinérgica entendiendo esos procedimientos como complementarios y no excluyentes. Y determinados sobre los mismos datos de los ejercicios anteriores.

V.1.: Puntos de Equilibrio en el Caso N.1

V.1.1.: Datos Presupuestados de su evolución(sin considerar incidencia del I.G.)

Cantidad Vendida	800	900	1000
Contribución Marginal Unitaria	\$18,75	\$18,75	\$18,75
Punto de Equilibrio Físico(Un.)	800	800	800

Esto constituiría el punto de partida del análisis

V.1.2.: Datos Presupuestados de su Evolución (considerando la incidencia del I.G.)

a): Considerándolo como un Costo Variable

Contribución Marginal Unitaria	\$18,75	\$18,02	\$17,44
Punto de Equilibrio Físico (Un.)	800	832	860

El mayor costo originado por la incidencia del Impuesto a las Ganancias disminuye las c.m.u. y modifica hacia arriba los puntos de equilibrio físico.

b): Considerándolo dentro de los CFT como un CVI.

Contribución Marginal Unitaria	\$18,75	\$18,75	\$18,75
Punto de Equilibrio Físico (Un.)	800	835	870

Por el mismo efecto, si bien se mantienen las c.m.u. sin cambios (a raíz que el I.G. integra el grupo de CFT) se modifican los puntos de equilibrio físico en unidades hacia arriba

con la particularidad que lo hacen a un ritmo mayor que en la situación anterior y con un crecimiento constante del número de unidades (en este caso 35 unidades en cada nivel).

Esto nos lleva a concluir que el diferente tratamiento que se dé al tributo no implica iguales resultados, salvo que coincidan los coeficientes de variación de las C.M.T.(sin IG.) y los CFT. (con I.G.).

Ante alguna de estas realidades, una posibilidad dentro de un conjunto de decisiones, es que la empresa se prepare a tomar aquellas que la ubiquen en su posición original (Es decir tratando de recuperar el decremento de resultados ocasionado por la incidencia del Impuesto a las Ganancias).

Ello puede llevarlo a cabo desde por lo menos evaluando tres opciones. En orden de prioridad, primero importa conocer en qué medida debe incrementarse el Resultado Neto Total antes de Impuestos(Ro) para obtener un nuevo Resultado (Rn) que, luego de deducida la cuotaparte del tributo, refleje los valores deseados. La fórmula propuesta, a la que denominaré Indicador de Incremento de Resultados (IIR), es: $((R/(1-t.i.))/R)-1$, donde R= Resultado Deseado y t.i. la tasa de impuesto. Aplicado al caso tratado, nos daría estas cifras:

Cantidad vendida	800	900	1000
Resultado Deseado s/. I.G.(Ptos.1.2.)	\$ -	\$ 1.875,00	\$ 3.750,00
Fórmula $IIR=((Ro/(1-0,35)/Ro)$	-	154%	154%
Nuevo Resultado a Obtener (Rn)	\$ -	\$ 2.884,62	\$ 5.775,00

Estos nuevos resultados incrementan el Costo Fiscal por IG y por consecuencia la Tasa de Incidencia sobre las Ventas. Para poder neutralizarlos, se hará necesario un aumento en las ventas o disminuciones en costos suficientes para compensar el nuevo costo impositivo. Si se eligiera la primera vía, la fórmula propuesta, que denominaré Indicador de Incrementos de Ventas con fines fiscales (IIVf), es: $(TCF-IG/V)/(1-t.i.) * 1$. Su resultado indicará la nueva TCF-IG/V que permitirá cubrir el mayor costo fiscal. Para el caso que tratamos, a nivel de 900 unidades la nueva TCF surge de: $1,24\%/(1-0,35) * 1$ lo que arroja una nueva TCF-IG/V de 1,91%. Para 1000 Unidades el cálculo es: $2,23\%/(1-0,35) * 1$, lo que arroja una TCF-IG/V de 3,43%. Los porcentajes determinados, aplicados a las ventas originales llevarán éstas a un importe que, deducidos los mismos costos variables y fijos, volverán los resultados y el punto de equilibrio a la situación anterior.

Ventas Totales	\$47.000,00	\$53.884,62	\$60.769,23
Costos Variables Totales	\$32.000,00	\$36.000,00	\$40.000,00
Impuesto a las Ganancias	\$ -	\$ 1.009,62	\$ 2.019,23
Contribución Marginal Total	\$15.000,00	\$16.875,00	\$18.750,00
Costos Fijos Totales	\$15.000,00	\$15.000,00	\$15.000,00
Resultado Final	\$ -	\$ 1.875,00	\$ 3.750,00
c.m.u.	\$ 18,75	\$ 18,75	\$ 18,75
p.e.f.	800,00	800,00	800,00

Si se decidiera ir por el camino de reducción de Costos, la fórmula propuesta que llamaré Indicador de Disminución de Costos con Fines Fiscales (IDCff), es: $((V-(Ro*IIR))/TC)-$

1. Siendo: V=Ventas; Ro=Resultado Deseado; Ilr: Indicador de Incremento de Resultados y TC= Total de Costos (Fijos y Variables).

Realizadas las operaciones, el IDCff expondrá el porcentaje en que deben disminuirse los costos totales para neutralizar el mayor costo fiscal. En el caso, para 900 unidades la magnitud es de -1,98% y para 1000 Unidades de -3,67%. En este no se modifican las ventas, sino los costos y se restablecen los resultados y puntos de equilibrio originales. El desarrollo no se expone en honor a la brevedad de la extensión del trabajo.

V.2.: Rendimiento sobre Activos Permanentes-Caso N.2-Tratamiento de un Grupo de Artículos.

2.1.): Ninguno de ellos tiene ingresos o gastos no computables en I.G. y la tasa del impuesto es igual para todos. Uno de ellos arroja quebranto impositivo.

	Artículo A	Artículo B	Artículo C	Totales
Resultado Neto Final(S/IG)	\$ -500,00	\$1.000,00	\$7.000,00	\$7.500,00
Resultado Neto Final(C/IG)	\$ -325,00	\$ 650,00	\$4.550,00	\$4.875,00
TCF-IG/V	1,75%	-1,75%	-7,00%	-4,04%
Activos Permanentes Afect	\$15.000,00	\$20.000,00	\$45.000,00	\$80.000,00
Rendim.s/.Cap.Afectado (s/IG)	-3,33%	5,00%	15,56%	9,38%
Rendim. s/.Activos Permanentes Afectados (c/ IG)	-2,17%	3,25%	10,11%	6,09%

En este caso puede verse claramente de qué modo afecta la fiscalidad a los rendimientos de los activos permanentes afectados a cada segmento de negocio. En el primero se da una disminución del rendimiento negativo (lo cual puede interpretarse como una recuperación). En el segundo, la cuota del impuesto hace decaer 1,75% el rendimiento, en el tercero un 5,44% y en el total disminuye 3,28%. No son porcentajes menores.

2.2.): Los artículos tienen diferentes tratamientos fiscales.

	Artículo A	Artículo B	Artículo C	Totales
Resultado Neto Final(S/IG)	\$1.000,00	\$1.000,00	\$7.000,00	\$9.000,00
Resultado Neto Final(C/IG)	\$ 405,00	\$ 860,00	\$4.550,00	\$5.815,00
TCF-IG/V	-3,97%	-0,70%	-7,00%	-4,55%
Activos Permanentes Afect.	\$15.000,00	\$20.000,00	\$45.000,00	\$80.000,00
Rendim.s/.A.P.Afectado (s/IG)	6,67%	5,00%	15,56%	11,25%
Rendim.s/.A.P..Afectado(c/IG)	2,70%	4,30%	10,11%	7,27%

GTOS. NO DEDUCIB. TASA 14% NORMAL

Acá también se aprecian afectaciones. El primer artículo, castigado por no poder deducir algunos gastos disminuye 3,97% el rendimiento. El segundo, favorecido con una tasa preferencial disminuye menos (sólo 0,70%) y el tercero disminuye 5,45%.

V.3.: Tasa Nominal y Tasa Efectiva de Fiscalidad.

Una breve mención a la diferencia entre estos términos que seguramente es conocida, pero ello no evita que agreguemos algún párrafo. La primera alude a la tasa que dispone la Ley (generalmente en Impuesto a las Ganancias, 35% de la Base Imponible determinada conforme a las normas de la Ley de ese gravamen). La segunda refleja la tasa real que incide sobre los resultados calculados en nuestro caso con los principios de la Contabilidad de Gestión donde influyen no menos dos hechos significativos: a): Los gastos no admitidos o ingresos presuntos y b): La falta de ajuste por inflación de los Estados Contables que sirven de base para el cálculo del Impuesto.

En ambas situaciones y, con diferentes magnitudes, se genera un desvío entre la tasa nominal y la efectiva en beneficio de la primera, con lo cual la gravabilidad sobre las rentas reales es mayor. Si tomamos para el análisis el caso 2.2., aparece el artículo A cuyo resultado final sin impuesto a las Ganancias es de \$1.000.- El 35% de esa cifra resultaría de \$350.-, pero como tiene gastos que no pueden deducirse termina abonando \$595.- de Impuesto a las Ganancias, con lo cual la tasa efectiva de fiscalidad es del 59,5%. Y en casos de la realidad empresaria, la tasa efectiva sobre las ganancias ha superado el 50% de los beneficios ajustados por inflación que ha motivado dictámenes de la Corte Suprema de Justicia sobre la inconstitucionalidad del procedimiento tratando como una confiscación al excedente de la tasa efectiva sobre la nominal.

VI):CONCLUSIONES.

He cumplido el objetivo de poner en debate el estudio de un tema poco tratado en nuestra especialidad y de tanta gravitación en el resultado de las empresas como es el análisis del Costo originado en el devengamiento del Impuesto a las Ganancias desde la perspectiva de la Administración de Costos, sobre todo en una etapa de alta presión tributaria como la que existe en nuestro País. Formulados desde lo doctrinario y práctico, de resultar apropiados los conceptos formulados y sus aplicaciones, se habrá abierto un sendero de gran importancia para que los especialistas en costos lo profundicemos y generemos mejores productos informativos para la Gestión a ser utilizados en los ámbitos docente y profesional.

No dejo de reiterar que hoy los autores que lo estudian, lo hacen desde los orígenes de fondos de recursos para proyectos de inversión (Pasivos). De paso recordemos que la empresa es un proyecto de inversión en sí misma, en la que se desarrollan varios proyectos sinérgicos con las metas de la unidad económica. Si se tomara ese método como suficiente - aún incorporándolo en la tasa de costo financiero asignado a las unidades de costo- todo lo expresado en esta ponencia puede mutar en un ejercicio teórico con mayor o menor interés académico. No obstante insisto en que aquel tratamiento genera una aplicación agregada y lineal del costo. En cambio las proposiciones aquí expuestas tienen un sesgo más analítico, de mayor relación con la vasta casuística que presenta la normativa del gravamen, centrado principalmente en su cargo a los que configuran las aplicaciones de fondos (o Activos).

Claro está también que los Analistas de Gestión necesitaremos para esta tarea el apoyo de un especialista en Tributación que nos ayude a comprender mejor el fenómeno impositivo de cada caso, con el fin de poder realizar de modo más eficiente el proceso de asignación y análisis. También se deberá recurrir a especialistas en Finanzas por el carácter intrínseco del concepto que tratamos. Lo que ratifica el trabajo interdisciplinario de la Administración de Costos.

BIBLIOGRAFIA.

- CORONEL TRONCOSO, Gregorio: “La Gestión del Costo Fiscal” Anales del XXIX Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos, San Luis, Octubre de 2006.**
- DEMONTE, Norberto: “Análisis Marginal: ¿Un problema de cálculo o de Representación de la Realidad Económica?”, Anales del XVIII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos, Ciudad de San Juan Octubre de 2015.-**
- DIEZ, Gustavo E., LANGE, Patricia: “Impuesto a las Ganancias” 7ma. Edición, Ed. La Ley, Buenos Aires, Argentina, año 2011.**
- Enciclopedia Financiera: “Impuestos Directos e Indirectos”, en www.encyclopediainanciera.com.**
- FACPCE. Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas Resolución Técnica N.17 “Normas Contables Profesionales-Desarrollo de Cuestiones de Aplicación General”. En ww.facpce.org.ar.**
- HORNGREN, Charles T., FOSTER, George y DATAR, Srikant M.: “Contabilidad de Costos- Un Enfoque Gerencial”. Ed.Prentice Hall Hispano Americana, México, Año 1996.**
- LAVOLPE, Antonio., CAPASSO, Carmelo., SMOLJE, Alejandro R. “Presupuestos y Gestión”, Edición 2. Ed. La Ley, Buenos Aires, Argentina, año 2010.**
- LORENZO, Armando., BECHARA, Fabián., CALCAGNO, Gabriel A., CAVALLI, César M., EDELSTEIN, Andrés M.: “Tratado del Impuesto a las Ganancias. Ed. ERREPAR, Buenos Aires, Argentina, año 2005.**
- MALLO, Carlos., KAPLAN, Robert S., MELJEM, Sylvia., GIMENEZ, Carlos: “Contabilidad de Costos y Estratégica de Gestión”. Ed.Prentice Hall, Madrid, Año 2000.**
- MANTOVAN, Flavio: “Impuesto Diferido”- Contabilización del Impuesto a las Ganancias. 4ª.Edición. Ediciones ERREPAR, Buenos Aires, Argentina, Año 2006.**
- REIG, Enrique J.: “Impuesto a las Ganancias”, Ediciones Contabilidad Moderna, 7ª. Edición. Buenos Aires, Argentina Año 1979.**
- Subsecretaría de Ingresos Públicos: “Tributos vigentes en la República Argentina a marzo de 2016, en ww.mecon.gob.ar Secretaría de Hacienda, Buenos Aires, Argentina.**
- VAZQUEZ, Juan Carlos: “Tratado de Costos”, Tomo II. Ed. Aguilar, Buenos Aires, Argentina, Año 1978.**

