



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Carrera: Contador Público Nacional y Perito Partidor

ANÁLISIS DEL TRATAMIENTO DEL AJUSTE POR INFLACIÓN EN EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS EN SOCIEDADES ARGENTINAS DURANTE PERIODOS FISCALES 2023/2024

Autores

Anabel Noemí Arce Reg. 29694; anabel.arce@fce.uncu.edu.ar

Gustavo Miguel Sanchez Reg. 26854; gsanchez@tgya.com.ar

Virginia Soledad Gervacio Flores Reg. 29698; virginia.gervacio@fce.uncu.edu.ar

Profesor tutor

María de los Ángeles Pinelli

Mendoza, 2025



RESUMEN

En el presente trabajo vamos a abordar el tratamiento del ajuste por inflación en el impuesto a las ganancias aplicado a sociedades argentinas durante los períodos fiscales 2023 y 2024.

Dado un contexto económico caracterizado por elevados niveles de inflación, es que vimos la necesidad de abordar este tema en los años mencionados. El estudio se centra en el marco legal y técnico que regula el Ajuste por inflación, incluyendo método y cálculos prácticos.

La investigación se desarrolla mediante un enfoque documental, utilizando fuentes normativas, bibliográficas y profesionales, con el objetivo de identificar los principales desafíos que enfrentan las sociedades, especialmente las pequeñas y medianas empresas, en la aplicación del Ajuste por inflación.

Los resultados y conclusiones se encontrarán al finalizar el estudio, pero podemos adelantar que el ajuste por inflación impositivo es una técnica que permite mayor equidad tributaria, su complejidad técnica y operativa requiere un conocimiento especializado y una adecuada interpretación normativa para evitar errores en la liquidación del impuesto.

Comprender la aplicación de la normativa y el impacto en las empresas, incrementa nuestro nivel de conocimiento.

Palabras claves: Inflación – Impuesto – Ganancias – Coeficiente – Estados Contables – RECPAM – Monetario – Computable – Economía.



INDICE

INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I ANTECEDENTES EN ARGENTINA RESPECTO DE LA INFLACIÓN	8
Concepto de inflación	8
Causas posibles de la inflación	9
Perspectivas teóricas sobre la inflación	10
Inflación por demanda	10
Inflación por oferta	12
Inflación estructural	13
Inflación inercial	13
Historia de la inflación en Argentina	14
Un viaje a 1940 hasta el fallecimiento de Perón	15
La inflación en la dictadura militar	16
De la inflación a la hiperinflación	17
La convertibilidad y su crisis. El cambio de modelo	18
Recuperación de la crisis, pero existencia de crisis sanitaria	19
Nuevo gobierno, nuevos ajustes	22
CAPÍTULO II EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS A TRAVÉS DEL TIEMPO	26
Concepto de estado	26
Capacidad tributaria del estado	27
Impuesto a las ganancias ley 11,586	28
Impuesto a las ganancias ley 27.430	30
¿Qué es el Impuesto a las Ganancias?	30
Ámbito de aplicación	30
Sujeto y objeto	31
Determinación del Impuesto	32



CAPÍTULO III	EL AJUSTE POR INFLACIÓN IMPOSITIVO	35
	Introducción	35
	Ajuste por inflación impositivo – Ley 21894	35
	Ajuste por inflación impositivo – Ley 23260	35
	Ajuste por inflación impositivo – Ley 23928	36
	Ajuste por inflación impositivo – Ley 25561	36
	Ajuste por inflación impositivo – Ley 27430	37
	Marco teórico del ajuste por inflación impositivo	37
	Ajuste estático	39
	1. Determinación del activo computable.	40
	2. Determinación del pasivo computable.	44
	3. Valuación impositiva del activo y del pasivo computable.	46
	4. Determinación de la base generadora del resultado por exposición a la inflación	47
	5. Determinación de los índices aplicables.	48
	Ajuste dinámico	48
	1. Ajuste dinámico positivo	49
	2. Ajuste dinámico negativo	50
	Casos relevantes en la aplicación del ajuste por inflación impositivo	51
CONCLUSIONES		56
BIBLIOGRAFÍA		58



INTRODUCCIÓN

En Argentina, la inflación ha sido una constante histórica que ha condicionado el desarrollo económico y la toma de decisiones empresariales. En los últimos años, el país ha experimentado niveles de inflación elevados y persistentes, que afectan directamente la capacidad de las empresas para planificar, invertir y evaluar su desempeño financiero. Este fenómeno no solo distorsiona los precios relativos y la rentabilidad de los negocios, sino que también impacta en la forma en que se registran y presentan los resultados económicos ante los organismos fiscales.

En este escenario, el tratamiento contable y fiscal de la inflación adquiere una relevancia central. Las empresas se ven obligadas a enfrentar una doble problemática: por un lado, la necesidad de reflejar en sus estados contables una imagen fiel de su situación económica, y por otro, el cumplimiento de las obligaciones tributarias en un marco normativo que muchas veces no contempla adecuadamente los efectos de la inflación. Esta desconexión entre la realidad económica y la normativa fiscal puede generar resultados impositivos artificiales, llevando a que las empresas paguen impuestos sobre ganancias nominales que no representan un verdadero incremento en su capacidad contributiva.

El ajuste por inflación impositivo, en este contexto, se convierte en una herramienta clave para mitigar estas distorsiones. Su correcta aplicación permite neutralizar el efecto inflacionario en la determinación del resultado fiscal, contribuyendo a una mayor equidad tributaria y a una mejor asignación de recursos. Sin embargo, su implementación ha estado sujeta a vaivenes normativos, restricciones legales y criterios técnicos que dificultan su aplicación uniforme y efectiva.

La normativa contable, a través de resoluciones técnicas como la RT 6 y la RT 17 de la FACPCE, ha incorporado el ajuste por inflación como parte del proceso de elaboración de los estados contables. Sin embargo, su aplicación en el ámbito fiscal ha sido más restrictiva y sujeta a condiciones específicas establecidas por la Ley de Impuesto a las Ganancias y sus modificaciones, especialmente a partir de la reforma tributaria introducida por la Ley 27.430 en 2019.

Este desfase entre lo contable y lo fiscal genera interrogantes sobre la coherencia del sistema tributario y su impacto en la equidad y eficiencia del impuesto. En particular, resulta relevante analizar cómo la normativa vigente afecta la determinación del resultado impositivo y qué implicancias tiene para los contribuyentes, especialmente en contextos de alta inflación como el actual.



El objetivo general del trabajo es analizar el impacto de la normativa contable y fiscal vigente en la aplicación del ajuste por inflación impositivo en Argentina durante los años 2023 y 2024, identificando sus principales tensiones, limitaciones y consecuencias para los contribuyentes.

Objetivos específicos

- Analizar el impacto en la base imponible del Impuesto a las Ganancias
- Conocer las consecuencias económicas que enfrenan las empresas ante la variabilidad de las tasas de inflación.
- Analizar las principales diferencias entre el Ajuste por inflación contable e impositivo.
- Relatar el impacto que produce en las empresas que practican el Ajuste por inflación.
- Analizar estrategias dentro del marco legal, que ayudan a reducir el impacto en los contribuyentes.

La presente investigación se enmarca en un enfoque cualitativo y exploratorio, orientado a comprender las implicancias prácticas y normativas del ajuste por inflación impositivo en el contexto argentino. Dado el carácter técnico y normativo del tema, se optó por un diseño metodológico que combina el análisis documental, consultas a profesionales idóneos en la materia, y experiencia profesional.

El análisis documental incluyó la revisión de leyes, resoluciones técnicas, dictámenes del fisco, jurisprudencia relevante y bibliografía especializada. Entre las principales fuentes normativas se consideraron la Ley de Impuesto a las Ganancias, la Ley 27.430, las Resoluciones Técnicas de la FACPCE (especialmente la RT 6 y RT17), y las disposiciones de ARCA relacionadas con el Ajuste por inflación.

Complementariamente, se realizaron consultas con contadores públicos con experiencia en la aplicación del ajuste por inflación en distintos tipos de empresas y estudios contables. Estas consultas nos permitieron recoger percepciones, dificultades prácticas y estrategias utilizadas por los profesionales para cumplir con las exigencias normativas en contextos de alta inflación.

Los datos obtenidos fueron analizados mediante técnicas de análisis de contenido, identificando patrones comunes, divergencias y aspectos críticos en la implementación del ajuste por inflación impositivo. Este enfoque permitió integrar la perspectiva normativa con la experiencia práctica, enriqueciendo la comprensión del fenómeno y aportando elementos para la formulación de recomendaciones.



El presente trabajo se organiza en cuatro capítulos, cada uno de los cuales aborda un aspecto clave para comprender el ajuste por inflación impositivo en el contexto argentino, desde una perspectiva histórica, normativa, técnica y práctica.

Capítulo 1: Antecedentes en Argentina en cuanto a la inflación

Este capítulo ofrece un recorrido por la evolución económica del país, con especial énfasis en los períodos de alta inflación que han marcado la historia reciente. Se analizan los factores estructurales que han contribuido a la persistencia del fenómeno inflacionario, así como sus consecuencias sobre la actividad empresarial, la planificación financiera y la política tributaria. El objetivo es contextualizar la necesidad del ajuste por inflación como respuesta técnica y normativa frente a una problemática recurrente.

Capítulo 2: La Ley de Impuesto a las Ganancias

En este capítulo se desarrolla el marco teórico del impuesto a las ganancias en Argentina. Se analizan los principios que lo sustentan, su evolución normativa a lo largo del tiempo y las principales reformas que han impactado en su aplicación. Se revisan artículos clave de la Ley de Impuesto a las Ganancias y se estudia cómo esta legislación ha abordado el tratamiento de la inflación en la determinación del resultado fiscal.

Capítulo 3: Aplicación del ajuste por inflación impositivo

Aquí se profundiza sobre la teoría y técnica del ajuste por inflación impositivo. Se explican los fundamentos conceptuales, los métodos de cálculo, las condiciones legales para su aplicación y las diferencias con el ajuste contable. Se examinan las resoluciones técnicas relevantes, los criterios establecidos por ARCA y las implicancias que tiene su implementación en la práctica profesional.

Por último nos enfocamos en casos concretos y situaciones particulares que enfrentan las empresas al aplicar el ajuste por inflación impositivo. Se analizan alternativas utilizadas para neutralizar el efecto inflacionario, como la reorganización patrimonial o la planificación fiscal estratégica. También se estudia cómo la estructura patrimonial de una empresa puede influir en la magnitud del ajuste y en su impacto fiscal, destacando situaciones en las que puede resultar favorable o desfavorable.

Finalizando, se encuentran las conclusiones, donde se pone especial énfasis a la estructura patrimonial de la empresa y comprender dicho método puede ayudar a las empresas a tomar decisiones al respecto.



CAPÍTULO I

ANTECEDENTES EN ARGENTINA RESPECTO DE LA INFLACIÓN

“La economía argentina es una historia de avances y retrocesos, donde las empresas han aprendido a sobrevivir más que a crecer.”

Reflexiones de Miguel Ángel Broda y Carlos Melconian

Para que podamos desarrollar y entender el ajuste por inflación impositivo, primero es necesario contextualizar históricamente el fenómeno inflacionario en Argentina. Se analizarán los principales períodos económicos del país, los factores estructurales que contribuyeron a la persistencia de la inflación y así comprender cómo la inflación se convirtió en un problema crónico que condiciona tanto la política económica como la dinámica del sector privado.

A. CONCEPTO DE INFLACIÓN

La inflación es un fenómeno macroeconómico que se produce cuando hay un aumento sostenido y generalizado de los precios de los bienes y servicios de una economía durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año (El Economista, s.f.).

En este sentido, el Banco Central Europeo (2022b) explica que, dado que en una economía de mercado los precios de los bienes y servicios están determinados por las fuerzas de la oferta y la demanda, cuando la demanda de éstos supera la oferta disponible, se impulsan los precios al alza. De esta manera, cuando esta situación se da de forma general y sostenida, tiene lugar la inflación.

Por lo tanto, para poder hablar de inflación es necesario que el aumento en los precios sea generalizado y sostenido. Es decir, el incremento en los precios debe afectar a varios bienes o servicios y no debe verse compensado con la disminución de precios en otros bienes o servicios. Asimismo, este aumento debe ser persistente o sostenido en el tiempo (Wolters Kluwer, s. f.-c).

La principal consecuencia de este fenómeno es que reduce el valor de la moneda con el tiempo y conlleva una pérdida del poder adquisitivo de los ciudadanos, pues con el mismo dinero se puede comprar menos cantidad de bienes y servicios (BBVA, 2022d).



El fenómeno contrario a la inflación se denomina deflación, la cual tiene lugar cuando se produce una disminución prolongada en el nivel general de los precios de los bienes y servicios (Banco Santander, s.f.).

En este caso, la deflación aumenta el valor de la moneda e incrementa el poder adquisitivo de los ciudadanos, pues con el mismo dinero se puede consumir más cantidad de bienes y servicios (Expansión, s.f.-a). No obstante, al contrario de lo que podría pensarse, no es un fenómeno beneficioso para la economía, ya que provoca la reducción del gasto y de la inversión, lo que provoca menor crecimiento económico y una mayor tasa de desempleo (Banco de España, s.f.-d).

Por esta razón, las autoridades monetarias tratan de mantener una estabilidad en el nivel de precios de tal forma que no se produzca ni inflación ni deflación. Así, en el caso de la eurozona esta estabilidad se traduce en una inflación objetivo del 2% (Banco Central Europeo, 2017).

B. CAUSAS POSIBLES DE LA INFLACIÓN

Los causales que pueden desatar la inflación pueden ser:

- Presiones inflacionarias básicas: se trata de rigideces, limitaciones del sistema económico, esto puede ocurrir porque ciertos sectores no pueden adecuarse a los niveles de demanda por la inmovilidad de los recursos productivos, o por el comportamiento descontrolados de los precios o porque el Gobierno no sabe cómo manejar los gastos rígidos. A veces estas presiones inflacionarias surgen de situaciones eventuales que devienen de aumento de precios e incrementos de gasto público. O también pueden ser generadas por presiones inflacionarias acumulativas, es decir, son resultados de la distorsión del sistema de precios, inversiones mal orientadas, deformación de expectativas para aumentar el consumo.
- Otra posible razón de la inflación son los mecanismos de propagación, que la mantienen y la fortalecen, provienen de pujas sectoriales, donde los sectores buscan alcanzar ventajas por encima de otros sectores.
- La presión estructural deriva del aumento de las importaciones que es provocado por el proceso de industrialización, urbanización, la disminución de ingresos por exportaciones. Esta situación trae como consecuencia problemas en la balanza de pagos que obliga a restricciones en las importaciones y/o devaluaciones en el tipo de cambio. Estos factores alteran el precio de los



bienes importados respecto a bienes nacionales, lo cual da origen a una presión inflacionaria de origen estructural (Gutierrez Andrade & Moreno, 2016)

C. PERSPECTIVAS TEÓRICAS SOBRE LA INFLACIÓN

Para (Visitini, 1994) los agudos procesos inflacionarios sufridos en la década de 1980 en América Latina, ha llevado a estudiosos de la economía, realizar un diagnóstico sobre las causas de la inflación, y de allí surgen las principales teorías de la inflación existentes.

Gráfico 1. Teorías de la inflación



Fuente: Propia

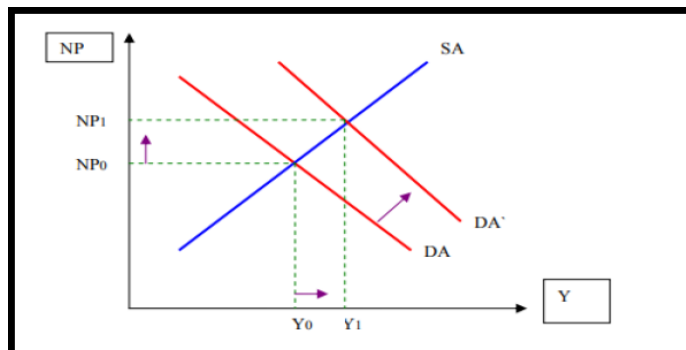
1- INFLACIÓN POR DEMANDA

Esta teoría se basa en la existencia de plena ocupación de los factores de producción: capital y mano de obra. Para este nivel de utilización de los factores, en la economía se produce un equilibrio entre la demanda y la oferta agregada¹. En esta situación, si por alguna circunstancia se produce un aumento en la demanda agregada² de la economía (consumo privado, gasto público, inversiones o exportaciones netas), para restablecer el equilibrio macroeconómico se recurrirá al aumento de precios para reestablecer el equilibrio macroeconómico. En síntesis, la inflación de demanda se produce como consecuencia de que el poder de compra de la sociedad es mayor que la oferta o capacidad de producción de la economía. (Gutierrez Andrade & Moreno, 2016).

¹ **Oferta agregada:** es el monto total del producto que empresas y familias deciden ofrecer para un cierto conjunto de precios y salarios en una economía. Las empresas eligen el nivel de producción que les permita maximizar sus utilidades, teniendo en cuenta el precio del producto, los costos de los insumos, el acervo de capital y la tecnología de producción disponible. Las familias también toman una decisión de oferta, al determinar cuánto trabajo ofrecerán, basándose en el nivel de los salarios reales. http://recursosbiblio.url.edu.gt/publicjlg/biblio_sin_paredes/fac_econo/2018/macroeconom/cap/06.pdf



² **Demanda agregada:** es la cantidad total de bienes y servicios adquiridos en un periodo de tiempo por los agentes que conforman una economía (hogares, empresas, instituciones sin ánimo de lucro, administraciones públicas y sector exterior).



Fuente: [Microsoft Word - DICCIONARIO JUNIO 09](#)

En los ejes de coordenadas se indican el nivel de precios de la economía (ordenadas) y el nivel de producto (abscisas) respectivamente; las funciones serán las de demanda agregada y oferta agregada (sumatoria de todas las demandas y ofertas de la economía a cada nivel de precios); la situación inicial está en NP0 e Y.

1.1) Teoría Monetaria

Esta teoría es sustentada por economistas clásicos, considerada una de las causas principales de la inflación. Uno de los principales exponentes de esta teoría es Milton Friedman, quien fuera profesor en la Universidad de Chicago. Este enfoque se basa en la teoría cuantitativa del dinero, esto deviene de la ecuación clásica de cambio:

$$M \times V = P \times Y$$

Donde **M**: es la cantidad de dinero de la sociedad (Circulación monetaria y depósitos a la vista).

V: es la velocidad de circulación del dinero, (indica el número de veces que el dinero rota en la sociedad), en consecuencia, "**MV**" es igual a la demanda de dinero agregada, "**P**" es el nivel general de precios y "**Y**" es el ingreso o producto bruto en términos reales.

Según esta ecuación, cuando la moneda circulante (M) y la velocidad de la misma (V) varían a una mayor rapidez que la producción (Y) el precio (P) tiende a incrementarse, provocándose un fenómeno inflacionario (Gutierrez Andrade & Moreno, 2016).

1.2) Teoría Keynesiana



Los keynesianos son contrarios a pensar que existe una estrecha relación entre la cantidad de dinero y los precios. Para esta corriente, la inflación es un fenómeno asociado al pleno empleo de los factores de la producción: capital y mano de obra. Ejemplo: si en una economía hay un desempleo aproximadamente del 10% de los factores de la producción, si aumenta la demanda, los oferentes podrán utilizar ese 10% de los factores para producir una mayor cantidad de bienes y servicios. Así aumentará la oferta, la demanda quedará igualada.

Caso contrario, si en una economía, el aprovechamiento de los factores de la producción es del 100%, sucederá que, en el caso de que aumente la demanda, la oferta no podrá aumentar la cantidad de bienes y servicios, dado que todos los factores están ocupados (economía de pleno empleo). Por ende, para igualar la ecuación oferta es igual a demanda, deben subir los precios.

Dicho en otras palabras, la inflación de demanda se produce como consecuencia de que el poder de compra de la sociedad es mayor que la oferta o capacidad de producción de la economía. Otros factores que pueden desencadenar un proceso inflacionario puede ser una disminución en los impuestos personales, que puede provocar un aumento en el consumo privado y, por ende, una reactivación de la demanda agregada, también la redistribución del ingreso a favor de los asalariados. (Gutierrez Andrade & Moreno, 2016).

2- INFLACIÓN POR LA OFERTA

Teoría basada en los Costos

Según esta teoría, este tipo de inflación es el resultado de la presión ejercida por sectores empresariales, obreros o el sector público, que tienen algún poder en la determinación de sus precios con el fin de mejorar su posición. Esto sucede cuando los costos de producción como la mano de obra, los salarios y el capital sufren elevados aumentos, cualquiera sea la situación que atraviese la economía, y por ende las empresas se ven obligadas a transferir esos aumentos a los productos elaborados.

Es decir, en una situación de estabilidad de precios, cuando se produzca un aumento, por ejemplo, en los salarios, los sectores empresarios que tengan cierto poder monopólico u oligopólico podrán transferir este mayor costo salarial a los precios de sus productos. A su vez, cuando las compañías ven aumentar el precio de los insumos, también ellos se ven obligados a incrementar el precio de los productos. También el Estado a través de la fijación de los precios de los servicios públicos (combustibles, electricidad, teléfonos) puede desencadenar una subida generalizada de precios. Este proceso, aunque tiende a reducir



el déficit fiscal del Estado tiene sus costos en términos de inflación. (Gutiérrez Andrade, Zurita Moreno 2006).

3- INFLACIÓN MIXTRA POR DEMANDA Y COSTO

Se dice que la inflación sólo puede originarse en la demanda excedente, pero no es necesario que este exceso sea general, pueda darse un fuerte aumento en la demanda de un bien o una clase de bienes particularmente. La presión resultante de estos bienes, sobre la demanda de la industria o industrias específicas hará subir sus precios y utilidades. También inducirá a estos productores a intentar expandir la producción y al tener que contratar más mano de obra, puede provocar una demanda que tienda a elevar los salarios. El alza de los salarios hará que los trabajadores de otras industrias traten que sus tasas de salarios sean ajustadas en línea con el aumento inicial, aun cuando, en sus industrias, no hay demanda excedente de mano de obra. Por medio de este proceso, la inflación generalizada es inducida sin ninguna demanda excedente general, sino como el resultado de demanda sobrante en un sector de la economía. (Gutiérrez Andrade, Zurita Moreno 2006).

4- INFLACIÓN ESTRUCTURAL

La causa de la inflación no tiene su base en el desequilibrio entre la demanda y la oferta global, sino en los desajustes sectoriales que afecten a bienes determinados. Julio Olivera (1967) citado por (Gutiérrez Andrade & Moreno, 2016), sostiene que la inflación deviene de la inflexibilidad parcial o total de los precios a la baja. Así, la modificación en los precios relativos proceso muy frecuente en los países latinoamericanos, irá acompañada por incremento en el nivel general de precios. Teniendo dos bienes, el A y el B, en condiciones de funcionamiento normal del mecanismo de precios, se producirá un aumento del bien A y una disminución del segundo, manteniéndose inalterado el nivel de precios. Sin embargo, si los mecanismos de mercado presentan una inflexibilidad de los precios a la baja. (Gutiérrez Andrade & Moreno, 2016).

5- INFLACIÓN INERCIAL

Es un tipo de inflación se produce por la misma dinámica de la inflación, por las expectativas inflacionarias. Por ejemplo, a medida que la inflación continúa, adquiere intensidad y se convierte en fuerte y persistente. Los trabajadores pedirán una actuación cada vez más rápida para proteger sus



ingresos contra la erosión producida por la inflación. Dicho de otra forma, cuando se desarrolla una alta inflación los agentes intentan protegerse de las pérdidas de ingreso o capital por lo tanto los contratos, alquileres etc., están sujetos a la indexación de los valores nominales con índices publicados por organismos oficiales. (Gutierrez Andrade & Moreno, 2016).

D. HISTORIA DE LA INFLACIÓN EN ARGENTINA

Argentina, un país con una rica historia y una cultura vibrante, también ha experimentado una historia compleja con la inflación. A lo largo de las décadas, el país ha enfrentado períodos de hiperinflación, estabilizaciones y, por supuesto, períodos de inflación moderada. Comprender la historia de la inflación en Argentina es fundamental para entender las causas de las crisis económicas y las políticas implementadas para combatirlas.

Entre los años 1880-1930, los mercados externos eran quienes determinaban el nivel de precios internos del país, el Modelo Agroexportador, en aquel entonces, la producción industrial interna era muy pequeña en comparación con las importaciones, de allí que los precios internacionales influían grandemente en los precios internos.

Sumado a las sequías en el área agropecuaria en la década de 1960, y sus fuertes influencias en el sector ganadero y agrario, resultaban altas devaluaciones del peso. Todo esto influía sobre los precios de bienes importados o, sobre el carbón usado como combustible, los bienes de consumo.

También se presentaban variantes de precios en los productos exportables como la carne y el trigo. Entre los años 1883 y 1885, los precios de los bienes de consumo comenzaron a aumentar, y mucho más en 1887-90, debido a la constante depreciación del peso (Rapoport, 2008).

Bajo el gobierno de Juárez Celman (1886-1890), se tomaron préstamos del exterior y hubo una suba en los precios, esto culminó en la crisis del año 1890. Roberto Cortés Conde sostenía la tesis monetarista al señalar que las continuas crisis del modelo agroexportador fueron generadas por emisiones monetarias y no por desequilibrios en el balance de pagos. Aplicando el modelo de las “expectativas racionales”, sostenía que por el aumento del crédito y la oferta monetaria el público compraba oro ante las perspectivas de devaluación de la moneda, producto de la mayor oferta monetaria. Lo cual conducía al agotamiento de las reservas y a la apreciación del peso. Por su parte, José Antonio Terry, (ministro de Hacienda entre mediados de 1893 y de 1894), planteaba la cuestión de una manera diferente: el desorden



monetario, las crisis financieras y los procesos inflacionarios de entonces estaban estrechamente relacionados al endeudamiento externo.

Estos fenómenos inflacionarios de 1890 volvieron a repetirse durante la Primera Guerra Mundial (1914-1918) remarcando que, en este período, la escasez acarrió la caída del comercio externo y el contagio de la inflación internacional de aquellos años. Y entre los años 1913 y 1918 los precios mayoristas crecieron 300% en Italia; 240% en Francia; 130% en Gran Bretaña y 90% en Estados Unidos (Rapoport, 2008).

1- UN VIAJE A 1940 HASTA EL FALLECIMIENTO DE PERÓN

A partir de la década de 1940 se intensificó la industrialización y también se definieron cambios explícitos en la distribución de los ingresos. Las demandas públicas y privadas produjeron políticas salariales activas. Pero la producción se mostraba incapaz de acompañar este incremento, especialmente en aquellos rubros que respondían a las mejoras en la distribución del ingreso. Chocaba la economía argentina con la rigidez de la oferta. En ese largo tramo de casi treinta años, la economía argentina se había vuelto la más cerrada al mundo y ya no era fácil explicar el fenómeno inflacionario. Si bien, la economía conservaba un importante sector agroexportador, el empuje inicial de la inflación estaba dado por una conjunción de elementos internos y externos.

De acuerdo con (Salanet, 2016), cuando Juan Domingo Perón llegó a la Presidencia de la Nación, se desarrolló una política de reformas y beneficios laborales que implicaron aumentos remunerativos que evolucionaron más rápidamente que la productividad del trabajo. A su vez, la política de sustitución de importaciones trajo mayores barreras arancelarias que subieron los costos de los insumos industriales y maquinarias. De esta forma, fueron afectado no sólo los costos y la competitividad, sino también la competencia como mecanismo de estabilización de precios.

En ese periodo se incrementó el gasto público, debido al aumento de empleados públicos y al asistencialismo del Estado adquiría gran dimensión. Se estatizaron los ferrocarriles, empresas eléctricas y otros servicios, pero el gasto no fue aquí lo importante sino las deficientes administraciones siguientes las que determinó las grandes pérdidas que el Estado tuvo que solventar. En un principio el déficit fiscal se solucionó con las reservas, después se recurrió a los fondos de las cajas de jubilaciones y posteriormente con emisión. En consecuencia, hubo más dinero en manos de los consumidores quienes eran impulsados a gastar más. El proteccionismo frente a mercados internos limitados, la expansión del gasto público y la



emisión monetaria fueron los cuatro factores que pusieron en marcha la inflación en los cuarenta (Salanet, 2016).

Los precios aumentaron un 18 % en 1946, y se manifestó una tendencia creciente hasta alcanzar un 50 % anual en 1951. A fines de ese año, la inflación, generó una explosión social y el presidente Perón comprendió que la inflación ponía en riesgo la paz social y el apoyo popular del que gozaba. A mediados de 1952, en su segundo mandato, Perón decidió trabajar en conjunto con el ministro de Asuntos Económicos Alfredo Gómez Morales, presidente del Banco Central. Éste puso en marcha un programa antiinflacionario semi ortodoxo. Actuó sobre el gasto público y limitó la expansión monetaria, logrando reducir, aunque precariamente, la tasa de inflación al 4 % en 1953.

Según datos oficiales presentados por (Cámara Argentina de Comercios y Servicios, s.f.) con respecto al periodo 1943 a julio de 1974 se sostiene que:

La mayor variación interanual de precios durante este período se registró a mediados de 1959 bajo la presidencia de Arturo Frondizi, con una tasa de inflación que superó el 120%. Sin embargo, el presidente que experimentó una mayor tasa de inflación promedio durante su período de gobierno fue el presidente de facto Alejandro Lanusse con un 63,4% de inflación anualizada en sus poco más de dos años en el poder. En el extremo opuesto se ubica Héctor José Cámpora, con una inflación anualizada de -30,1%, ya que durante su único mes de gobierno la variación de precios fue de -2,9%.

2- LA INFLACIÓN EN LA DICTADURA MILITAR

La dictadura militar que tomó el poder en 1976 redujo el salario real a la mitad a través de la destrucción de un sistema distribucionista, cortando canales de financiamiento a la industria nacional y apostando a la acumulación de capital y la sobrevaloración de la renta financiera. Mas allá de esto, la inflación de tres dígitos persistió, alimentada, junto a otros factores, entre ellos la especulación financiera. Bajo la dictadura militar se apeló a una fuerte disminución del gasto público y a una drástica caída en el precio de los salarios, estrategias que lograron bajar momentáneamente la inflación, pero a niveles anuales no menores del 150%. La política económica durante este periodo no tenía coherencia, debido a las pugnas en el seno del elenco gubernamental, entre la fracción nacionalista y pro-industrialista de las Fuerzas Armadas y el equipo económico de José Alfredo Martínez de Hoz que llevaba adelante gestión económica liberal-corporativa.

Siguiendo a (Rapoport, 2008), la política de Martínez de Hoz implicaba un grado importante de inflación reprimida. Las dos variables en este sentido eran los salarios y el tipo de cambio: el Estado había fijado un nivel salarial artificialmente bajo y un tipo de cambio que otorgaba al peso argentino un valor



por encima de la paridad. Se produjo un crecimiento exponencial de la deuda en divisas que añadió una presión extraordinaria sobre la restricción externa al crecimiento.

3- DE LA INFLACIÓN A LA HIPERINFLACIÓN

La recesión se extendió a toda la década de 1980 y la inflación se agudizó hasta transformarse en hiperinflación (se considera como tales aumentos del nivel general de precios muy elevados y sin ninguna relación con las necesidades de la economía real). Es necesario distinguir entre dos hiperinflaciones: La primera ocurrió en 1989; y la segunda en 1990.

La primera hiperinflación ocurrida 1989, no fue una inflación monetaria sino un incremento exponencial en los precios. Surgió porque los precios aumentaron 3.079% (comparando el índice de precios al consumidor de 1989 con el del año anterior), especialmente en el segundo trimestre los incrementos se exacerbaron (mayo 78,5%, junio 115%, julio 197%). A esta inflación siguió la ruptura del último plan de ajuste del gobierno de Alfonsín, el denominado “Plan Primavera”.

En términos del nivel de precios, esta conflictividad produjo que en el año 1989 se alcanzara la máxima tasa de inflación del país, bajo la presidencia de Raúl Alfonsín. La variación de precios promedio de ese año fue de 3079%, registrándose también una devaluación histórica (el tipo de cambio registró un aumento de 4771% anual con respecto al dólar). La pérdida de valor de la moneda fue tal que durante este período se realizaron dos cambios de símbolo monetario: en el año 1983 (El presidente durante dicho periodo fue Reynaldo Bignone con un 401,7% de inflación.) se reemplazó el Peso Ley por el Peso Argentino, y en 1985 este último fue sustituido por el Austral.

Las consecuencias de la hiperinflación fueron graves: la monetización de la economía cayó a valores ínfimos (el 3,7% del PBI en el primer trimestre de 1989 y el 1,7% en el segundo), la deuda pública interna creció en forma exponencial (a una tasa del 60% mensual promedio entre febrero y junio) y los ingresos de la Tesorería General de la Nación se redujeron violentamente en términos reales.

Algunos autores sostienen que esta hiperinflación es el resultado de un golpe de mercado preparado con la ayuda de la oposición, incluyendo una rebelión fiscal, con el fin de modificar el cauce político, como efectivamente ocurrió.

Lo cierto es que pocos meses antes de híper, en diciembre de 1988, un grupo de militares se alzó contra el gobierno constitucional; y en enero de 1989 civiles armados atacaron el cuartel de La Tablada, alegando que un nuevo golpe militar estaba en ciernes. Todos estos hechos, más la profunda y larga



recesión, contribuían al malestar de la población y a enrarecer el clima político que precedió a esta hiperinflación. También es cierto que las reservas internacionales del Banco Central estaban casi agotadas y que el gobierno carecía de los recursos para enfrentar los abultados vencimientos de la deuda pública. Como se observa, las causas de la hiperinflación fueron múltiples y generaron gran controversia en la literatura económica (Rapoport, 2008).

La segunda hiperinflación tuvo lugar entre enero y marzo de 1990, año en que la inflación alcanzó al 2.314%. Cuando Carlos Menem asumió a la presidencia cambió su discurso que había sostenido hasta ese momento. Donde se decía: que el retorno del Peronismo mejoraría los salarios, habría una independencia económica y justicia social, el nuevo discurso era neoliberal decía: que de la crisis solo se podía salir recurriendo al mercado externo y no con un Estado dedicado a funciones económicas y sociales. Esta nueva postura ideológica significó además un alineamiento incondicional con EEUU y la conducción económica a cargo de la empresa multinacional argentina más importante en aquellos años: Bunge y Born.

El país tuvo entre julio y diciembre de 1989, dos Ministros de Economía provenientes de ByB: Miguel Roig y Néstor Rapanelli. La política económica, determinó que los depósitos bancarios se congelaran y se transformaran en bonos externos (plan Bonex). La hiperinflación licuó la deuda cuasi fiscal en pesos, y así dejó camino al plan de convertibilidad (Krikorian, 2010).

4- LA CONVERTIBILIDAD Y SU CRISIS. EL CAMBIO DE MODELO

Durante el gobierno de Menem, el Congreso de la República Argentina dictó en marzo de 1991, la Ley de la Convertibilidad. Se fijó de una moneda, con respecto a otra o algún patrón como el oro o activos. El tipo de cambio fijo, como consecuencia de la Ley de Convertibilidad, en 1991, contuvo la inflación, pero causó otros desequilibrios:

- Sobrevaluación del peso
- La desindustrialización
- Destrucción del aparato productivo
- Triplicación de la deuda externa.
- Altos índices de desocupación.
- Pobreza e indigencia.
- Apropiación de los ahorros bancarios.

Esa estabilidad buscaba: (apañada por los organismos financieros internacionales):



- La compra barata de los activos públicos.
- Asegurar la rentabilidad en divisas de empresas locales, transnacionales y especuladores.
- Posibilitar la fuga de capitales.
- Garantizar la estabilidad del peso para la entrada y salida de capitales.

Por otra parte, a partir de 1999 se acentuó un proceso deflacionario, que se prolongó hasta 2001 inclusive, mientras el producto bruto se contraía sin pausa. El resultado fue la proclamación de default de la deuda externa y una severa devaluación en el primer semestre de 2002 que triplicó el tipo de cambio y se trasladó gradualmente a los precios al consumidor.

A su vez, el desempleo afectó casi a la cuarta parte de la fuerza de trabajo, y por ese motivo la demanda declino en forma abrupta. Además, tuvo un carácter asimétrico porque perjudicó a determinados sectores y benefició claramente a otros.

Los economistas ortodoxos han puesto a la estabilidad de precios como un pilar de la política económica. Sabemos que la inflación es dañina, pero los efectos son distintos si la economía combina precios que crecen moderadamente con un aparato productivo funcionando a pleno y una baja tasa de desempleo, que, si los precios no crecen o descienden, las industrias quiebran, el desempleo es del 20% y casi el 50% de la población está por debajo de la línea de pobreza, como en el 2001- 2002 (Rapoport, 2008).

5- RECUPERACIÓN DE LA CRISIS, PERO EXISTENCIA DE CRISIS SANITARIA

La lenta agonía del llamado régimen de Convertibilidad, que culminó con su colapso a fines de 2001, tuvo enormes costos sociales y económicos. Posteriormente, no obstante, la economía tuvo una rápida recuperación en términos de producción y empleo, la cuenta corriente de la balanza de pagos se volvió superavitaria y las cuentas fiscales mejoraron sustancialmente. Un rasgo notable de esta recuperación fue que a pesar de que el valor del dólar estadounidense pasó de \$1 en diciembre de 2001 a casi \$4 a mediados del 2002 para descender luego y estabilizarse en torno a \$3, el impacto sobre los precios fue mucho menor.

Así, la inflación comenzaba a estabilizarse. La Argentina parecía encaminada a seguir el sendero de otros países de la región que lograron superar crisis cambiarias importantes, manteniendo tasas de inflación de un dígito. Sin embargo, dos décadas después volvemos a sufrir la inflación anual de tres dígitos.



Un primer salto se produjo en 2007-2015 con una inflación promedio de 26 por ciento anual. ¿Cómo se explica? Las causas que suelen mencionarse son: a) el aumento de los precios internacionales de los alimentos (Frenkel, 2016); b) el crecimiento de los salarios nominales a una tasa mayor que la del aumento de la productividad más la inflación pasada (Frenkel, 2016), y c) el deterioro del resultado financiero del sector público como porcentaje del PIB (Producto Interno Bruto) desde un pequeño superávit de 0,7 en 2007 a un déficit considerable de 5 en 2015.

Podemos identificar tres principales causas:

- 1) Inflación estructural: Se produce cuando un aumento en los precios relativos (como los alimentos) eleva el nivel general de precios, sin que otros precios nominales bajen. A diferencia de Brasil, que apreció su moneda frente al dólar desde 2005, Argentina mantuvo el tipo de cambio fijo (3 a 1), lo que amplificó el impacto inflacionario de los precios internacionales (Keifman, 2019).
- 2) Inflación de costos o por puja distributiva: El impulso salarial estuvo influido por la falta de estadísticas confiables durante la intervención del INDEC, lo que generó incertidumbre sobre la inflación real. Esta ausencia de un “ancla nominal” afectó las expectativas. Además, el Ministerio de Trabajo convalidó los aumentos salariales, posiblemente por razones políticas (Frenkel, 2016).
- 3) Inflación de demanda: Potenciada por el financiamiento monetario del déficit fiscal. Aunque una política fiscal expansiva puede no ser inflacionaria en contextos de alto desempleo, Argentina ya enfrentaba cuellos de botella productivos desde mediados de los 2000. Esto explica el bajo crecimiento del PIB (menos del 2% anual entre 2007 y 2015) acompañado de mayor inflación y deterioro externo (Keifman, 2005, 2009).

Las únicas medidas adoptadas para morigerar la inflación fueron el retraso en ajustar el tipo de cambio nominal y las tarifas de los servicios públicos (especialmente, las de energía) ante el salto inflacionario. Lo primero contribuyó al deterioro de las cuentas externas alimentando expectativas de devaluación que impactaron las reservas internacionales del Banco Central, lo que fue respondido con controles cambiarios y de importaciones. Lo segundo empeoró las cuentas fiscales por los subsidios utilizados para mantener las tarifas. No se advertía que, finalmente, la inevitable corrección de los desequilibrios acumulados habría de llevar la inflación a un piso más alto.

Y eso fue lo que ocurrió desde fines de 2015 con el nuevo gobierno que unificó y liberó el mercado cambiario, eliminó prohibiciones a la exportación de trigo y maíz, redujo retenciones a las exportaciones,



y empezó a recomponer de manera acelerada las tarifas de energía, todo bajo la premisa de que con política monetaria contractiva la inflación no se iba acelerar. Pero no sucedió.

El experimento de política de 2016-2017 fue un monetarismo combinado con restricción monetaria. Esta política elevó las tasas de interés y con el retorno de la Argentina al mercado financiero internacional, llevó a un ingreso de capitales por crecimiento de la deuda pública en dólares, que si bien estabilizó el tipo de cambio, redujo la inflación y reactivó la economía en 2017, duplicó en un año el déficit en cuenta corriente, y finalmente colapsó en febrero de 2018 cuando empezó una masiva salida de capitales que señaló un nuevo cierre del acceso de la Argentina al mercado financiero internacional.

Para evitar el *default*, el gobierno acudió al financiamiento del Fondo Monetario Internacional (FMI) que estuvo condicionado a un ajuste cambiario, fiscal y monetario. A pesar del drástico ajuste que redundó en una caída acumulada del PIB de 4,6 por ciento en 2018-19 y un nuevo escalón inflacionario de 54 por ciento en 2019, el FMI suspendió la asistencia financiera, la Argentina no pudo volver al mercado financiero internacional y se restableció el control de cambios.

El equipo económico que asumió a fines de 2019 buscó “tranquilizar la macroeconomía” frente a la seria situación económica y social heredada. La gran concentración recibida de vencimientos de la deuda externa llevó a priorizar su reestructuración. En 2020 se reestructuró la deuda con acreedores privados con una quita del 45% que mejoró sustancialmente el perfil de vencimientos externos pero tuvo poco impacto en la prima de riesgo país, por lo cual la Argentina no pudo regresar al mercado financiero internacional, a diferencia de lo ocurrido con la reestructuración de 2005.

Lamentablemente, la profunda recesión causada por la pandemia complicó enormemente la gestión macroeconómica en la Argentina y el mundo. La decisión de los gobiernos de sostener los ingresos de la población y la demanda agregada en medio de los confinamientos con gran aumento de los déficits fiscales generó presiones inflacionarias latentes que se presumían transitorias. Sin embargo, debido a que la esperada normalización de las economías tras la llegada de las vacunas fue solo parcial por la persistencia de problemas en las cadenas globales de producción (v.g., los reiterados confinamientos masivos en China) y la logística, y la guerra entre Rusia y Ucrania disparó los precios internacionales de alimentos y combustibles, la inflación se convirtió en la preocupación principal de los gobiernos.



En la Argentina el impacto de la pandemia fue mucho mayor porque la falta de acceso al mercado obligó a financiar el salto transitorio del déficit fiscal con emisión monetaria. Al poder recuperarse la economía en 2021 gracias a la vacunación masiva, se buscó reducir el déficit fiscal y la emisión monetaria para evitar saltos inflacionarios y expectativas de devaluación, pero este intento de normalización se encontró con una fuerte resistencia de un sector gravitante de la coalición gobernante que llevó primero a una excesiva prolongación de las negociaciones con el FMI para reprogramar la deuda con el organismo y luego al rechazo liso y llano del acuerdo firmado a pesar de su contenido más flexible. El conflicto interno culminó con la renuncia a mediados de ese año de los ministros de Economía y de la Producción, generando una enorme incertidumbre sobre el curso futuro de la economía que disparó las expectativas de devaluación y causó un nuevo salto de la inflación.

6- NUEVO GOBIERNO, NUEVOS AJUSTES

Recordemos la situación inicial. En 2023 la inflación llegó al máximo anual desde 1990, provocando un descalabro de precios relativos que podía verificarse en los tres principales precios y/o costos de la economía (tipo de cambio, salarios y precios regulados). Una comparación sencilla de sus valores reales a noviembre vs sus respectivos promedios históricos (1995-2023, para homogeneizar información) daba cuenta de esto.

En su primer año de gestión, el presidente Javier Milei ha impulsado una transformación profunda de la economía argentina, logrando avances significativos en la lucha contra la inflación y el desorden fiscal. Con la implementación de un plan de estabilización basado en el déficit cero, emisión monetaria cero y un ajuste histórico del Estado, el país ha comenzado a experimentar una disminución sostenida de la inflación. Estas medidas, junto con la aprobación de la Ley Bases, el RIGI y la desregulación de la economía, buscan impulsar el crecimiento genuino del país, atraer inversiones y generar empleo de calidad, posicionando a Argentina como un líder en libertad económica en la región.

El programa de estabilización implementado por el nuevo gobierno ha obtenido buenos resultados iniciales en materia fiscal y de inflación. Entre enero y septiembre de 2024, Argentina tuvo superávit fiscal por primera vez en muchos años. El riesgo país también se ha reducido, pasando de 2.100 puntos en enero a 1.280 en octubre de 2024. Sin embargo, continúa siendo uno de los más altos en la región.

Asimismo, la inflación que continúa siendo alta, logro descender de un máximo mensual de 25,5% en diciembre 2023 a 4,2% en agosto 2024. En este contexto, el gobierno implementó medidas de



protección social que incluyeron aumentos en las prestaciones sociales a los más vulnerables (asignación universal por hijo y prestación alimentaria) por arriba de la inflación, y se espera que la economía en Argentina crezca un 5% en 2025, impulsada por condiciones climáticas mejoradas, inversiones en el sector energético y la normalización de la producción agrícola.

En términos impositivos, desde la llegada de Javier Milei al Gobierno -y más específicamente en los últimos meses- se aplicaron siete reducciones o modificaciones clave:

1. Impuesto a los Bienes Personales: el Gobierno elevó el mínimo no imponible de \$ 27 millones a \$ 100 millones y redujo las alícuotas para el ejercicio fiscal 2023 entre el 0,5% y el 1,5% (beneficio especial del 0,45% para quienes paguen cinco años por adelantado), según el valor del bien.

2. Impuesto a las Ganancias: se restableció la cuarta categoría, se elevó el mínimo no imponible y se dispuso una actualización semestral de las escalas (el ingreso mínimo desde este mes es de \$ 2.280.700 brutos). Con el paquete fiscal, las escalas se ajustaron entre un 186% y 443% para hacerlas más progresivas.

3. Aranceles a la importación: el Gobierno redujo alícuotas para 89 productos con aranceles elevados.

4. Impuestos para importar bienes a pequeños consumidores: se amplió el límite de compras al exterior (USD 1000 a USD 3000) y se exceptuó del pago de aranceles a la importación a compras de hasta USD 400 (solo se abona el IVA).

5. Impuesto PAIS: el Gobierno decidió no prorrogar este gravamen a fines del año pasado. La medida redujo la cotización de dos tipos de cambio (dólar ahorro y dólar tarjeta).

6. Derechos de Exportación (retenciones): se estableció la baja temporal de retenciones para los productos agropecuarios.

7. Impuesto a los autos y motos: se implementó medidas destinadas a bajar el costo de autos y motos. Se redujeron entre un 15% y 20% los precios de venta.

La inflación acumulada entre el 1 de enero 2024 y el 31 de diciembre de 2024 alcanzó el 118% (IPC). El índice de precios al consumidor (IPC) registró un alza mensual de 2,4 % en noviembre de 2024, 0,3 p.p. menos que en octubre y 10,4 p.p. por debajo del registro de noviembre de 2023. En los primeros once meses de 2024 acumuló un aumento de 112%, mientras que, en la comparación interanual, el incremento llega a 166%.



El PIB se redujo 2,1 % en el tercer trimestre de 2024 con respecto a igual período de 2023. Todos los componentes de la demanda mostraron una merma interanual en el tercer trimestre del año a excepción de las exportaciones de bienes y servicios reales que aumentaron 20,1%. El mayor descenso se observó en la formación bruta de capital fijo que registró una caída interanual de 16,8%, seguido por la contracción de 4% en el consumo público, mientras que el consumo privado disminuyó 3,2%. Por el lado de la oferta, las importaciones cayeron 11,75%.

En 2024, las exportaciones totalizaron US\$ 79.721 millones, lo que representa un incremento interanual de 19,4%, explicado por un aumento de 26,7% en las cantidades exportadas que superó la caída de 5,8% en los precios. Las importaciones sumaron US\$ 60.822 millones y retrocedieron 17,5% en términos interanuales, producto de caídas de 4% y 14% en los precios y las cantidades importadas, respectivamente. En consecuencia, el saldo comercial alcanzó un superávit de US\$ 18.899 millones, cuando en 2023 se había registrado un déficit de US\$ 6.925 millones.

La tasa de desocupación en el tercer trimestre de 2024 alcanzó al 6,9% de la población económicamente activa (PEA), 1,2 p.p. por encima de la registrada en el mismo período de 2023, lo que conforma un total de 1,0 millón de personas desocupadas. La tasa de actividad se ubicó en 3%, un incremento interanual de 0,1 p.p.

En 2024, se observa una disminución exponencial de la tasa de interés en préstamos personales, préstamos por adelantos en cuenta corriente y depósitos a plazo fijo.

Durante el período la cotización del dólar según Banco Nación tipo divisa comprador comenzó con un valor de \$807,70, en la jornada del 2 de enero de 2024. En la última actualización del 30 de diciembre de 2024 cerró a \$1029, lo que representó una variación en el precio del 27,4%.

Concluimos en que la historia nos enseña que los programas de estabilización han terminado, generalmente, en grandes recesiones, y el último ejemplo palpable fue la convertibilidad y el “uno a uno” (relación cambiaria fija entre moneda nacional y la estadounidense), basados en un endeudamiento externo explosivo que provocó la crisis más profunda de la historia argentina.

Las expectativas económicas para Argentina en 2025 y 2026 bajo el gobierno de Javier Milei muestran un panorama mixto, con señales de recuperación y desafíos persistentes. La economía argentina muestra signos de recuperación, con proyecciones de crecimiento positivas y desaceleración inflacionaria.



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Sin embargo, el éxito dependerá de la consolidación institucional, la eliminación del cepo cambiario, y la capacidad de sostener el ajuste fiscal sin afectar el consumo y la inversión.



CAPÍTULO II

EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS A TRAVÉS DEL TIEMPO

A. CONCEPTO DE ESTADO

Según la opinión de (Acosta Romero, 1981), desde la más remota antigüedad, el hombre ha buscado agruparse para hacer frente a la naturaleza y desde ese entonces ya existía una cierta organización y guardaban algunos principios de orden. La historia recoge las primeras formaciones sociales permanentes en Egipto, 6000 años antes de Cristo, eran llamadas polis, ciudad, imperio, república, se encontraban asentadas en un territorio, tenían un cierto orden, una actividad y se orientaban a ciertos fines (Guerrero Torrez & Vácaro Fernández, 2000).

De esta manera progresivamente se fue experimentando distintas formas de organización para la vida en comunidad hasta llegar a la concepción de Estado, como un punto culminante de su evolución social. Y así se fueron formando distintas teorías acerca de Estado. Entre las teorías más trascendentales se encuentran las ideas de Platón, Aristóteles, Santo Tomás de Aquino, Tomás Hobbes, Locke, Montesquieu, Rousseau, Hegel, Marx y Lenin, Jellinek, Duguit, Kelsen y otros. A lo largo de los tiempos se han utilizados diferentes conceptos de Estado. Ahora bien, queda definir lo que es el Estado.

Desde el punto de vista jurídico, de acuerdo con la (UNAM, s.f.): el Estado es una persona jurídica formada por una comunidad política, asentada en un territorio determinado y organizado soberanamente en un gobierno propio con decisión y acción. De esta definición se destaca que el Estado es una persona jurídica, que tiene el poder de ordenar y administrar la vida de la sociedad y que se halla asentado en un determinado territorio.

De acuerdo con (Atchabahian, 2012): *“El Estado es una comunidad políticamente organizada, asentada sobre un territorio, e integrada por personas ligadas a una autoridad pública por relaciones de subordinación, y cuyo fin es el bien común de los ciudadanos que la componen”*.

En resumen, el Estado tiene como fin:

- Crear orden.
- Garantizar la convivencia social.



- Establecer medios para el desarrollo cultural, económico, moral y social.
- Bienestar de la nación.
- Solidaridad social (UNAM, s.f.)

El Estado tiene cuatro elementos indispensables:

1. Población: conjunto de personas que viven en un lugar geográfico.
2. Territorio: porción de tierra, agua, y espacio delimitado geográfica o administrativamente.
3. Gobierno: agrupaciones políticas que dirigen el Estado.
4. Soberanía: poder del Estado que le permite autogobernarse, auto-determinarse sin intervención de otro organismo (UNAM, s.f.).

B. CAPACIDAD TRIBUTARIA DEL ESTADO

Todo tipo de Estado necesita obtener los recursos necesarios para solventar los gastos de sus actividades de gobierno: como prestación de servicios, seguridad, administración de justicia, salud, educación, etc. Dentro del espectro de los recursos existentes, el impuesto es el recurso por excelencia que utiliza el Estado.

Los recursos con los que cuenta el Estado se dividen en dos grupos:

a) Tributarios: De acuerdo con (Villegas, 2009), el tributo se define como:

"Toda prestación patrimonial obligatoria -habitualmente pecuniaria- establecida por la ley, a cargo de las personas físicas y jurídicas que se encuentren en los supuestos de hecho que la propia ley determine, y que vaya dirigida a dar satisfacción a los fines que al Estado y a los restantes entes públicos estén encomendados".

Estos tributos se clasifican en: impuestos, tasas y contribuciones.

- **Impuestos:** Es un tributo no vinculado, en el sentido de que su obligación tiene como hecho generador una situación totalmente independiente de la actividad que despliega el contribuyente como del propio Estado.
- **Tasas:** Tiene como hecho generador una prestación efectiva (o potencial) de un servicio o actividad estatal concreta que beneficia (real o potencialmente) al contribuyente.



- **Contribuciones:** Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador los beneficios derivados de actividades estatales.

b) Recursos no tributarios: son los que provienen de empréstitos, ventas, locación y otros.

Los impuestos deben contribuir al logro de los objetivos de la política fiscal (Agosto, 2017). Por tanto, según este autor, sostiene que una adecuada estructura tributaria debería cumplir con los siguientes requisitos:

- **Neutralidad:** el diseño de los impuestos debe disminuir la interferencia de señales o información que generen los mercados para obviar asignaciones sub-óptimas que reduzcan el bienestar social.
- **Suficiencia:** debe generar un nivel de recaudación que alcance para cumplir los objetivos del gobierno.
- **Equidad:** la carga tributaria debe ser equitativa para todos los sectores de la población, teniendo presente su capacidad de pago.
- **Simplicidad:** el sistema tributario debe ser sencillo para que el contribuyente no tenga dificultades para el acceso y así de esta manera, se puede evitar la evasión y elusión.
- **Crecimiento y estabilidad de precios:** la estructura tributaria tiene que tratar de evitar las presiones inflacionarias y tendencias recesivas que aumenten el desempleo (Agosto, 2017).

Si el sistema es simple y neutral existe mayor probabilidad de que el Estado alcance los objetivos y disminuya la evasión de impuestos. Pero es necesario destacar que los sistemas tributarios devienen de un largo proceso histórico donde hubo avances y retrocesos, donde no siempre es posible garantizar el enfoque integral que requieren los postulados teóricos.

C. IMPUESTO A LAS GANANCIAS LEY 11586

Los primeros antecedentes del impuesto a la renta en Argentina se remontan al primer proyecto presentado al Congreso por el Poder Ejecutivo en 1917; con la idea de introducir en el sistema tributario argentino una mayor equidad y justicia. Esto fue aceptado por la comisión de la respectiva Cámara, que elaboró un proyecto propio, el cual, sin embargo, no fue tratado.

En 1922, el Poder Ejecutivo presentó nuevamente un gravamen a la renta (aun cuando hubiese estado limitado a las de capitales mobiliarios) incluido en reformas a la Ley de Impuesto de Sellos, y



anunciando que el gravamen sería una cédula dentro de un impuesto futuro a las rentas global, “que se establecerá más adelante”; la Cámara de Diputados desdobló la iniciativa de la Ley de Impuesto de Sellos y proyectó separadamente un impuesto mobiliario, que si bien obtuvo la aprobación de aquella, el Senado no llegó a considerarlo.

En 1924 fue presentado al Congreso el que fue conocido con el nombre de proyecto Molina, originado por el Ministro de Hacienda, el señor Víctor M. Molina, que tampoco llegó a considerarse. En él se afirmaba que la introducción del gravamen tendía a que el sistema impositivo “se halle a la altura del significado político y económico que tiene en el mundo la tributación”, aparte de señalar los aspectos de equidad y elasticidad que caracterizan al impuesto como recurso fiscal.

El impuesto a los Réditos (que luego pasaría a llamarse Impuesto a las Ganancias) surge en 1932, bajo la presidencia de Agustín Pedro Justo. Dicha ley (N° 11.586) fue dictada el 11 de junio de dicho año (publicada en el boletín oficial el 02/07/1932) y debía caducar el 31/12/1934. Cabe aclarar que la misma modificó el llamado “Impuesto de Emergencia a los Réditos” establecido por el Gobierno Provisional el 19 de enero de 1932.

Lo que la ley grava en su artículo primero es: “el rédito derivado de fuente argentina, a favor de argentinos o extranjeros residentes o no en el territorio de la República”. (Ley 11.586/32).

No establece mediante una definición lo que debe entenderse por renta, sino que establecen la forma de llegar a la misma.

Tampoco estableció sobre la compensación de los réditos. El decreto 18.229 (del 31/12/1943), determinó en su artículo 1° que: “cuando en un año, después de computarse las utilidades exentas se sufre una pérdida, ésta podría deducirse de las ganancias que se obtengan en los años inmediatos siguientes. La deducción se hará en primer término contra las ganancias exentas y si hubiese un saldo contra los réditos netos. Transcurridos cuatro años después de aquel en que se produjo la pérdida, no podrá hacerse deducción alguna en lo sucesivo. A los efectos de este artículo no se considerarán pérdidas los importes que la ley autoriza a deducir en concepto de renta mínima no imponible y cargas de familia”. (Blanco, 1948).



D. IMPUESTO A LAS GANANCIAS LEY 27.430

Según ERREPAR, El Impuesto a las Ganancias se erige como uno de los pilares fundamentales del sistema tributario argentino, pero también como una de sus áreas más complejas y dinámicas. Para contribuyentes, profesionales, y empresas por igual, comprender sus alcances, obligaciones y particularidades es un desafío constante.

Las frecuentes actualizaciones normativas, la diversidad de situaciones particulares y la necesidad de una correcta liquidación para evitar contingencias, exigen un conocimiento no solo actualizado sino también profundo y preciso.

A menudo, surgen interrogantes sobre la aplicación de alícuotas, la deducción de gastos, el tratamiento de diferentes tipos de rentas, o el impacto de regímenes especiales. Encontrar respuestas claras y fundamentadas se vuelve crucial, especialmente cuando se busca optimizar la carga fiscal dentro del marco legal o simplemente asegurar el cumplimiento sin sobresaltos. La interpretación de la ley y sus decretos reglamentarios puede generar dudas que, de no ser resueltas adecuadamente, pueden llevar a errores u omisiones con consecuencias significativas.

a) ¿Qué es el Impuesto a las Ganancias?

El impuesto a las ganancias es un tributo que se aplica sobre las ganancias obtenidas por personas o empresas. Su objetivo es gravar los ingresos que una persona o entidad ha generado en un año fiscal determinado. No todas las personas se encuentran alcanzadas por este impuesto, ya que depende del nivel de ingresos y de las deducciones personales (como las personas a cargo) que tengan.

b) Ámbito de aplicación

En cuanto a la localización de las ganancias registradas por los mencionados sujetos, la ley aplica el criterio de renta mundial. En tal sentido, los sujetos residentes en el país tributarán sobre la totalidad de sus ganancias obtenidas en el país o en el exterior, pudiendo computar como pago a cuenta del impuesto determinado, las sumas efectivamente abonadas sobre sus actividades en el extranjero por gravámenes análogos, hasta el límite del incremento de la obligación fiscal originado por la incorporación de la ganancia obtenida en el exterior. Por otra parte, los sujetos no residentes en el país tributan exclusivamente sobre ingresos sobre fuente Argentina.



c) Sujeto y objeto

¿Cuáles son las personas jurídicas para la ley del impuesto a las ganancias?

- Las sociedades anónimas, incluidas las unipersonales, las sociedades en comandita por acciones, en la parte que corresponda a los socios comanditarios, y las sociedades por acciones simplificadas, constituidas en el país.
- Las sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades en comandita simple y la parte correspondiente a los socios comanditados de las sociedades en comandita por acciones, en todos los casos cuando se trate de sociedades constituidas en el país.
- Las asociaciones, fundaciones, cooperativas y entidades civiles y mutualistas, constituidas en el país.
- Las sociedades de economía mixta, por la parte de las utilidades no exentas del impuesto.
- Las entidades y organismos a que se refiere el artículo 1° de la Ley N° 22.016, no comprendidos en los puntos anteriores, en cuanto no corresponda otro tratamiento impositivo en virtud de lo establecido por el artículo 6° de dicha ley.
- Los fideicomisos constituidos en el país, excepto aquellos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario. La excepción no se aplicará en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario posea la calidad de beneficiario del exterior.
- Los fondos comunes de inversión constituidos en el país, no comprendidos en el primer párrafo del artículo 1° de la Ley N° 24.083.
- Cualquier otro tipo de sociedades constituidas en el país y los fideicomisos constituidos en el país en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario, en ambos casos cuando opten por tributar como personas jurídicas.

La opción podrá ejercerse siempre que lleven registraciones contables que les permitan confeccionar balances comerciales y deberá mantenerse por 5 períodos fiscales, contados a partir del primer ejercicio en que se aplique la opción.

¿Cuáles son las rentas empresarias?



Todas las rentas que obtengan las entidades enumeradas en el apartado “Sujetos”, quedan alcanzadas por el impuesto a las ganancias.

Además, se consideran ganancias de la tercera categoría a las siguientes:

- Las derivadas de fideicomisos constituidos en el país en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario, excepto en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario posea la calidad de beneficiario del exterior.
- Las derivadas de otras empresas unipersonales ubicadas en el país.
- Las derivadas de la actividad de comisionista, rematador, consignatario y demás auxiliares de comercio, no incluidos expresamente en la cuarta categoría.
- Las derivadas de loteos con fines de urbanización, las provenientes de la edificación y enajenación de inmuebles bajo el régimen de propiedad horizontal del Código Civil y Comercial de la Nación y del desarrollo y enajenación de inmuebles bajo el régimen de conjuntos inmobiliarios previsto en el mencionado código.
- Las demás ganancias no comprendidas en otras categorías.

Cuando una actividad profesional u oficio se complemente con una explotación comercial o viceversa, el resultado total que se obtenga del conjunto de esas actividades se considerará como ganancia de la tercera categoría.

d) Determinación del Impuesto

¿Cómo se determina la ganancia?

La ganancia será la que resulte del balance impositivo y se alcanzará considerando las rentas detalladas para la categoría, menos las deducciones admitidas por la ley:

Deducciones admitidas:

- Los gastos y demás erogaciones inherentes al giro del negocio.
- Los créditos incobrables.
- Los gastos de organización. Se admitirá su afectación al primer ejercicio o su amortización en un plazo no mayor de 5 años, a opción del contribuyente.



- Las sumas que las compañías de seguro, de capitalización y similares destinen a integrar las provisiones por reservas matemáticas y reservas para riesgos en curso y similares.
- Las comisiones y gastos incurridos en el extranjero indicados en el artículo 9º, en cuanto sean justos y razonables.
- Los gastos o contribuciones realizados en favor del personal por asistencia sanitaria, ayuda escolar y cultural, subsidios a clubes deportivos y, en general, todo gasto de asistencia en favor de los empleados, dependientes u obreros. También se deducirán las gratificaciones, aguinaldos, etcétera, que se paguen al personal dentro de los plazos en que se debe presentar la declaración jurada correspondiente al ejercicio.
- Los aportes de los empleadores efectuados a los planes de seguro de retiro privados administrados por entidades sujetas al control de la SSN y a los planes y fondos de jubilaciones y pensiones de las mutuales inscriptas y autorizadas por el INAES, hasta el importe fijado.
- Los gastos de representación efectivamente realizados y debidamente acreditados, hasta una suma equivalente al 1,50 % del monto total de las remuneraciones pagadas en el ejercicio fiscal al personal en relación de dependencia.
- Las sumas que se destinen al pago de honorarios a directores, síndicos o miembros de consejos de vigilancia y las acordadas a los socios administradores, hasta el 25 % de las utilidades contables del ejercicio, o \$ 12.500 por cada uno de los perceptores, la que resulte mayor, siempre que se asignen dentro del plazo previsto para la presentación de la declaración jurada anual del año fiscal por el cual se paguen

A los fines de determinar la ganancia neta imponible, se deberá deducir o incorporar al resultado impositivo del ejercicio que se liquida, el ajuste por inflación que se obtenga por la aplicación del Título VI de la ley del gravamen.

Escala

Para determinar la obligación, se deberá aplicar, sobre la ganancia neta sujeta a impuesto, el importe y la alícuota que se establecen en la escala del artículo 73 de la ley del gravamen:

- Para ejercicios fiscales iniciados a partir del 1º de enero de 2025



- Para ejercicios fiscales iniciados a partir del 1° de enero de 2024
- Para ejercicios fiscales iniciados a partir del 1° de enero de 2023
- Para ejercicios fiscales iniciados a partir del 1° de enero de 2022
- Para ejercicios fiscales iniciados a partir del 1° de enero de 2021

Determinación del saldo

Para determinar el saldo a pagar o a favor, al importe resultante se le deberán restar, de corresponder, los anticipos y pagos a cuenta ingresados y las percepciones y retenciones sufridas durante el período.

Presentación

La confección de las declaraciones juradas del gravamen se realizará a través del aplicativo SIAP "Ganancias Personas Jurídicas - Sociedades".

El formulario F.713 obtenido deberá presentarse a través del servicio con clave fiscal "Presentación de DDJJ y Pagos".



CAPÍTULO III

EL AJUSTE POR INFLACIÓN IMPOSITIVO

En el presente capítulo se va a analizar el marco legal y profesional vigente que deben adoptar los contribuyentes para la aplicación correcta y oportuna del método del ajuste por inflación en el Impuesto a las Ganancias, según la Ley vigente.

A. INTRODUCCIÓN

Como punto de partida vamos a remontarnos a los inicios de la aplicación de un ajuste por inflación.

1) Ajuste por inflación impositivo – Ley 21.894

En esta primera etapa del año 1978 emitida el 01/11/1978, se incorpora por primera vez el título “*Ajuste por inflación*” en la Ley del Impuesto a las ganancias. Este ajuste se denominó “ajuste estático”, (más adelante se desarrollará este concepto). Su aplicación se produjo a partir del primer ejercicio fiscal cerrado desde el 1 de enero de 1978.

El objetivo de esta ley era adaptar la norma a la inflación existente en aquel momento en Argentina y tratar una mayor equidad en la distribución de la carga impositiva. Se buscó un sistema de fácil aplicación, pero se criticó el mecanismo.

Según (Sanchez, 2018), este ajuste por inflación:

(...) “Proyectaba una variación operada en el mes de cierre del ejercicio que se liquida y el mes de cierre del ejercicio anterior del índice de precios al por mayor, nivel general, publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, pero no tomaba en cuenta las distorsiones generadas durante el ejercicio” (pág. 8).

2) Ajuste por inflación impositivo – Ley 23.260

Se dicta la ley 23.260 que comienza a estar vigente a partir del 11 de octubre del mismo año. Esta ley introdujo una importante modificación que sigue hasta la actualidad. El cambio producido consistió en incluir además del ajuste por inflación impositivo de estático, el ajuste dinámico. Su finalidad era que el



cálculo tuviera presente las variaciones producidas durante el ejercicio (Sanchez, 2018). Según (Catinot & Campagnale, s.f.) el cálculo del ajuste debía tener presente: “las variaciones operadas entre el activo expuesto y el activo protegido, el pasivo y el patrimonio neto, ya que se reconocía expresamente que la omisión de no considerar estos cambios durante el ejercicio impedía una real evaluación de los rubros expuestos al proceso inflacionario”.

3) Ajuste por inflación impositivo – Ley 23.928

Se sanciona la ley 23.928, llamada “ley de convertibilidad del Austral”, esta norma tenía como finalidad contener la inflación y alcanzar una estabilidad económica.

Esta ley se sancionó durante el gobierno del presidente Carlos Menem, en aquel entonces la moneda era el Austral. La crisis fue inminente y con la devaluación de la moneda, Argentina quedó sumergida en el endeudamiento y la pobreza. La profunda hiperinflación existente desequilibró la economía y de esta manera, el Ministro de Economía Domingo Cavallo fijó el 1 de abril de 1991, la equivalencia del valor de un peso en un dólar estadounidense, lo que se llamó “el uno a uno”, o dicho de otra forma se estableció una relación de 10.000 australes por cada dólar.

Al año siguiente, se sanciona la Ley N° 24.073, la cual se pone en vigencia el 14 de abril de 1992 como una “derogación tácita” del ajuste por inflación impositivo. Esta ley trajo consigo una serie de actualizaciones impositivas y la aplicación del ajuste integral por inflación (Sanchez, 2018).

4) Ajuste por inflación impositivo – Ley 25.561

Una vez concluida la ley de la convertibilidad, se sanciona la ley 25.561, llamada la Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario. Se produjo una modificación en los precios relativos, en consecuencia, se hizo necesario la adecuación de las normas contables vigentes a los efectos de que los estados contables pudieran presentar de manera real la situación patrimonial de los agentes económicos (Catinot & Campagnale, s.f.). Con el fin de la convertibilidad la relación peso/dólar aumentó más de un 250% dejando una profunda hiperinflación y devaluación del peso. De lo cual surgieron nuevas medidas para lograr una posible adaptación a la realidad que se vivía en ese entonces. Se estableció el decreto 1.269/2002 que establecía el ajuste por inflación contable y a partir de este decreto, distintos organismos emitieron normas para ajustar por la inflación sus estados contables, entre ellos:

- La Comisión Nacional de Valores (Resolución General 415/02).



- La Inspección General de Justicia (Resolución General 11/02).
- La Superintendencia de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (Instrucción 34/2002),
- La Superintendencia de Seguros de la Nación (Resolución 28873/02).
- El Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (Resolución 1150/02).
- La Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (Resolución 240/02).
- Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Resolución MD N° 3/02) (Sanchez, 2018).

5) Ajuste por inflación impositivo – Ley 27.430

Se sanciona la Ley 27.430 emitida el 28 de diciembre de 2017, la cual se encuentra vigente hasta el presente. De acuerdo con (Liberali, Almada, & San Martín, 2019), esta reforma “levanta la suspensión que regía en la cuestión de ajuste por inflación del impuesto a las ganancias para los ejercicios fiscales que se inicien a partir del 1/1/2018, inclusive; y se verificaría a través del índice de precios internos al por mayor (IPIM)”. La inflación no se detuvo por el contrario aumentó a pasos agigantados dando lugar a una nueva ley, la Ley N° 27.468 (BO: 04/12/2018), la cual sustituyó en su Art.1 el índice de precios al por mayor (IPIM) por el índice de precios al consumidor a nivel general (IPC).

Actualmente, la Ley de Impuesto a las Ganancias establece en su artículo 93 “Las actualizaciones previstas en esta ley se practicarán conforme lo establecido en el artículo 39 de la Ley N° 24.073. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo precedente, las actualizaciones previstas en los artículos 62 a 66, 71, 78, 87 y 88, y en los artículos 98 y 99, respecto de las adquisiciones o inversiones efectuadas en los ejercicios fiscales que se inicien a partir del 1° de enero de 2018, se realizarán sobre la base de las variaciones porcentuales del índice de precios al consumidor nivel general (IPC) que suministre el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS, conforme las tablas que a esos fines elabore la ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS (actualmente ARCA).”

B. MARCO TEÓRICO DEL AJUSTE POR INFLACIÓN IMPOSITIVO

De acuerdo con el contador público y especialista en tributación, Schestakow, Carlos, el ajuste por inflación tiene un profundo efecto en los impuestos en general, de lo cual, dicho impacto se produce en:



- La determinación del impuesto: Afecta la determinación de la **base imponible**. La solución se encuentra en la Ley que establece cada impuesto.
- La determinación de la obligación tributaria: Afecta la **cuantía del crédito**. La solución se establece en la Ley 11.683 de Procedimiento Fiscal (Schestakow, 2019).

En el Impuesto de las Ganancias, la determinación del impuesto debe ejecutarse basado en la ganancia gravable que posea capacidad contributiva y cuantificación en sintonía con la misma. Y en un contexto inflacionario, la cuantificación de la base imponible debe contemplar los efectos de la inflación.

La Ley de Impuesto a las Ganancias a partir de la Ley Nº 21.894 (B.O. 1/11/1978) estableció, dos tipos de soluciones:

- **Las soluciones parciales**, que abarca a todos los contribuyentes. En este caso, para el cálculo de amortizaciones impositivas se utilizan coeficientes de actualización, determinación del costo computable en el caso de resultados por enajenación de determinadas ganancias de capital y en su caso, para corregir su impacto en más de un ejercicio; para el traslado de quebrantos entre diferentes ejercicios.
- **Soluciones integrales**, para un número acotado de contribuyentes. Al resultado en la moneda nominal, se debía incorporar el resultado del ajuste por inflación, producto de un procedimiento establecido en la propia ley, este se diferencia del utilizado por las normas contables profesionales (Atchabahian, 2012).

Algo importante a destacar es la diferencia que existe entre el ajuste por inflación contable y el ajuste por inflación impositivo, el que sean diferentes pero ambos aplicables significan que persiguen objetivos diferentes. En la contabilidad se pretende medir un resultado total del contribuyente por exposición a la inflación con independencia de si ese resultado esté o no alcanzado por el Impuesto a las ganancias, en cambio, la Ley de Impuestos a las Ganancias lo único que se quiere corregir los expuesto en el Resultado contable y vincularlo exclusivamente con las ganancias gravadas o gastos deducibles.

Al tener objetivos diferentes, claramente diferenciados, es que se necesita de un Ajuste por inflación contable y otro impositivo.



Antes de entrar en tema, es importante saber cuándo aplicamos dicho método. La ley es clara y explica que será aplicable en el ejercicio fiscal en el cual se verifique un % de variación de los índices de inflación acumulado en los 36 meses anteriores al cierre de ejercicio que se liquida, superior al 100%. Esto significa, que para los periodos 2023 y 2024, se deben analizar los índices interanuales desde 2021 y 2022 respectivamente hasta el ejercicio actual, si sumados superan el 100%, se debe aplicar el Ajuste por inflación impositivo, de lo contrario, no se aplica.

También algo a tener en cuenta es qué sujetos están obligados. En el Art 105, menciona a los contribuyentes de la Tercer Categoría incluidos en el Art 53 incisos a, b c, d y e, es decir Sociedades de Capital, Sociedades de Personas, Fideicomisos transparentes, explotaciones unipersonales y auxiliares del comercio no incluidos expresamente en la Cuarta Categoría, los cuales son los Despachantes de aduana, viajeros de comercio y corredores.

El ajuste por inflación impositivo en su actual texto legal consta de dos partes, el cual explicaremos detalladamente:

- *AJUSTE ESTÁTICO*
- *AJUSTE DINÁMICO*

C. AJUSTE ESTÁTICO

La Ley 21.894, sancionada en el año 1978, sólo contemplaba los activos y pasivos cuasi monetarios al inicio del ejercicio.

Este mecanismo determina que debe ser permanente, global, general y obligatorio, tendiente a facilitar su aplicación, efectividad, diferenciando así del método contable.

En el componente estático, lo importante es que se determina el capital (activo computable menos pasivo computable) expuesto a la inflación durante el ejercicio desde el inicio, lo cual implica que, para calcular dicho componente, es necesario partir de:

- El balance comercial del ejercicio anterior al cual se liquida o,
- La composición patrimonial del ejercicio anterior al cual se liquida.



Ello es así, dado que no todos los sujetos a los cuales se les aplica el ajuste por inflación impositivo tienen la obligación legal de confeccionar balances. Por ejemplo, si estamos frente a una explotación unipersonal, seguramente partamos de la composición patrimonial de activos y pasivos del ejercicio anterior, y no de un balance comercial. En este caso, dichos saldos patrimoniales son los impositivos.

Asimismo, es necesario indicar que en el ajuste estático hablamos de capital al inicio, y que siempre se trabaja con la diferencia entre el activo y el pasivo computables. Es preciso señalar que para determinar el resultado por exposición a la inflación del ajuste estático es necesario realizar cinco pasos secuenciales:

1. Determinación del activo computable.
2. Determinación del pasivo computable.
3. Valuación impositiva del activo y del pasivo computable.
4. Determinación de la base generadora del resultado por exposición a la inflación.
5. Determinación de los índices aplicables.

1) Determinación del Activo Computable

El activo para computar se compone del activo del balance (o de la composición patrimonial) de inicio menos ciertos conceptos también de inicio que indica la norma.

La norma distingue **ACTIVOS COMPUTABLES** y **ACTIVOS NO COMPUTABLES**:

- **Activos computables:** Son aquellos activos que se encuentran expuestos a la inflación, es decir que su valor económico se ve afectado por la pérdida del poder adquisitivo del dinero a lo largo del tiempo, es decir que no se ajustan automáticamente por la inflación. Por ejemplo, si una Sociedad posee Cuentas por cobrar por \$ 100.000,00 al inicio del ejercicio, y al cierre sigue teniendo el mismo monto, y la inflación es del 100%, significa que ese dinero vale la mitad en términos reales, a lo cual el fisco presume que la sociedad tuvo una pérdida.
- **Activos no computables:** Son aquellos activos que sí tienen mecanismos de actualización propios y la ley los detalla expresamente. Por ejemplo, un inmueble que se tiene al inicio del ejercicio y se



mantiene hasta el cierre, su valor se mantiene o incluso se revaloriza, por eso no necesita corrección adicional.

La ley, al ser más taxativa a la hora de identificar los Activos No computables, se logra arribar a un ACTIVO COMPUTABLE por simple diferencia:

$$\text{ACTIVO TOTAL} - \text{ACTIVOS NO COMPUTABLES} = \text{ACTIVO COMPUTABLE}$$

Al Activo Total proveniente de los Estados Contables o, en su caso, del Balance Fiscal (como por ejemplo el confeccionado por explotaciones unipersonales) se les detraerá los importes correspondientes a los siguientes conceptos:

- *Inmuebles y obras en curso sobre inmuebles, excepto los que tengan el carácter de bienes de cambio.*

Se exceptúan estos últimos que son parte del Activo ya que dicho costo, al calcularse mediante el método de diferencia de inventario, la Existencia Final estaría valuada a valores de mercado (contemplando la inflación), la Existencia Inicial se ajustaría desde inicio del ejercicio hasta el cierre mediante el coeficiente correspondiente y la valuación de las Compras sería en moneda diversa, lo que podría concluirse que se asimilaría a una actualización del costo de venta.

- *Inversiones en materiales con destino a las obras comprendidas en el punto anterior.* Una vez incluidas a las obras y finalizadas estas últimas, el costo computable (en el caso de venderse) y su amortización se actualiza.
- *Bienes muebles amortizables -incluso reproductores amortizables- a los efectos de esta ley*
- *Bienes muebles en curso de elaboración con destino al activo fijo.*

En el caso que el destino sea bienes de cambio, es decir producción en proceso, dicho activo es computable. Pero tener en cuenta de que si los Bienes de Cambio se ajustan contablemente se considera Computable solo el valor histórico de dichos Bienes (se explicará detalladamente más adelante)



- *Bienes inmateriales*

Por la actualización del costo computable en el caso de su venta o de la amortización en aquellos casos en los cuales la ley permita reconocer como gasto deducible la depreciación en dichos activos, como por ejemplo los Gastos de Organización.

- *En las explotaciones forestales, las existencias de madera cortada o en pie.*

- *Acciones, cuotas y participaciones sociales, incluidas las cuotas partes de los fondos comunes de inversión.*

En la oportunidad de su venta, el costo computable se actualiza de conformidad al artículo 89. (Se explicará detalladamente más adelante)

- *Inversiones en el exterior -incluidas las colocaciones financieras- que no originen resultados de fuente argentina o que no se encuentren afectadas a actividades que generen resultados de fuente argentina.*

- *Bienes muebles no amortizables, excepto títulos valores y bienes de cambio.*

El requisito esencial para que un bien mueble se considere amortizable (y esta amortización considerarse deducible) a los fines fiscales es que el mismo esté afectado a la obtención, mantenimiento y/o conservación de ganancias gravadas por el impuesto. Si lo mismos no cumplen con la condición mencionada, tampoco correspondería incorporar el ajuste por inflación negativo (gasto deducible) por la actualización de dichos bienes.

- *Créditos que representen señas o anticipos que congelen precios, efectuados con anterioridad a la adquisición de los bienes comprendidos en los puntos 1 a 9.*

Una vez adquirido los bienes, formarían parte del costo de estos y en consecuencia se consideran no computables.

- *Aportes y anticipos efectuados a cuenta de futuras integraciones de capital, cuando existan compromisos de aportes debidamente documentados o irrevocables de suscripción de acciones, con excepción de aquellos que devenguen intereses o actualizaciones en condiciones similares a*



las que pudieran pactarse entre partes independientes, teniendo en cuenta las prácticas normales del mercado.

Es el caso en el cual una sociedad A realiza un aporte a otra sociedad B, el cual no cumple con los requisitos para ser incluido dentro del patrimonio de esta última (hayan sido efectivamente integrados, surjan de un acuerdo entre el aportante y el órgano de administración y hayan sido aprobados por Asamblea) y por lo tanto en dicha sociedad B se encuentra registrado en el pasivo y por no generar gastos deducibles en el impuesto a las ganancias, no se considera Pasivo Computable; en consecuencia de ello para la sociedad A tampoco se debería computar como Activo a los fines de la re expresión. Se exceptúa a aquellos aportes que devenguen intereses o actualizaciones análogos a los establecidos entre partes independientes, ya que dichos conceptos accesorios para la sociedad B se considerarían gasto deducible y para la sociedad A resultaría Activo Computable. Dicho inciso podría considerarse como anti elusivo, ya que evitaría que existan aportes ficticios entre sociedades relacionadas durante los días cercanos al cierre del ejercicio para poder acrecentar el Activo con la finalidad de obtener un ajuste negativo que disminuya la ganancia gravada o aumente la pérdida impositiva.

- *Saldos pendientes de integración de los accionistas.* Idéntico criterio del inciso anterior.
- *Saldos deudores del titular, dueño o socios, que provengan de integraciones pendientes o de operaciones efectuadas en condiciones distintas a las que pudieran pactarse entre partes independientes, teniendo en cuenta las prácticas normales del mercado.*
- *En las empresas locales de capital extranjero, los saldos deudores de persona o grupo de personas del extranjero que participen, directa o indirectamente, en su capital, control o dirección, cuando tales saldos tengan origen en actos jurídicos que no puedan reputarse como celebrados entre partes independientes, en razón de que sus prestaciones y condiciones no se ajustan a las prácticas normales del mercado entre entes independientes.*
- *Gastos de constitución, organización y/o reorganización de la empresa y los gastos de desarrollo, estudio o investigación, en la medida en que fueron deducidos impositivamente.*



Como consecuencia de que las amortizaciones de dichos gastos activados implicaron un gasto deducible en el primer ejercicio (por aplicación del artículo 87 inciso c) de la Ley de Impuesto a las Ganancias), no existe razón alguna por la que los mismos sean considerados como computables a los fines de la actualización.

- *Anticipos, retenciones y pagos a cuenta de impuestos y gastos, no deducibles a los fines del presente gravamen, que figuren registrados en el activo.*

Ya que no correspondería realizar un ajuste positivo (que aumente la ganancia o disminuya la pérdida) por el pasivo registrado en concepto de Impuesto a las Ganancias por no resultar deducible a los fines del gravamen, tampoco debería reconocerse el ajuste negativo por dichos pagos a cuenta.

Una vez excluidos los Activos no computables, queda por diferencia los **ACTIVOS COMPUTABLES**.

Algo importante a destacar son los Activos Computables por Transformación, La ley establece el caso de los bienes que por su naturaleza son No Computables, pero si durante el ejercicio se enajenan, se transforman en Activos Computables. Este es el caso por ejemplo de los Bienes de Uso, habíamos dicho que son No Computables, por lo que eran restados del Activo Total, pero si alguno de estos bienes se vende durante el ejercicio se deben sumar nuevamente al Activo Total, y el valor por el cual se va a adicionar es por su Costo computable, es decir el Valor residual **IMPOSITIVO** que tenía ese bien al inicio del ejercicio.

2) Determinación del pasivo computable

En el sentido contrario, el pasivo a computar se compone del pasivo del balance (o de la composición patrimonial) de inicio menos ciertos conceptos también de inicio que indica la norma.

El artículo 106, inciso b), de la ley utiliza una técnica diferente de la utilizada para definir el activo computable, dado que en el caso del pasivo computable define qué se entiende por dicho concepto, situación que no sucede con el activo computable que se lo define por “descarte”. Es decir, el activo computable es un concepto que se define por exclusión; es computable todo aquello que resulte luego de excluir lo no computable.

Teniendo en cuenta lo anterior, se entenderá como **PASIVO COMPUTABLE**:



- *Las deudas (las provisiones y provisiones a consignar, serán las admitidas por esta ley, las que se computarán por los importes que ella autoriza).*

Como bien sabemos, en las provisiones se registran gastos estimados, es decir aquellos que al cierre del ejercicio carecen de documentación respaldatoria. Como requisito esencial para que proceda la deducción de un gasto en el Impuesto a las Ganancias se debe cumplir con dos condiciones:

- a. Sean efectuados para obtener, mantener y conservar las ganancias gravadas por el impuesto.
- b. Que la erogación no carezca de documentación o ésta encuadre como apócrifa, por disposición del artículo 37 'Salidas no documentadas'.

En este sentido, toda provisión que al vencimiento de la declaración jurada no se haya verificado que su contrapartida en resultado fue cierta, no será deducible en el Impuesto. Asimismo, en este inciso se excluyen entre otros, la Provisión de Impuesto a las Ganancias (no deducción por artículo 88 inciso d)), el Pasivo por Impuesto Diferido (por resultar un método de reconocimiento contable), el pasivo con compañías vinculadas del exterior impagos antes del vencimiento de la declaración jurada (imputación al balance fiscal de acuerdo artículo 16, que establece "Tratándose de erogaciones efectuadas por empresas locales que resulten ganancias de fuente argentina para personas o entes del extranjero con los que dichas empresas se encuentren vinculadas o para personas o entes ubicados, constituidos, radicados o domiciliados en jurisdicciones no cooperantes o de baja o nula tributación, la imputación al balance impositivo sólo podrá efectuarse cuando se paguen o configure alguno de los casos previstos en el sexto párrafo de este artículo o, en su defecto, si alguna de las circunstancias mencionadas se configura dentro del plazo previsto para la presentación de la declaración jurada en la que se haya devengado la respectiva erogación."), multas impositivas impagas al cierre del ejercicio . En cuanto a las provisiones, la Ley de Impuesto a las Ganancias sólo admite deducir excepcionalmente la provisión por deudores incobrables impositiva, es decir la determinada y calculada según los artículos 133 a 136 del Decreto Reglamentario.

- *Las utilidades percibidas por adelantado y las que representen beneficios a percibir en ejercicios futuros.*
- *Los importes de los honorarios y gratificaciones que, conforme lo establecido en el artículo 87, se hayan deducido en el ejercicio por el cual se pagaren.*



Siguiendo el criterio general para que un pasivo sea computable a los fines de la actualización, el mismo debe generar un gasto deducible en el impuesto. Por ello sólo se computa como pasivo a los honorarios a directores y gratificaciones a abonar que estén dentro de los límites establecidos en el artículo 87 inciso j) de la ley, es decir que las gratificaciones se hayan abonado antes del vencimiento para la presentación de la declaración jurada; y los honorarios de directores sean asignados individualmente antes de dicha fecha y a su vez no excedan el 25 % de las utilidades contables del ejercicio, o hasta la que resulte de computar \$ 12.500 por cada uno de los perceptores de dichos conceptos, el que resulte mayor.

Se entenderá como PASIVO NO COMPUTABLE:

1. Los aportes o anticipos recibidos a cuenta de futuras integraciones de capital cuando existan compromisos de aportes debidamente documentados o irrevocables de suscripción de acciones, que en ningún caso devenguen intereses o actualizaciones en favor del aportante.

Esto se debe a que sí para la sociedad que realiza el aporte no se considera Activo Computable, lógicamente para aquella que lo recibe no se debería considerar Pasivo Computable.

2. Los saldos acreedores del titular, dueño o socios, que provengan de operaciones de cualquier origen o naturaleza, efectuadas en condiciones distintas a las que pudieran pactarse entre partes independientes, teniendo en cuenta las prácticas normales del mercado.

3. En las empresas locales de capital extranjero, los saldos acreedores de persona o grupo de personas del extranjero que participen, directa o indirectamente, en su capital, control o dirección, cuando tales saldos tengan origen en actos jurídicos que no puedan reputarse como celebrados entre partes independientes.

4. Debido a que sus prestaciones y condiciones no se ajustan a las prácticas normales del mercado entre entes independientes: siguiendo la misma línea, se vincula con el punto 14 del inciso a).

3) Valuación impositiva del Activo y Pasivo Computable

Véase que en los puntos 1 (determinación del activo computable) y 2 (determinación del pasivo computable) tenemos que las partidas del activo y pasivo del balance, o composición patrimonial de inicio, debemos considerarlas como monetarias, en el entendimiento de que generan un resultado por



exposición a la inflación. Sabiendo las partidas del activo y del pasivo, en principio monetarias, es preciso medirlas o valuarlas impositivamente conforme a los criterios de la ley.

Ello implica que los saldos contables de inicio pueden diferir de los saldos impositivos de inicio. Incluso, el primer párrafo del artículo 107 de la ley de impuesto a las ganancias esboza en general que los conceptos referentes al activo y al pasivo computables (excepto los correspondientes a los bienes y deudas excluidas del activo y del pasivo, respectivamente) serán los que se determinen al cierre del ejercicio inmediato anterior al que se liquida, una vez ajustados por aplicación de las normas generales de la ley y las especiales del Título VI (referente al ajuste por inflación). Debido a lo expuesto es que, una vez identificados los activos y pasivos computables de inicio, es necesario determinar los ajustes en más o en menos a fin de obtener los activos y pasivos computables de inicio impositivo.

A modo de ejemplo, podemos encontrarnos con que la existencia inicial contable de bienes de cambio difiere de la existencia inicial impositiva, debido a los diferentes criterios de medición de las normas contables con relación a las normas del impuesto a las ganancias. Ello implicará que será necesario ajustar la valuación contable de la existencia inicial en más o menos para tener la medición impositiva. Y así sucesivamente debemos proceder con el resto de los activos y pasivos computables. En definitiva, los activos y pasivos, impositivos y en principio monetarios de inicio, son lo que generarán

el resultado por exposición a la inflación del primer componente o fase I de la técnica de ajuste.

4) Determinación de la base generadora del resultado por exposición a la inflación ESTATICA

La diferencia del activo computable versus el pasivo computable de inicio, determinado de acuerdo con el punto anterior, es la base generadora del resultado por exposición a la inflación estática. Y al respecto, según los importes de los conceptos antes indicados, podremos encontrarnos con una ganancia o una perdida conforme se expone en los gráficos expuestos a continuación:

- ACTIVO > PASIVO = PÉRDIDA
Esto quiere decir que el contribuyente tiene más Capital expuesto a la inflación, sufre una pérdida en poder adquisitivo.
- ACTIVO < PASIVO = GANANCIA
Esto quiere decir que el contribuyente tiene menos Capital expuesto a la inflación, o que se está



financiando con capital ajeno, no está sufriendo la pérdida de poder adquisitivo, lo que significa una ganancia.

5) Determinación de los índices aplicables

Finalmente, considerando la base generadora de pérdida o ganancia, a fin de cuantificar el resultado por exposición a la inflación es necesario calcular el coeficiente de inflación considerando el índice de precios al consumidor, nivel general (IPC), del mes de cierre del ejercicio que se liquida sobre el IPC del mes de cierre del ejercicio anterior. En este sentido, el artículo 106, inciso c), de la ley dispone lo siguiente: “El importe que se obtenga en virtud de lo establecido en los incisos a) y b), será actualizado mediante la aplicación del índice de precios al consumidor, nivel general (IPC), suministrado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, teniendo en cuenta la variación operada en el mismo entre el mes de cierre del ejercicio anterior y el mes de cierre del ejercicio que se liquida”.

D. AJUSTE DINÁMICO

Es necesario aclarar que la técnica del método de ajuste impositivo (Axi) no brindó un resultado exacto en la medición por exposición a la inflación, sino por el contrario otorgó una aproximación cuantitativa aproximada del mismo (Liberali, Almada, & San Martín, 2019).

Por ejemplo, si una empresa tiene al inicio del ejercicio caja y bancos de \$100.000 y la tasa de inflación fue del 40%; y la misma no tenía pasivos, al cierre de ejercicio, se obtendría una pérdida por exposición a la inflación de \$40.000 (lo que supone que el activo no aumentó ni disminuyó durante el ejercicio).

Este ajuste se lo denominó “estático”. Este supuesto puede que no esté adecuado totalmente con la realidad, ya que durante el ejercicio los contribuyentes realizan inversiones con estos fondos o también pudo recibirlos de otras fuentes, demostrando así que lo correcto sería ajustar ese “ajuste estático” a través de los denominados ajustes “dinámicos”.

Volviendo al ejemplo, si con los \$100.000 que tenía, compró un Bien de Uso durante el ejercicio, quiere decir que el contribuyente se resguardó de la inflación comprando un Activo No computable, entonces desde el momento en que lo compró hasta el cierre del ejercicio no debería tener una pérdida.



Lo que se busca con el Dinámico es corregir el Estático. El componente dinámico consta de dos partes: la de ajustes negativos (más pérdidas por exposición) y la parte de ajustes positivos (más ganancia por exposición a la inflación). Ambos actúan con el componente estático para establecer el resultado. El Ajuste Dinámico, ya sea positivo o negativo, está determinado por su actualización, como resultado de la aplicación del IPC, entre la fecha en que se produce el hecho generador del ajuste dinámico y la fecha de cierre del período fiscal que se liquida.

1) Ajuste Dinámico Positivo

La Ley de Impuesto a las Ganancias enumera taxativamente las operaciones que generan un ajuste dinámico positivo y en general se podría decir que existe ajuste dinámico positivo con impacto en el resultado fiscal cuando se produce una variación patrimonial en la cual, con un Activo Computable se adquiere un Activo No Computable o se cancela un Pasivo No Computable.

Elas son:

- Los retiros de cualquier origen o naturaleza -incluidos los imputables a las cuentas particulares efectuados durante el ejercicio por el titular, dueño o socios, o de los fondos o bienes dispuestos en favor de terceros, salvo que se trate de sumas que devenguen intereses o actualizaciones o de importes que tengan su origen en operaciones realizadas en iguales condiciones a las que pudieran pactarse entre partes independientes, de acuerdo con las prácticas normales del mercado. El Activo No Computable que se adquiere es el indicado en el punto 13 del inciso a) del artículo 106.
- Los dividendos distribuidos, excepto en acciones liberadas, durante el ejercicio.
- Los correspondientes a efectivas reducciones de capital realizadas durante el ejercicio.
- La porción de los honorarios pagados en el ejercicio que supere los límites establecidos en el artículo 91. Tal como el inciso 2) anteriormente nombrado, los mismos no generan un gasto deducible en el impuesto y por lo cual no se podrían incluir en el Pasivo Computable.
- Las adquisiciones o incorporaciones efectuadas durante el ejercicio que se liquida, de los bienes comprendidos en los puntos 1 a 10 del inciso a) afectados o no a actividades que generen resultados de fuente argentina, en tanto permanezcan en el patrimonio al cierre de este. Igual tratamiento se dispensará cuando la sociedad adquiera sus propias acciones. Tal como lo indica expresamente este punto, se produce la adquisición de Activos No Computables.



- Los fondos o bienes no comprendidos en los puntos 1 a 7, 9 y 10 del inciso a), cuando se conviertan en inversiones a que se refiere el punto 8 de dicho inciso, o se destinen a las mismas. En este caso, hace referencia a la adquisición del Activo No Computable del punto 8 mediante la conversión de Activos Computables, es decir de aquellos que no se encuentran los puntos 1 a 7, 9 y 10 del inciso a).

2) Ajuste Dinámico Negativo

Al igual que en el Ajuste Dinámico Positivo, la Ley de Impuesto a las Ganancias en su **artículo 106 inciso II** enumera taxativamente los casos en los cuales se produce un Ajuste Dinámico Negativo, el cual se basa generalmente en reconocer una pérdida por inflación que le corresponde al contribuyente y que no pudo incluir en el Ajuste Estático por no haber existido argumento válido para computarlo al inicio del ejercicio y sí durante el mismo. Son los siguientes:

- Los aportes de cualquier origen o naturaleza -incluidos los imputables a las cuentas particulares y de los aumentos de capital realizados durante el ejercicio que se liquida. En el caso de aportar un activo computable, se reconocería a partir de ese momento la pérdida por inflación, y de lo contrario, es decir realizar un aporte de un activo no computable, el reconocimiento del ajuste negativo estaría neutralizado por el ajuste positivo como consecuencia de aplicar el punto 5 del inciso d) II del artículo 106 de la Ley.
- Las inversiones en el exterior, mencionadas en el punto 8 del inciso a) , cuando se realice su afectación a actividades que generen resultados de fuente argentina, salvo que se trate de bienes de la naturaleza de los comprendidos en los puntos 1 a 7, 9 y 10 del inciso a). Este punto tiene su fundamento en la conversión de un Activo No Computable por generar renta de Fuente Extranjera por uno Computable como consecuencia de generar renta de Fuente Argentina.
- El costo impositivo computable en los casos de enajenación de los bienes mencionados en el punto 9 del inciso a), o cuando se entreguen por alguno de los conceptos a que se refieren los puntos 1 a 5 del párrafo anterior Los bienes mencionados en el punto 9 del inciso a) son los bienes muebles no amortizables (excepto títulos valores y bienes de cambio), y como sabemos, la condición para que un bien mueble amortice en el impuesto a las ganancias (y que como



consecuencia esta amortización sea deducible) es que esté afectado a la obtención, mantenimiento y/o conservación de la ganancia gravada, por lo cual si el bien no es amortizable, no existiría argumento válido para sostener su inclusión en el Activo Computable e incluir en el resultado del ejercicio el ajuste por inflación negativo generado por el mismo. Ahora bien, en la medida que este bien se enajene, esa ganancia estaría gravada en el impuesto por la Teoría del Balance (aplicada a los sujetos comprendidos del artículo 50 inciso a) de la Ley) y a partir de ese momento, se debe computar dicho Ajuste Dinámico Negativo. Por otro lado, si estos bienes se entregaren para adquirir un Activo No Computable o disminuir un Pasivo No Computable, el efecto en el ajuste por inflación impositivo debería ser nulo y por eso al momento de la operación también corresponde incluir el Ajuste Dinámico Negativo de referencia.

En conclusión, si bien el ajuste por inflación impositivo es una herramienta necesaria en economías con alta volatilidad de precios, su aplicación práctica enfrenta limitaciones que deben ser abordadas mediante simplificación normativa, capacitación técnica y mejoras en los sistemas de información contable.

E. CASOS RELEVANTES EN LA APLICACIÓN DEL AJUSTE POR INFLACIÓN IMPOSITIVO

➤ Compra de Bienes de Uso y Suscripción de fondos comunes de Inversión

Tras el crecimiento normal del negocio, una empresa tendrá la necesidad de adquirir bienes a utilizar en la actividad, como prestadora de servicios (por Ej. Rodados para fletes, transporte) o a ser utilizados para la fabricación de un producto / insumo (por Ej. maquinarias). Al momento de proyectar estas inversiones en activo fijo, es importante anticipar el impacto financiero que puede generar el incremento en la base imponible del impuesto a las ganancias. Esto es así, ya que el fisco presume una cobertura ante la inflación, por el reemplazo de activos computables por no computables. Vale decir, que, si bien el tema central es el ajuste por inflación impositiva, la compañía deberá considerar todas las variables asociadas como por ejemplo la amortización que podrá deducir impositivamente (ajustada por inflación), lo cual será un atenuante del ajuste.



Otro caso habitual, y mediante el cual las empresas buscan cobertura ante la inflación, o con el objetivo de generar una rentabilidad adicional invirtiendo fondos ociosos, es la suscripción de cuotas parte en los fondos comunes de inversión. Un FCI es un patrimonio en el cual los inversores aportan dinero (equivalente a una cierta cantidad de cuota parte que cotizan a valor de mercado) a un experto que los invierte en una cartera diversificada de instrumentos financieros (acciones, bonos) para buscar rentabilidad al menor riesgo posible. Estas inversiones adquiridas en el ejercicio comercial, mientras permanezcan al cierre, seguirán la misma suerte que los bienes descriptos en el párrafo anterior, por considerarse un activo No Computable.

1 - Como ajuste dinámico positivo, el importe de las actualizaciones calculadas aplicando el Índice de Precios al Consumidor Nivel General (IPC), teniendo en cuenta la variación operada entre el mes del efectivo retiro, pago, adquisición, incorporación o desafectación, según corresponda, hasta el mes de cierre del ejercicio que se liquida, sobre los importes de:

- Las adquisiciones o incorporaciones efectuadas durante el ejercicio que se liquida, de los bienes comprendidos en los puntos 1 a 10 del inciso a) 3. bienes muebles amortizables y el punto 7. Cuotas partes de los fondos comunes de inversión, afectados o no a actividades que generen resultados de fuente argentina, en tanto permanezcan en el patrimonio al cierre de este. Igual tratamiento se dispensará cuando la sociedad adquiriera sus propias acciones.

Ejemplo:

La sociedad "TESIS S.A.S." se dedica a la actividad agrícola (cultivo y venta de ajo). Cierra su tercer ejercicio comercial el 31/12/2024

A continuación, aplicación del ajuste por inflación dinámico para el ejercicio 01/01/2024 – 31/12/2024

- Compra de bienes muebles amortizables:



Operación: Compra Camioneta Toyota Hilux
Destino: uso en la actividad agrícola de la compañía TESIS S.A.S.
Fecha 4/3/2024
Costo Adquisicion \$ 40.000.000,00

Mes	INDICES	COEFICIENTES	VARIACION
mar-24	5357,0929	1,436228127	0,436228127
dic-24	7694,0075	1	0

Importe	Fecha	coeficiente	VARIACION	AJUSTE POSITIVO
\$ 40.000.000,00	4/3/2024	1,436228127	0,436228127	\$ 17.449.125,07

- Suscripción Fondos Comunes de inversión

Operación: Suscripcion Fondo Fima Premium CLASE A
Destino: busqueda de rentabilidad y flujo financiero futuro
Fecha 16/10/2024
Inversion \$ 36.000.000,00
Cuota parte \$ 98.000,00
Valor de compra \$ 367,35
Valor al cierre \$ 450,00
Dato las cuotas permanecen al cierre

Mes	INDICES	COEFICIENTES	VARIACION
oct-24	7313,9542	1,051962767	0,051962767
dic-24	7694,0075	1	0

Fecha	Cantidad	Costo	variacion del indice	AJUSTE POSITIVO
16/10/2024	\$ 98.000,00	\$ 367,35	0,05	\$ 1.870.659,62

➤ **Aportes irrevocables o aportes de capital**

Un caso muy habitual en la práctica es la figura del aporte irrevocable de capital y los aumentos de capital propiamente dichos, que efectúan los socios o no socios, para futura suscripciones de acciones.

En este caso hay que identificar dos momentos importantes para la aplicación del ajuste por inflación impositivo dinámico:

- La suscripción: los accionistas se comprometen a realizar un aporte por determinado monto o importe, generándose un crédito para la sociedad en contra del accionista
- Integración: se cancela efectivamente el crédito a cobrar que se generó en la Suscripción.

Si ambos momentos no coinciden, la suscripción no genera ajuste en el ajuste por inflación impositivo ya que el aporte se está efectivizado (es solo un crédito para la sociedad con el socio)



Es decir, que el impacto en el impuesto se genera cuando hay integración (aporte efectivizado), dado que se está inyectando dinero (activo monetario expuesto a la inflación). Desde ese momento, hasta el cierre de ejercicio comercial, la pérdida de valor que sufre ese dinero expuesto será reconocida como un ajuste a favor de la compañía reduciendo la base imponible.

Según el marco Normativo: Art 106 Inc d)

*II. Como ajuste negativo, el importe de las actualizaciones calculadas por aplicación del IPC, teniendo en cuenta la variación operada entre el mes de **aporte**, enajenación o afectación, según corresponda, y el mes de cierre del ejercicio que se liquida, sobre los aportes de cualquier origen o naturaleza —incluidos los imputables a las cuentas particulares— y de los aumentos de capital realizados durante el ejercicio que se liquida.*

Ejemplo:

Operación: Suscripción Aporte Irrevocable para futura suscripción de acciones

Destino: Mecanismo de Financiamiento

Fecha 5/2/2024

Suscripción e Integración \$ 150.000.000,00

Mes	INDICES	COEFICIENTES	VARIACION
feb-24	4825,7881	1,594352537	0,594352537
dic-24	7694,0075	1	0

Importe	Fecha	coeficiente	VARIACION	AJUSTE NEGATIVO
\$ 150.000.000,00	5/2/2024	1,594352537	0,594352537	\$ 89.152.880,54

➤ Importancia de la estructura patrimonial de la empresa

La estructura patrimonial —es decir, la composición y proporción de los activos y pasivos de una empresa— como explicamos, determina directamente el resultado del ajuste por inflación impositivo.

Si una empresa tiene más activos computables que pasivos computables, el ajuste suele ser negativo, lo que reduce la ganancia neta imponible y puede generar un beneficio fiscal.

Si ocurre lo contrario, el ajuste puede ser positivo, aumentando la base imponible y, por ende, el impuesto a pagar.

Por eso, dos empresas con igual nivel de ingresos pueden tener resultados fiscales muy distintos si su estructura patrimonial es diferente.



Las sociedades pueden tomar decisiones estratégicas para optimizar su carga fiscal y mejorar su planificación financiera:

- Revisar sus Activos y Pasivos, y en base a eso realizar planificaciones patrimoniales, evaluar dicha proporción y reestructurar el balance para minimizar el impacto negativo del ajuste.
- Pueden programar ventas, compras o inversiones en momentos que favorezcan el resultado del ajuste. Así también, anticipar o postergar operaciones según la evolución de la inflación.
- Pueden realizar proyecciones fiscales con distintos escenarios de inflación y usar herramientas contables (balances intermedios con fines fiscales) para estimar el impacto fiscal antes del cierre de ejercicio.
- Contar con asesoramiento profesional especializado en tributación.

En resumen, entender la estructura patrimonial y su impacto en el ajuste por inflación permite a las sociedades tomar decisiones más informadas, reducir riesgos fiscales y planificar con mayor precisión.



CONCLUSIONES

Dado el método del ajuste por inflación impositivo, y la importancia que tiene la inflación en la determinación del resultado fiscal, muchas sociedades se ven favorecidas o desfavorecidas según el contexto inflacionario. Este mecanismo busca corregir distorsiones generadas por la pérdida del poder adquisitivo del peso, permitiendo que los contribuyentes ajusten sus activos y pasivos expuestos a la inflación. En escenarios de alta inflación, este ajuste puede representar un alivio fiscal significativo, mientras que, en contextos de baja inflación, su efecto se reduce considerablemente.

El año 2023 marcó un hito histórico en la economía argentina al registrar una inflación interanual del 211,4%, la más alta del mundo en ese período. Este fenómeno tuvo un profundo impacto regresivo sobre la sociedad, afectando especialmente a los sectores de menores ingresos.

En contraste, el año 2024 mostró una desaceleración significativa de la inflación, cerrando con un índice del 117,8%, casi la mitad del año anterior. Esta reducción fue resultado de un conjunto de medidas económicas implementadas por el nuevo gobierno, incluyendo un fuerte ajuste fiscal, la eliminación de controles de precios y una política monetaria contractiva.

El panorama actual, caracterizado por una inflación en descenso y señales de recuperación económica, plantea un escenario de transición. La baja inflación proyectada para 2025 (por debajo del 30%) abre la posibilidad de una reactivación gradual. Esto también significaría el fin del Ajuste por Inflación Impositivo, que, como comentamos al inicio de este trabajo, la condición para aplicar el método era que, en 36 meses, la inflación acumulada superara el 100%.

En este contexto, la estructura patrimonial de cada empresa cobra un rol vital en la determinación del ajuste por inflación impositivo. La proporción entre activos y pasivos computables, así como su composición y evolución durante el ejercicio, puede generar resultados fiscales muy distintos entre sociedades con ingresos similares. Empresas con mayor exposición a activos computables tienden a obtener ajustes negativos (beneficios fiscales), mientras que aquellas con pasivos predominantes pueden verse perjudicadas. Por ello, el análisis patrimonial no solo es clave para la correcta aplicación del método, sino también para la planificación fiscal estratégica.

En conclusión, comprender el método y saber aplicarlo correctamente no solo mejora la toma de decisiones dentro de las sociedades, sino que también fortalece nuestra formación como profesionales.



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Nos permite interpretar con mayor precisión los efectos económicos de la inflación, evaluar el impacto fiscal de las operaciones y contribuir a una gestión contable más eficiente y alineada con la normativa vigente.



BIBLIOGRAFÍA

Acosta Romero, Miguel. *Teoría General del Derecho Administrativo*. México: Editorial Porrúa, 1981, p. 35.

Agosto, W. (2017). *El ABC del sistema tributario argentino*. Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC).

Atchabahian, Adolfo. *Derecho Constitucional Financiero*. Buenos Aires: La Ley, 2012.

Banco Central Europeo. (2022b). *Informe Anual 2022*. <https://www.ecb.europa.eu/press/annual-reports-financial-statements/annual/html/ecb.ar2022~8ae51d163b.es.html>

Blanco, Manuel Gonzalo Isidro. (1948). *Análisis general comparativo entre las distintas leyes argentinas del impuesto a los réditos: ley 11586, ley 11682, orden del día no. 41 del año 1942 de la Cámara de Diputados, decreto 18229 del 31 de diciembre de 1943 y ley 12965, actual ley 11682*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

Frenkel, R. (2016). *La inflación argentina en el siglo XXI: orígenes del fenómeno y problemas de la estabilización*. Voces en el Fénix, N° 88. Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

Guerrero Torrez, A., & Vácaro Fernández, M. (2000). *El origen del Estado*. Universidad de La Rioja.

Gutiérrez Andrade, O., & Zurita Moreno, A. (2006). *Sobre la inflación*. Revista Perspectivas, Vol. 9, N° 3, pp. 81–115. Universidad Católica Boliviana San Pablo.

Keifman, Saúl N. (2019). *Significado, alcances y limitaciones de la teoría de la inflación estructural*. Anales de la Asociación Argentina de Economía Política.

Krikorian, Marcelo A. (2010). *La hiperinflación de 1989/90: Aportes y reflexiones sobre un episodio que marcó la historia argentina*. Universidad Nacional de La Plata.

Liberali, I., Almada, L., & San Martín, L. (2019). *Impacto del ajuste por inflación en el impuesto a las ganancias y sus consecuencias por la falta de aplicación*. Universidad Nacional de General San Martín.

Rapoport, M. (2008). *Revisión histórica de la inflación argentina y de sus causas*.

Solanet, M. A. (2016). *Historia y causas de la inflación en la Argentina*. Academia Nacional de Ciencias Morales y Políticas.



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Sanchez C. A. (2018) *Resolución MD N° 3/02 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CPCECABA)*.

Schestakow, C. A. (2019). *Ajuste por inflación impositivo*. Consejo Profesional de Ciencias Económicas.

Villegas, H. (2009). *Curso de Derecho Tributario*. Buenos Aires: Abeledo Perrot.

Visintini, R. (1994). *Inflación y estanflación*. Universidad Internacional Iberoamericana.

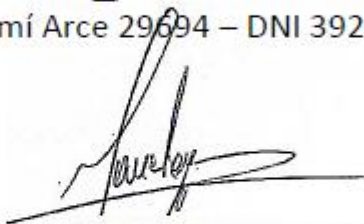
DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

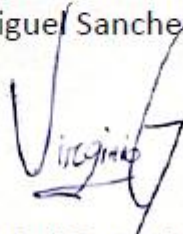
Mendoza, 30 de agosto de 2025



Anabel Noemí Arce 29694 – DNI 39239814



Gustavo Miguel Sanchez 26854 - DNI 35879241



Virginia Soledad Gervacio 29698 - DNI 37515989