

Documento de Trabajo N° 87

**Gasto Tributario: Concepto y Aspectos
Metodológicos para su Estimación**

Daniel Artana



**Fundación de
I nvestigaciones
Económicas
Latinoamericanas**

Buenos Aires diciembre del 2005

QUÉ ES FIEL?

La Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, FIEL, es un organismo de investigación privado, independiente, apolítico y sin fines de lucro, dedicado al análisis de los problemas económicos de la Argentina y América Latina.

Fue fundada en 1964 por las organizaciones empresarias más importantes y representativas de la Argentina, a saber: la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, la Cámara Argentina de Comercio, la Sociedad Rural Argentina y la Unión Industrial Argentina.

FIEL concentra sus estudios en la realización de investigaciones en economía aplicada, basadas en muchos casos en el procesamiento de la estadística económica que elabora directamente la institución.

Estas investigaciones abarcan áreas diversas, tales como economía internacional, mercado de trabajo, crecimiento económico, organización industrial, mercados agropecuarios, economía del sector público, mercados financieros. En los últimos años la Fundación ha concentrado sus esfuerzos en diversas líneas de investigación relacionadas con el sector público y su intervención en la economía, trabajos que han hecho de FIEL la institución local con mayor experiencia en este área. Dentro de esta temática, ocupa un lugar destacado el estudio y la propuesta de soluciones económicas para los problemas sociales (educación, salud, pobreza, justicia, previsión social). Recientemente se han incorporado nuevas áreas de investigación, tales como economía de la energía, medioambiente, economía del transporte y descentralización fiscal.

El espíritu crítico, la independencia y el trabajo reflexivo son los atributos principales de las actividades de investigación de FIEL.

Por la tarea desarrollada en sus años de existencia, FIEL ha recibido la "Mención de Honor" otorgada a las mejores figuras en la historia de las Instituciones-Comunidad-Empresas Argentinas, y el premio "Konex de Platino" como máximo exponente en la historia de las "Fundaciones Educativas y de Investigación" otorgado por la Fundación Konex.

La dirección de FIEL es ejercida por un Consejo Directivo compuesto por los presidentes de las entidades fundadoras y otros dirigentes empresarios. Dicho órgano es asistido en la definición de los programas anuales de trabajo por un Consejo Consultivo integrado por miembros representativos de los diferentes sectores de la actividad económica del país, que aportan a FIEL los principales requerimientos de investigación desde el punto de vista de la actividad empresarial. Un Consejo Académico asesora en materia de programas de investigación de mediano y largo plazo. Los estudios y las investigaciones son llevados a cabo por el Cuerpo Técnico, cuya dirección está a cargo de tres economistas jefes, secundados por un equipo de investigadores permanentes y especialistas contratados para estudios específicos.

AV. CORDOBA 637-4° PISO- (C1054AAF) BUENOS AIRES-ARGENTINA

TEL. (5411) 4314-1990-FAX (5411) 4314-8648

postmaster@fiel.org.ar

www.fiel.org

Presidente Honorario: Arnaldo T. Musich

CONSEJO DIRECTIVO

Presidente: Dr. Juan P. Munro
Vicepresidentes: Ing. Víctor L. Savanti
Ing. Juan C. Masjoan
Sr. Luis Mario Castro
Secretario: Ing. Franco Livini
Prosecretario: Sr. Marcelo Lema
Tesorero: Dr. Mario E. Vázquez
Protesorero: Ing. Manuel Sacerdote

Vocales: Guillermo E. Alchourón, Alberto Alvarez Gaiani, Juan Aranguren, Juan Bruchou, José M. Dagnino Pastore, Carlos de la Vega (Presidente de la Cámara Argentina de Comercio), Adelmo Gabbi (Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires), José M Gogna, Alberto L. Grimoldi, Silvio Machiavello, Héctor Marsili, Francisco Mezzadri, Luciano Miguens (Presidente de la Sociedad Rural Argentina), Raúl Padilla, Daniel Pelegrina (Sociedad Rural Argentina), Aldo B. Roggio, Mariano Rossi, Santiago Soldati, Juan Pedro Thibaud, Amadeo Vázquez, Oscar Vicente, Federico Zorraquín.

CONSEJO CONSULTIVO

Cristian Beyer, Martín J. Blaquier, Eugenio Breard, Alejandro Bulgheroni, José Gerardo Cartellone, Enrique Cristofani, Horacio De Lorenzi, Martín Del Nido, Jorge Ferioli, Rodolfo Ferro, Martín Fornara, Amalia Lacroze de Fortabat, Juan Larrañaga, Pablo de Lazari, Alejandro Macfarlane, Eduardo Mignaquy, Paolo Picchi, Pedro Sáenz de Santa María Elizalde, Rubén Teres, Horacio Turri, Bernardo J. Velar de Irigoyen, Gonzalo Verdomar Weiss.

CONSEJO ACADEMICO

Miguel Kiguel, Manuel Solanet, Mario Teijeiro.

CUERPO TECNICO

Economistas Jefe: Daniel Artana, Juan Luis Bour, Fernando Navajas (Director)
Economistas Asociados: Sebastián Auguste, Walter Cont, Santiago Urbiztondo
Economistas Senior: Marcela Cristini, Mónica Panadeiros, Abel Viglione.
Economistas: Cynthia Moskovits, Ramiro A. Moya, Nuria Susmel.
Economistas Junior: Jorge Albanesi, Guillermo Bermúdez.
Investigadores Visitantes: Enrique Bour, Marcelo Catena, María Echart, Alfonso Martínez.
Asistentes de Estadísticas: I. Aldasoro, M. P. Cacault, M. Cotlar, V. Djmal, M. Finn, D. Focanti.

Entidad independiente, apolítica sin fines de lucro, consagrada al análisis de los problemas económicos y latinoamericanos. Fue creada el 7 de febrero de 1964. -FIEL, está asociada al IFO Institut Für Wirtschaftsforschung München e integra la red de institutos corresponsales del CINDE, Centro Internacional para el Desarrollo Económico. Constituye además la secretaría permanente de la Asociación Argentina de Economía Política.

INDICE

| | |
|---|-----------|
| I. INTRODUCCIÓN Y SÍNTESIS..... | 4 |
| II. EL CONCEPTO DE GASTO TRIBUTARIO..... | 5 |
| III. ASPECTOS METODOLÓGICOS PARA LA CUANTIFICACIÓN DEL GASTO TRIBUTARIO Y LA PRÁCTICA INTERNACIONAL..... | 7 |
| IV. LOS INCENTIVOS FISCALES: UN CASO PARTICULAR DE GASTO TRIBUTARIO | 14 |

Esta investigación es parte del Programa de Estudios de FIEL, aprobado por su Consejo Directivo, aunque no refleja necesariamente la opinión individual de sus miembros ni de las Entidades Fundadoras o Empresas Patrocinantes.

I. Introducción y Síntesis

Una práctica habitual en muchos países es que el Estado realice transferencias a determinados grupos o sectores, pero en lugar de concretarlas por medio del gasto presupuestario, lo hace por medio de una reducción en la obligación tributaria del contribuyente. Independientemente de que existan justificaciones o no para su existencia, favorecer a un grupo o sector habilitándolo a pagar menos impuestos, es similar a darle un apoyo por medio de una partida de gasto público; de allí que a este tipo de transferencias se las denomina “gastos tributarios” (GT).

Los manuales de transparencia fiscal del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sugieren que los Estados contemplen una estimación de los GT con el objeto de precisar el apoyo que se concreta por ese medio. En este trabajo, precisamente, se discuten diversos aspectos de la metodología recomendada por los países desarrollados para cuantificar esta pérdida de ingresos, que consiste en la estimación del beneficio recibido por quienes gozan del tratamiento especial, buscando un claro paralelismo con las partidas de gasto.

Debe notarse, sin embargo, que la cuantificación del apoyo que recibe un sector determinado no es equivalente al ingreso que obtendría el Estado en el caso de eliminarse la exoneración. Este segundo sería menor en la mayoría de los casos, dado que el contribuyente reaccionaría ante el mayor costo fiscal realizando menos transacciones y, eventualmente, evadiendo el impuesto.

Dentro de los GT más difundidos en Latinoamérica se encuentran los incentivos fiscales a la inversión que existe para determinados sectores o regiones. En este trabajo se analizan las principales dificultades que generan estas prácticas, las diferencias que existen entre los instrumentos alternativos para concretar el apoyo estatal, y se efectúan algunas sugerencias para que, al menos, estas decisiones se adopten en forma transparente y con la mayor cantidad de información posible. Estas medidas involucran la medición de los GT asociados.

II. El concepto de gasto tributario

Los GT son las transferencias que el Estado realiza a determinados grupos o sectores pero en lugar de concretarlas por medio del gasto presupuestario, lo hace por medio de una reducción en la obligación tributaria del contribuyente. Dado que existe cierta similitud entre favorecer a un determinado agente económico por medio de un mayor gasto del Estado que por una reducción en los ingresos, es lógico que se trate de estimarlos e incluirlos como un anexo al presupuesto. De esa manera, los legisladores pueden tomar decisiones conociendo el impacto financiero que las diferentes alternativas de gasto tienen sobre el resultado fiscal.

Los GT se pueden concretar por medio de exenciones, deducciones especiales del ingreso sujeto a impuesto, créditos fiscales que reducen la obligación tributaria, reducciones en las tasas impositivas y diferimientos de impuestos. Así mientras las partidas de gasto público resultan en un pago del Estado a los favorecidos por las mismas, los GT implican una reducción en los impuestos a ingresar al fisco o en una postergación de los mismos que resulta en un pago menor medido en valor actual. Una diferencia importante con los gastos presupuestarios es que, una vez introducidos, no requieren una validación anual por parte de la Asamblea Legislativa, ya que se trata de beneficios adquiridos que los sistemas legales de los países tienden a proteger¹.

Las normas de la OCDE y el manual de transparencia fiscal del FMI recomiendan que los GT sean incluidos explícitamente en el presupuesto; la cuantificación de los mismos permite que la toma de decisiones presupuestarias se haga en un contexto de mayor transparencia.² La misma sugerencia se hace respecto de los préstamos del sector público y las garantías estatales que en caso de incumplimiento del deudor resultan en un aumento de gasto futuro. De allí, la importancia de estimar las obligaciones contingentes del Estado.

Para poder medir los GT es necesario, en primer lugar, definirlos. Para ello lo habitual es utilizar un sistema tributario de “referencia” en el cual no existen tratamientos impositivos especiales. Como la definición del mismo tiene elementos subjetivos es frecuente que haya diferencias importantes entre lo que se incluye como GT en un país respecto de lo que se hace en otro.

En la medida en que se adopte una metodología clara, la aproximación al beneficio que recibe quien está favorecido por el GT es una herramienta importante para la toma de decisiones. Por ejemplo, el Ministerio de Finanzas de Canadá ha adoptado una definición lo más amplia posible (es decir el sistema tributario de “referencia” se definió en forma restringida) de modo que los

¹ En el caso argentino, los regímenes de promoción subsistieron intactos aún en contextos de alto estrés fiscal y en los cuales se adoptaron medidas impopulares. El ordenamiento de beneficios que se realizó a comienzos de la década del '90 se basó en los incumplimientos de las empresas en sus promesas de inversión y empleo. En ese contexto, se aplicó una escala de demérito que aumentaba en forma más que proporcional al grado de incumplimiento incurrido.

² Ver OECD, “Best Practice Guidelines. Off Budget and Tax Expenditures”. 25th Annual Meeting of Senior Budget Officials, Madrid, June 2004; y IMF, “Manual on Fiscal Transparency” Chapter II en www.imf.org/external/nd/fad/trans/manual/sec02a.htm, y Polackova Bixi, H., C. Valenduc y Z. Li Swift “Tax Expenditures. Shedding Light on Government Spending through the Tax System. Lessons from Developed and Transition Economies”. The World Bank, Washington DC, 2004.

congresales, los analistas y otros interesados puedan sacar sus propias conclusiones, incluso sobre los casos más polémicos, con la mayor información posible.

En las siguientes secciones se resume primero la práctica internacional, para luego elaborar una metodología que permita estimar los GT en forma recurrente.

III. Aspectos metodológicos para la cuantificación del gasto tributario y la práctica internacional

Supuestos para la estimación. La decisión de informar sobre el monto de los GT obliga a realizar una proyección similar a la que se hace para el cómputo de los ingresos del Estado. Es natural que se trabaje con los mismos supuestos macroeconómicos que se adoptan en el presupuesto y que la fecha de estimación coincida con la de elaboración del mismo. En aquellos países en que el presupuesto rige para el año calendario, la estimación de los GT debería realizarse durante los meses de agosto y septiembre.

El sistema tributario de referencia. Para poder estimar el GT es necesario definir el sistema tributario de referencia (o “ideal”) que implícitamente se supone que debería aplicarse en un contexto en el cual todo el apoyo del Estado a determinados sectores o familias se concretara a través del gasto público.

Para ello es necesario definir la base tributaria, la escala de alícuotas y otras características del sistema de “referencia”. Habitualmente ello es fácil de hacer en los impuestos al consumo, como el IVA, para los cuales la referencia es que se grave a tasa uniforme a todos los bienes y servicios, y más complejo en el impuesto a la renta ya que debe acordarse qué se entiende por renta gravable, si la progresividad en la escala de alícuotas del impuesto personal pertenece a la referencia, etc.

Impuesto al Valor Agregado. En el caso del IVA el sistema de referencia es relativamente fácil de definir ya que la mayor parte de los países que aplican este gravamen define la base imponible de modo tal de que sea un impuesto al consumo generalizado.³ Cualquier apartamiento de ese modelo, sea por menor tasa o por exoneración de la base imponible, da lugar a un GT,⁴ con la excepción de las devoluciones de créditos fiscales a los exportadores y cualquier tipo de crédito fiscal por compras, incluyendo a las de bienes de capital. Esto tiene lógica ya que para gravar el ingreso se utiliza el Impuesto a la Renta (IR) y para favorecer a determinados sectores o familias la alternativa era un gasto presupuestario que es precisamente la referencia que se quiere utilizar para estimar los GT. Un ejemplo puede ayudar a interpretar este punto. Considérese la tasa cero para las ventas al mercado interno de productos de la canasta familiar. Es claro que esa decisión favorece a los consumidores de los bienes incluidos en el régimen de tasa cero⁵; la opción hubiera

³ *Un IVA a tasa uniforme es un impuesto al consumo si se permite la deducción automática de los créditos fiscales por la compra de bienes de capital. Cuando tal deducción no se concreta en el año de la inversión, el valor presente deducido de la base del impuesto es inferior al costo del bien de capital y el IVA se convierte en un gravamen proporcional sobre el ingreso. Precisamente, una forma intuitiva para ver por qué el Impuesto a la Renta es un impuesto al capital es porque la mayor parte de los países sólo permite que la inversión se deduzca en cuotas anuales de depreciación que no reconocen intereses.*

⁴ *Ver Department of Finance de Canadá “Tax Expenditures and Evaluations”, Ottawa, 2000.*

⁵ *En general, en economías pequeñas y abiertas es adecuado suponer que las curvas de oferta de los bienes son perfectamente elásticas. Ello es obvio en los bienes transables para los cuales el país es tomador de precios en los mercados internacionales, y también se verifica en los no transables en la medida en que no haya barreras a la entrada que traben la entrada de competidores al mercado en el mediano plazo y no haya externalidades. En este caso, el IVA es un impuesto que percute sobre los consumidores; de allí que un tratamiento a tasa cero favorece a las familias que consumen ese producto.*

sido gravar esos productos y darles un subsidio a las familias que les compense el mayor costo de los mismos. Es evidente entonces la analogía de este GT con una partida presupuestaria (en este caso, de asistencia a los consumidores de determinados productos).

El mismo razonamiento lleva a excluir de los GT a las devoluciones de créditos fiscales a los exportadores porque esa práctica es admitida por la Organización Mundial de Comercio (OMC) para evitar que se “exporten” impuestos indirectos. Las exportaciones deben ser gravadas a tasa cero en un IVA “ideal”⁶.

El caso de los productos exentos plantea las mayores dificultades. En la medida en que se destinan al consumo final, el beneficio surge de computar la diferencia entre la tasa general del gravamen y el efecto sobre el precio de venta de los créditos fiscales que el productor exento no pudo descontar de su declaración jurada. Del mismo modo, en la medida en que haya ventas exentas intermedias, el GT es de hecho negativo, porque quién está exento no pudo descontar sus créditos fiscales y el impuesto sobre su valor agregado termina siendo pagado en la etapa siguiente⁷.

El Cuadro 1 ilustra para un producto hipotético los diferentes casos posibles. El producto se fabrica en tres etapas cuyo valor agregado se muestra en la columna VA. La segunda columna muestra el precio de venta en cada etapa incluyendo el efecto de un IVA a una tasa de 21%. Las siguientes tres columnas muestran el débito fiscal y crédito fiscal que deberá calcular cada etapa y lo que le ingresan al fisco. Por ejemplo, la etapa 2 tiene un débito fiscal de \$14.70 que es el 21% de su precio de venta de \$70 y un crédito fiscal de \$6.30 que le facturara la etapa 1, la diferencia de \$8.40 es lo que debe ingresarle a la agencia de recaudación (que resulta equivalente al 21% de su valor agregado). Como puede verse en la columna de Pago al Fisco, lo pagado por cada etapa suma \$21, equivalente al precio con impuestos que surge de agregar el 21% del gravamen al valor agregado total de \$100.

Si la etapa 3 es un exportador, no existe el débito fiscal y la ley lo habilita a recuperar del gobierno los \$14.70 de créditos fiscales que le facturara su proveedor de la etapa 2. De esa forma, la exportación sale “limpia” de impuesto al valor agregado. Del mismo modo, si se trata de una venta al mercado interno a tasa cero, el precio de venta al público será de \$100, ya que el productor puede recuperar los créditos fiscales que le facturen sus proveedores.⁸

Las últimas dos columnas del cuadro ilustran la situación de un productor de la etapa 2 exento. En este caso, no factura el IVA a la etapa 3 pero tampoco puede recuperar los créditos fiscales que le facturan sus proveedores de la etapa 1. Por ello, su costo aumenta a \$36.30 y vende a \$76.30. En la etapa 3 se percibe un costo de \$76.30, más su valor agregado de \$30 y el IVA al

⁶ En teoría, la ausencia de “ajustes de frontera” no quita competitividad en el largo plazo porque los precios internos deberán reducirse para permitir que los productos sigan compitiendo con el resto del mundo. En la práctica, como los ajustes deflacionarios son costosos, es razonable la admisión de los ajustes de frontera.

⁷ En la Argentina se excluyen los consumos intermedios exentos, pero no se computa como GT negativo a los créditos fiscales por las compras gravadas. Ver Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal. “Estimación de los gastos tributarios en la República Argentina. Años 2003-2005”. Buenos Aires, Diciembre de 2004.

⁸ En los hechos, puede existir un costo financiero si el fisco demora la devolución, que puede afectar el precio de venta al público mínimamente.

21%, resultando en un precio de venta al público de \$128.62, mayor que el de \$121 que resulta en el caso de estar gravadas todas las etapas. En esta situación existe un GT negativo de \$7.62.

En cambio, en el caso en que el exento sea el productor de la etapa 3, su costo es de \$84.70 (los \$70 más el IVA que le factura el proveedor de la etapa 2), al cual le agrega su valor agregado de \$30 para vender a \$114.70, inferior a \$121. Existe entonces un beneficio, pero que es inferior al caso de tasa cero para ventas al mercado interno. Como se explicara anteriormente, el GT es de \$6.30 que resulta de aplicar la tasa del impuesto (21%) por el valor agregado de la última etapa cuando ésta está exenta (o exonerada), de \$30 en el ejemplo.

| Cuadro 1. Diferentes tratamientos en el IVA | | | | | | | |
|--|--------|---------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| | VA | PVP c/ IVA | Débito Fiscal | Crédito Fiscal | Pago al Fisco | Exento Etapa 2 | Exento Etapa 3 |
| Etapa 1 | 30 | 36.30 | 6.30 | 0 | 6.30 | 36.30 | 30.00 |
| Etapa 2 | 40 | 84.70 | 14.70 | 6.30 | 8.40 | 76.30 | 84.70 |
| Etapa 3 | 30 | 121.00 | 21.00 | 14.70 | 6.30 | 128.62 | 114.70 |
| Total | 100.00 | | | | 21.00 | | |

Nota: VA es valor agregado de cada etapa y PVP es el precio de venta al final de cada etapa.

Impuestos Selectivos al Consumo (ISC). En el caso de los ISC la referencia no es tan clara. En principio, los ISC se utilizan para penalizar el consumo de bienes que producen externalidades negativas (alcohol, tabaco y combustibles por la contaminación ambiental o la congestión vehicular), porque es más fácil controlar su pago dado que la oferta está habitualmente concentrada, o por razones distributivas (gravando bienes de “lujo”), especialmente en países en los cuales es difícil administrar el IR.

Si existiera una medida objetiva de estos objetivos se podría estimar el GT (positivo o negativo) como la diferencia entre el legislado y el que surge de estos cálculos. Por ejemplo, a mediados de la década del 90 se había estimado que la externalidad negativa por fumar en Estados Unidos generaba un costo de bienestar equivalente a entre US\$ 0.30 y US\$ 0.60 por paquete de cigarrillo. Impuestos menores a este monto resultarían en un GT positivo y mayores, en un GT negativo.

Pero en los hechos, en cualquiera de los tres casos es difícil precisar el sistema de “referencia”. Por ejemplo, en los países en desarrollo no existen estimaciones de las externalidades negativas que permitan determinar con claridad cuál es el impuesto “óptimo” para combatirlos; la facilidad de recaudación es un concepto arbitrario porque existen otros sectores concentrados que no están expuestos a una tributación especial sobre sus ventas; y la magnitud de la progresividad buscada con “impuestos a los consumos suntuarios” ni siquiera cuenta con una referencia legal clara como la que surge de la estructura de tasas en el impuesto a la renta de las personas, ya que se grava una manifestación de consumo que puede ser dispar entre personas de igual ingreso y que además, en muchos casos, forma parte del consumo de las familias de ingresos medios y bajos.

En este contexto el criterio adoptado por la Secretaría de Hacienda de la Argentina, ofrece una salida razonable al problema⁹: se define como GT a la diferencia en el tratamiento impositivo con relación a bienes sustitutos. Por ejemplo, en la Argentina se exime del ISC a las bebidas alcohólicas que tienen un mayor contenido de jugo natural (una forma indirecta de fomentar la producción nacional de jugos) a pesar de que compiten estrechamente con otras bebidas sin alcohol que no tienen jugos naturales en su composición y son gravadas. Similarmente, aparece como un GT el menor impuesto al consumo final de diesel con relación al impuesto que grava a las gasolinas¹⁰. Siguiendo este criterio, debería estimarse como GT la imposición a bebidas alcohólicas que se aparte mucho de un valor uniforme por grado de alcohol.

Derechos de importación. También en este caso existen dificultades para determinar el sistema de referencia. Un esquema de arancel uniforme sería similar al criterio adoptado para el IVA, pero tiene problemas. Por ejemplo, en los procesos de integración comercial que continúan extendiéndose en la región, todas las importaciones provenientes de los socios comerciales generarían un GT si se compara con el caso de un arancel uniforme igual a la media efectivamente recaudada. Si en cambio, se considera como referencia un arancel cero, todas las importaciones gravadas darían lugar a un GT negativo. Por esta razón, en la Argentina se optó por excluir a los aranceles del cómputo.

Diferente es el caso de las exoneraciones subjetivas que pueden existir en algunos países. Allí hay una referencia clara, que es la tasa que pagan por el mismo producto los compradores no exonerados.

Impuesto a la Renta. En la medición de los GT del IR es donde se ha planteado una mayor controversia. En el caso de los Estados Unidos, algunos analistas han sugerido que no deben considerarse GT los incentivos que tratan de morigerar la tributación sobre el ahorro; implícitamente quienes sostienen esta posición toman como referencia un gravamen al consumo¹¹.

Esta posición no es correcta por dos razones: a) el IR es por definición un impuesto que grava al consumo y al ahorro y más allá de la razonabilidad o no de imponer al ahorro, los sistemas de impuesto al ingreso de los países desarrollados difieren mucho de un impuesto al consumo progresivo; b) si se utiliza como referencia un sistema de imposición híbrido se oscurece el proceso de estimación de los GT; además, ese híbrido en el caso de Estados Unidos produce tasas efectivas muy dispares entre activos, lo que produce costos de asignación de recursos importantes.

Aún tomando como referencia un impuesto al ingreso “de libro de texto” (esto es, que penaliza al ahorro con relación al consumo), aparecen problemas para estimar los GT. Algunos de ellos son los siguientes:

⁹ Ver Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (2004) *op cit.*

¹⁰ Ello obliga a distinguir el consumo de diesel que es intermedio, que no debería estar sujeto a ISC, excepto si genera un problema ambiental.

¹¹ Ver Saxton, J. “Tax Expenditures: A Review and Análisis”. Joint Economic Committee, United States Congress. August 1999.

- Cómo tratar los elementos que producen la progresividad en el IR. La solución más adecuada parece ser la de considerar que la escala de alícuotas y el mínimo no imponible forman parte del sistema tributario de “referencia”. Esto lleva a que no se considere GT que las personas de ingresos bajos o medios no tributen IR como ocurre en muchos países latinoamericanos. En definitiva, se acepta como “ideal” la progresividad decidida por el legislador.
- Cómo medir el impacto de mecanismos de fomento como la amortización acelerada de las inversiones. El sistema de “referencia” del IR permite descontar como gasto la amortización económica de los activos. Al acelerarse el descuento se reduce el ingreso al fisco hoy y se aumenta en el futuro. En algunos países, como Estados Unidos, se opta por incluir una medición en valor presente, pero ello difiere de lo que es habitual en las partidas de gasto; en otros como Canadá se agregan al GT del ejercicio las amortizaciones en exceso respecto de la norma habitual y se restan las que se cobran de más al expirar el período de amortización acelerada. En Chile se utiliza información contable de las empresas que registra los pasivos con el fisco por el hecho de acelerar la amortización¹². Un problema similar se plantea con los diferimientos de impuestos. La práctica en la Argentina es agregar a los GT la variación neta entre los diferimientos estimados para el año y los cobrados de ejercicios anteriores.
- Si se adopta la definición de renta gravable conceptualmente correcta deberían gravarse las ganancias reales (esto es el IR debería ser ajustado por inflación en forma integral)¹³. Si bien Canadá usa como referencia la ganancia real, la mayor parte de los países define la base imponible en términos nominales y al hacerlo así, grava en exceso a las inversiones financiadas con fondos propios, pero subsidia a las que se financian con deuda en la medida en que se permita la deducción de los intereses nominales como gasto en la base imponible. Es importante destacar que en este caso las medidas que apunten a reducir la doble tributación de los dividendos (el caso de Estados Unidos) no deben considerarse GT porque un IR ideal no contempla esta doble imposición¹⁴.

Las diferentes medidas de GT. Existen tres alternativas para medir los GT: el ingreso perdido (esto es, el beneficio financiero que recibe el contribuyente), la recaudación que podría obtenerse si se gravara de acuerdo al sistema de referencia y el gasto tributario equivalente. El Gráfico 1

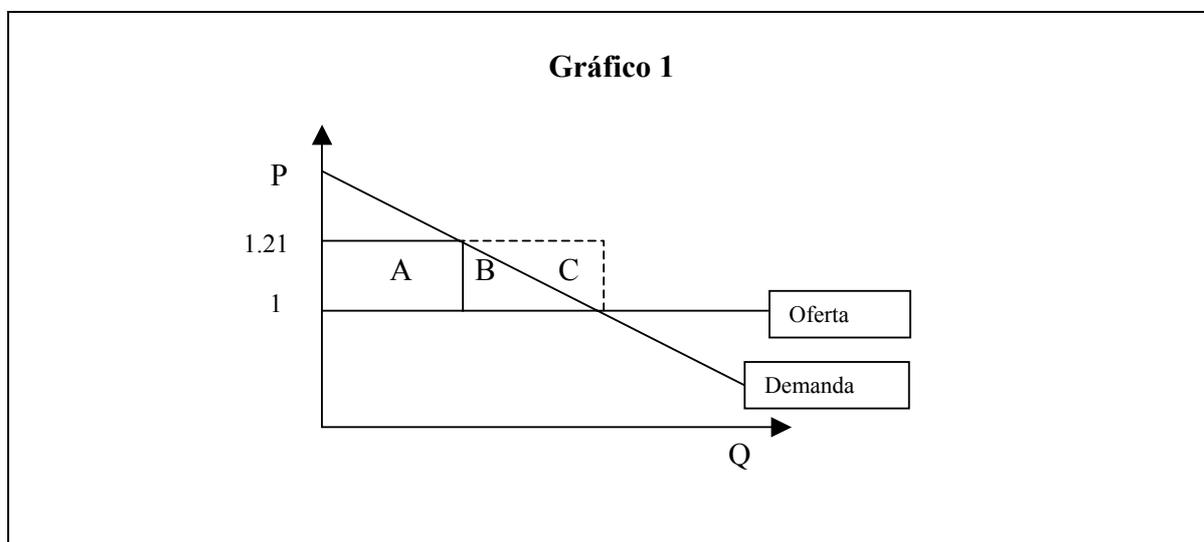
¹²Ver Servicio de Impuesto Internos “Informe de gasto tributario. Ejecución 2002, Proyección 2003 y Proyección 2004”. Santiago, Diciembre de 2003.

¹³ La definición teórica de la renta gravable utiliza el llamado criterio de Haig Simmons por el cual se considera renta sujeta al impuesto al consumo y los incrementos en la riqueza. En la práctica es muy difícil aplicar esta definición por problemas de medición. Por ello, la secretaria de Finanzas de Canadá sugiere utilizar un criterio práctico: que no se considere GT a aquellas exclusiones que se adoptaron por problemas de medición. Ver Department of Finance of Canada (2000) op cit.

¹⁴ En los Estados Unidos cuando un proyecto de inversión se financia con deuda los intereses pagados por la empresa quedan libres de impuesto porque son deducibles como gasto, pero se grava en cabeza de la persona el retorno obtenido por su ahorro que financió esa inversión. En el caso de inversiones financiadas con aportes de capital propio, se grava primero la utilidad en cabeza de la empresa y luego el dividendo distribuido en cabeza del accionista; de allí la mención a una “doble tributación” de los dividendos. Esta no es una práctica recomendable desde un punto de vista conceptual ya que el impuesto a la renta no debería favorecer a una forma de financiamiento de la inversión sobre otra.

ilustra, para el caso de la tasa cero en el IVA, la diferencia entre los dos primeros métodos para un producto cuya oferta tiene costos constantes.

El área $A + B + C$ en este esquema de equilibrio parcial ilustra la primera opción (GT1), ya que éste es el subsidio que reciben los consumidores de este producto gravado a tasa cero en el IVA comparado con el caso de haber estado alcanzado por la tasa general del gravamen. El área A representa el ingreso que obtendría el fisco en el supuesto caso en que se gravara al bien en cuestión a la tasa general del impuesto (GT2). Es menor que la anterior porque contempla la reacción del contribuyente ante el mayor precio final del producto. El tercer método es equivalente al primero, pero se ajusta hacia arriba para contemplar el caso en que el apoyo estatal se hubiera concretado por medio de un aporte presupuestario que hubiera estado gravado en el IR.



Los países desarrollados y Chile utilizan el método del ingreso perdido o apoyo al beneficiario y resaltan que ese monto de GT no es lo que el fisco podría obtener si se decidiera normalizar la situación tributaria de los favorecidos por el GT. La razón para adoptar esta alternativa es evitar la utilización de supuestos sobre el comportamiento del contribuyente que exige la aplicación del segundo método (elasticidades relevantes que en equilibrio general incluyen las cruzadas con sustitutos y complementos del bien que pasa de estar gravado a tasa cero a estarlo a la tasa general del impuesto), y, más allá de que en caso de gravarse el bien no se pudiera lograr recaudación alguna, se aproxima el beneficio que perciben aquellos favorecidos por el tratamiento impositivo¹⁵. La Argentina utiliza un método intermedio porque ajusta por evasión los montos de GT. Estados Unidos muestra los GT de acuerdo al primer método, pero en algunos casos estima de acuerdo al tercero (el resto de los países de la OCDE sólo utiliza el primer método).

¹⁵ El Ministerio de Hacienda de Australia utiliza esta justificación para mostrar los datos de GT de acuerdo al primer método. Ver Australian Government, *The Treasury. "Tax Expenditures Statement. 2004"* en http://www.treasury.gov.au/documents/950/PDF/TES_2004.pdf

En resumen, una estimación del GT que aproxime el beneficio financiero recibido por los favorecidos por el tratamiento impositivo especial (primer método) se asemeja a los gastos presupuestarios que figuran en el presupuesto. De todas maneras, es útil para el Ministerio de Economía contar con una metodología que estime, además, cuánto sería la recaudación adicional en el supuesto caso en que se eliminaran los tratamientos especiales. Esta estimación es también de utilidad para el proceso de toma de decisiones presupuestarias tanto para el Poder Ejecutivo como para la Legislatura.

IV. Los incentivos fiscales: un caso particular de gasto tributario

La política de otorgar incentivos fiscales a sectores o regiones con el fin de fomentar su desarrollo se encuentra bastante extendida en Latinoamérica. Esta política, además de constituir un GT, pues representa un subsidio encubierto que no figura en el presupuesto ya que detrae de la recaudación¹⁶, presenta diversos problemas, dentro de los que caben destacar los siguientes:

- Aumenta el riesgo de actitudes discrecionales porque muchos de los tratamientos de fomento dependen de la autorización de una repartición pública. Varios países de la región tienen incentivos de este tipo, o incluso totalmente subjetivos, en particular referidos al pago de derechos de importación que se exoneran dependiendo de quién es el comprador.
- Como cualquier otro tratamiento especial, en la medida en que no esté compensando alguna externalidad, se genera un costo de eficiencia. En otras palabras, mientras que para el privado la tasa de retorno es positiva teniendo en cuenta los costos y beneficios que le acrecen a él directamente, para la sociedad puede ser mucho menor o incluso negativa, ya que se debe computar como costo adicional el aporte del fisco a la inversión. Otra forma alternativa de explicar la existencia de un costo de eficiencia es la siguiente: en mercados competitivos, si algunas empresas reciben tratamientos promocionales y otras no, en el equilibrio, para que las empresas no promocionadas puedan competir, se necesita que sean más eficientes que las promocionadas. Ese diferencial de costos es una medida de ineficiencia.
- El valor del subsidio es proporcional a la alícuota marginal; por ello, en los casos de deducciones del impuesto personal a la renta, las aprovechan más quienes están en los tramos mayores de ingreso.
- Algunas de las inversiones promovidas pueden ser de alta rentabilidad y se hubieran llevado a cabo sin aportes del fisco.
- En los casos de inversiones extranjeras y en la medida en que el país de origen de las inversiones no permita el “tax sparing” por el cual la empresa descuenta igual como crédito fiscal de su impuesto en origen el que ha sido reducido por el país receptor de la inversión, se corre el riesgo de que el mecanismo promocional termine en una mera transferencia de recursos al fisco extranjero.
- La experiencia internacional en general muestra que los países o las regiones que más crecen no lo hacen a partir de las desgravaciones fiscales u otros mecanismos de fomento, sino sobre la base de aumentos de productividad facilitados por reglas de juego claras para la inversión (respeto a los derechos de propiedad, estabilidad macroeconómica, etc.). La presencia de subsidios reduce los incentivos para buscar ganancias de productividad genuinas y, en su lugar, se alienta el desperdicio de recursos para obtener los beneficios. Zee et al (2002) señalan que la evidencia empírica muestra que la reducción en el costo de la inversión resulta en un aumento de la inversión (probablemente con una elasticidad precio mayor que la

¹⁶ Zee, H., J. Stotsky and E. Ley “Tax Incentives for Business Investment: A Primer for Policymakers in Developing Countries” *World Development*, (2002) destacan que en el año 1999 75% de los países de la OCDE cuantificaban los gastos tributarios, y aproximadamente el 50% los incluía en el presupuesto.

estimada hace años atrás), pero que no es para nada claro que aún en ese caso los incentivos proporcionados por los países en desarrollo hayan sido costo efectivo (es decir incluyendo los costos fiscales que se produjeron para fomentar esas decisiones de inversión). Además, los autores señalan que habitualmente los aspectos tributarios no son muy destacados por las empresas multinacionales como disuasivos de una decisión de inversión en países en desarrollo. Por lo tanto, es difícil sostener el argumento que los incentivos fiscales permiten aumentar la inversión extranjera.

Dentro de los instrumentos utilizados para promover inversiones por medio de desgravaciones en el impuesto a la renta, los menos distorsivos son aquellos que permiten que una parte o toda la inversión sea tratada como un gasto más. El “expensing” parcial o total de la inversión tiene la ventaja de poner un límite inferior a la tasa que puede resultar atractiva para un inversor privado que recibe el incentivo (es decir, elimina la posibilidad de distorsiones groseras en la asignación de recursos que aparecen con otros instrumentos de promoción como los créditos fiscales por inversión) y de ser neutral respecto de la vida útil de los activos¹⁷. En cambio, la amortización acelerada de las inversiones es distorsiva, porque tiene el problema de discriminar entre activos al no resultar el beneficio fiscal proporcional para cada una de las inversiones.

Los créditos fiscales por inversión¹⁸ son aún más distorsivos y favorecen a los activos de corta vida útil porque el beneficio se percibe ante cada decisión de inversión (que, para un período de años dado, es más repetida en activos cortos), y porque no pone un límite a la tasa que perciben los inversores privados. Harberger (1980) demuestra cómo proyectos que tienen una tasa de retorno social negativa pueden convertirse en muy atractivos para el sector privado que recibe el crédito fiscal.

Las “vacaciones tributarias” que eximen del pago del IR a las empresas por un período de años también generan muchas distorsiones. Zee et al (2002) mencionan que este beneficio favorece a los proyectos con alta rentabilidad que probablemente se hubieran concretado en su ausencia, incentivan al fraude ya que mediante operaciones vía precios de transferencia entre empresas relacionadas se procurará concentrar las ganancias en las que se han visto favorecidas por la exención, se alienta a que proyectos viejos sean redefinidos para calificar como nuevas inversiones, favorecen a actividades con bajo capital hundido que pueden moverse rápido luego de agotado el período de exoneración y se dificulta la cuantificación del sacrificio fiscal. Lamentablemente, los autores señalan que este tipo de beneficios sigue siendo muy común en países en desarrollo, aún cuando ha virtualmente desaparecido en los desarrollados.

Finalmente, Zee et al (2002) mencionan los subsidios presupuestarios a la inversión, pero destacan que cuando se utiliza este instrumento de fomento se afronta un costo fiscal también en el caso de los proyectos fracasados.

¹⁷ Ver Harberger, A.: “Tax Neutrality in Investment Incentives”. En Aaron, H. y Boskin, M. (Eds.) The Economics of Taxation. The Brookings Institution. 1980, para una discusión de los diferentes tratamientos de fomento a la inversión.

¹⁸ *El crédito fiscal por inversión permite al inversor recibir un porcentaje del costo de la inversión del gobierno y luego amortizar normalmente el bien a los fines impositivos. Ello permite que deduzca más del 100% del costo del bien de capital, límite que no puede ser superado por la amortización acelerada o el “expensing”.*

Los problemas asociados a los incentivos fiscales a la inversión sugieren, en caso de implementarse nuevos esquemas, la conveniencia de adoptar algunos recaudos previo a la discusión parlamentaria de los mismos, para que el proceso de decisión se haga con mayor información y transparencia, tales como:

Cuantificación del sacrificio fiscal. Una medida que contribuye a mejorar la transparencia es introducir la obligatoriedad de estimar el costo fiscal que produciría el régimen especial propuesto. Para ello la metodología adecuada para el cómputo es la que se explicitó para el caso del GT 2. A partir de ese valor se debería exigir que los que apoyan la introducción de un régimen de fomento nuevo sugieran la forma de financiarlo. Esta práctica, que se aplica en algunos países desarrollados, enfrenta a los legisladores que proponen mecanismos especiales con la restricción presupuestaria, ya que deben “pagar el costo político” de sugerir aumentos en los ingresos o reducir otras partidas de gasto que hagan espacio dentro del presupuesto para la medida de apoyo propuesta por ellos.

Aquí es importante destacar que todo régimen de fomento tiene un costo fiscal. Una primera reacción de los que apoyan las llamadas políticas activas es argumentar que en ausencia de ellas no habría actividad en ese sector y, por lo tanto, no se pierden recursos fiscales. Esta conclusión parte de un error conceptual ya que omite analizar todas las alternativas relevantes. En el caso en que la economía cuenta con un stock de capital fijo, una mayor inversión en un sector promovido por exoneraciones fiscales se hace a expensas de una menor inversión en el resto de la economía. Y si la economía tiene acceso a los mercados de capitales mundiales (inversión extranjera, financiamiento con fondos nuevos o repatriación de activos en el exterior de los residentes, etc.), una reducción en los impuestos a un sector como medida de aliento a la inversión, debe cotejarse con la alternativa de reducir los gravámenes al capital en forma uniforme para todos los sectores de la economía. En el extremo, por definición, la eliminación del IR no puede llevar a una situación de mayor recaudación que la alternativa de gravar con alguna tasa al ingreso del capital.

En este punto no se discute la conveniencia o no de fomentar a un sector, sino que se trata de explicitar el costo de alcanzar ese objetivo. Sería conveniente, al respecto, poner un tope presupuestario al costo fiscal por la aprobación de proyectos promovidos.

Cuantificación del apoyo estatal. También es recomendable diseñar una metodología para estimar el apoyo que el Estado le hará al sector. Los incentivos que alcanzan a un sector son variados y es difícil que se perciba con facilidad a cuánto ascienden para los que encaran el proyecto promovido. Se combinan incentivos diferentes que reducen el costo de la inversión o mejoran el flujo neto que acrece a los inversores.

Existen diferentes formas de medir el apoyo estatal. Una alternativa utilizada para el caso de incentivos en el IR es estimar la tasa efectiva del impuesto luego de las medidas de fomento y compararla con la tasa normal. Esta práctica es correcta pero tiene dos inconvenientes: es difícil de interpretar por parte del público no especialista y compleja de extender al caso de otros beneficios.

Por ello se sugiere una metodología de estimación que trata de aproximar el valor presente de los beneficios recibidos y relacionarlo con el monto de la inversión. De esa manera se obtiene una aproximación bastante cercana a cuánto aporta el Estado al costo de invertir en un determinado

sector o región. El ejercicio consiste en simular el impacto sobre el flujo anual de los incentivos fiscales y obtener el aporte del Estado como la diferencia entre el valor presente de los flujos netos que acrecen al inversor en uno y otro caso, más los beneficios directos que recibe por su aporte de capital al proyecto (por ejemplo, la reducción en su IR que le genera la inversión en un sector promovido)¹⁹.

¹⁹ *Esta metodología mide el aporte del Estado como una suerte de “socio tonto” ya que contribuye con un porcentaje del costo de la inversión pero no recibe ninguna participación en las utilidades.*

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO

1. La Fuerza de Trabajo en Buenos Aires, J. L. Bour. Diciembre 1981.
2. Encuesta sobre Remuneraciones en la Industria. Diseño Metodológico. J. L. Bour, V. L. Funes, H. Hopenhayn. Diciembre 1981.
3. Algunas Reflexiones sobre el Tratamiento a los Insumos no Comercializados en el Cálculo de Protección Efectiva. G. E. Nielsen. Diciembre 1981.
4. Ganado Vacuno: El Ciclo de Existencias en las Provincias. M. Cristini. Junio 1982.
5. Oferta de Trabajo: Conceptos Básicos y Problemas de Medición. J. L. Bour. Julio 1982.
6. Ocupaciones e Ingresos en el Mercado de Trabajo de la Cap. Fed. y GBA. H. Hopenhayn. 1982. 3 tomos.
7. La Oferta Agropecuaria: El Caso del Trigo en la Última Década. M. Cristini. Septiembre 1983.
8. Determinantes de la Oferta de Trabajo en Buenos Aires. J. L. Bour. Enero 1984.
9. El Ciclo Ganadero. La Evidencia Empírica 1982-84 y su Incorporación a un Modelo de Comportamiento. M. Cristini. Noviembre 1984.
10. El Impuesto a la Tierra, las Retenciones y sus Efectos en la Producción Actual y la Futura. M. Cristini, N. Susmel y E. Szewach. Octubre 1985.
11. El Impuesto a la Tierra: una Discusión de sus Efectos Económicos para el Caso Argentino. M. Cristini y O. Chisari. Abril 1986.
12. La Demanda de Carne Vacuna en la Argentina: Determinantes y Estimaciones. M. Cristini. Noviembre 1986.
13. Las Encuestas de Coyuntura de FIEL como Predictores del Nivel de Actividad en el Corto Plazo. M. Cristini e Isidro Soloaga. Noviembre 1986.
14. La Política Agropecuaria Común (PAC): Causas de su Permanencia y Perspectivas Futuras. M. Cristini. Julio 1987.
15. Informe OKITA: Un Análisis Crítico. D. Artana, J. L. Bour, N. Susmel y E. Szewach. Diciembre 1987.
16. Regulación y Desregulación: Teoría y Evidencia Empírica. D. Artana y E. Szewach. Marzo 1988.

17. Sistema de Atención Médica en la Argentina: Propuesta para su Reforma. M. Panadeiros. Mayo 1988.
18. Investigaciones Antidumping y Compensatorias contra los Países Latinoamericanos Altamente Endeudados. J. Nogués. Agosto 1988.
19. Aspectos Dinámicos del Funcionamiento del Mercado de Tierras: El Caso Argentino. M. Cristini, O. Chisari. Noviembre 1988.
20. Incidencia de los Impuestos Indirectos en el Gasto de las Familias. J. L. Bour, J. Sereno, N. Susmel. Enero 1989.
21. Inversión en Educación Universitaria en Argentina. J. L. Bour, M. Echart. Junio 1989.
22. La Promoción a la Informática en la Argentina. D. Artana, M. Salinardi. Septiembre 1989.
23. Principales Características de las Exportaciones Industriales en la Argentina. C. Canis, C. Golonbek, I. Soloaga. Diciembre 1989.
24. Efectos de un Esquema de Apertura Económica sobre la Calidad de Bienes Producidos Localmente. C. Canis, C. Golonbek, I. Soloaga. Marzo 1990.
25. Evolución de las Cotizaciones Accionarias en el Largo Plazo. C. Miteff. Julio 1990.
26. Algunas Consideraciones sobre el Endeudamiento y la Solvencia del SPA. D. Artana, O. Libonatti, C. Rivas. Noviembre 1990.
27. La Comercialización de Granos. Análisis del Mercado Argentino. D. Artana, M. Cristini, J. Delgado. Diciembre 1990.
28. Propuesta de Reforma de la Carta Orgánica del Banco Central. J. Piekarz, E. Szewach. Marzo 1991.
29. El Sistema de Obras Sociales en la Argentina: Diagnóstico y Propuesta de Reforma. M. Panadeiros. Agosto 1991.
30. Reforma de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de la Provincia de Mendoza. M. Cristini, J. Delgado. Octubre 1991.
31. Los Acuerdos Regionales en los 90: Un Estudio Comparado de la CE92, el NAFTA y el MERCOSUR. M. Cristini, N. Balzarotti. Diciembre 1991.
32. Costos Laborales en el MERCOSUR: Legislación Comparada. J. L. Bour, N. Susmel, C. Bagolini, M. Echart. Abril 1992.

33. El sistema Agro-Alimentario y el Mercado de la CE. M. Cristini. Junio 1992.
34. Gasto Público Social: El Sistema de Salud. M. Panadeiros. Setiembre 1992.
35. Costos Laborales en el MERCOSUR: Comparación de los Costos Laborales Directos. J. L. Bour, N. Susmel, C. Bagolini, M. Echart. Diciembre 1992.
36. El Arancel Externo Común (AEC) del MERCOSUR: los conflictos. M. Cristini, N. Balzarotti. Febrero 1993.
37. Encuesta sobre Inversión en la Industria Manufacturera. M. Lurati. Julio 1993.
38. La Descentralización de la Educación Superior: Elementos de un Programa de Reforma. Agosto 1993.
39. Financiamiento de la Inversión Privada en Sectores de Infraestructura. FIEL/BANCO MUNDIAL. Diciembre de 1993.
40. La Experiencia del Asia Oriental. FIEL/BANCO MUNDIAL. Marzo de 1994.
41. Reforma Previsional y Opción de Reparto-Capitalización. José Delgado. Junio 1994
42. Fiscal Decentralization: Some Lessons for Latin America. D. Artana, R. López Murphy. Octubre 1994.
43. Defensa del Consumidor. D. Artana. Diciembre 1994.
44. Defensa de la Competencia. D. Artana. Marzo 1995.
45. Encuesta sobre Inversión en la Industria Manufacturera (2da. parte). M. Lurati. Setiembre 1995.
46. Precios y Márgenes del Gas Natural: Algunas Observaciones Comparativas. F. Navajas. Octubre 1995.
47. Las PYMES en la Argentina. M Cristini. Diciembre 1995.
48. El Relabanceo de las Tarifas Telefónicas en la Argentina. D. Artana, R. L. Murphy, F. Navajas y S. Urbiztondo. Diciembre 1995.
49. Una Propuesta de Tarificación Vial para el Area Metropolitana. O. Libonatti, R. Moya y M. Salinardi. Setiembre 1996.
50. Mercado Laboral e Instituciones: Lecciones a partir del Caso de Chile. Ricardo Paredes M. Diciembre 1996.

51. Determinantes del Ahorro Interno: El Caso Argentino. R. López Murphy, F. Navajas, S. Urbiztondo y C. Moskovits. Diciembre 1996.
52. Las Estadísticas Laborales. Juan L. Bour y Nuria Susmel. Junio 1997.
53. Decentralisation, Inter-Governmental Fiscal Relations and Macroeconomic Governance. The Case of Argentina. Ricardo L. Murphy and C. Moskovits. Agosto 1997.
54. Competencia Desleal en el Comercio Minorista. Experiencia para el Caso Argentino. D. Artana y F. Navajas. Agosto 1997.
55. Modernización del Comercio Minorista en la Argentina: El Rol de los Supermercados. D. Artana, M. Cristini, R. Moya, M. Panadeiros. Setiembre 1997.
56. La Deuda Pública Argentina: 1990-1997. C. Dal Din y N. López Isnardi. Junio 1998.
57. Regulaciones a los Supermercados. D. Artana y M. Panadeiros. Julio 1998.
58. Desarrollos Recientes en las Finanzas de los Gobiernos Locales en Argentina. R. López Murphy y C. Moskovits. Noviembre 1998.
59. Aspectos Financieros de Tipos de Cambio y Monetarios del Mercosur. Diciembre 1998.
60. El Problema del Año 2000. Implicancias Económicas Potenciales. E. Bour. Marzo 1999.
61. El Crédito para las Microempresas: Una Propuesta de Institucionalización para la Argentina: M. Cristini y R. Moya. Agosto 1999.
62. El Control Aduanero en una Economía Abierta: El Caso del Programa de Inspección de Preembarque en la Argentina. M. Cristini y R. Moya. Agosto 1999.
63. La Integración Mercosur-Unión Europea: La Óptica de los Negocios. M. Cristini y M. Panadeiros. Diciembre 1999.
64. La Apertura Financiera Argentina de los '90. Una Visión Complementaria de la Balanza de Pagos. Claudio Dal Din . Junio 2000.
65. Hacia un Programa de Obras Públicas Ampliado: Beneficios y Requisitos Fiscales. S. Auguste, M. Cristini y C. Moskovits. Setiembre 2000.
66. Una Educación para el Siglo XXI. La Evaluación de la Calidad de la Educación. G. Cousinet. Noviembre 2000.
67. Una Educación para el Siglo XXI. La Práctica de la Evaluación de la Calidad de la Educación. Experiencia Argentina e Internacional. M. Nicholson. Diciembre 2000.

68. Microeconomic Decompositions of Aggregate Variables. An Application to Labor Informality in Argentina. L. Gasparini. Marzo 2001.
69. Apertura Comercial en el Sector Informático. P. Acosta y M. Cristini. Junio 2001.
70. Reseña: Índice de Producción Industrial y sus Ciclos. Lindor Esteban Martin Lucero. Agosto 2001.
71. El Agro y el País: Una Estrategia para el Futuro. Octubre 2001.
72. Seguridad Social y Competitividad: El Caso del Sistema de Salud. M. Panadeiros. Marzo 2002.
73. Estructuras Tarifarias Bajo Estrés. F. Navajas. Setiembre 2002.
74. Nuevas Estrategias Competitivas en la Industria Farmacéutica Argentina y Reconocimiento de la Propiedad Intelectual. M. Panadeiros. Octubre 2002.
75. Infraestructura y Costos de Logística en la Argentina. M. Cristini, R.Moya y G. Bermúdez. Noviembre 2002.
76. Productividad y Crecimiento de las PYMES: La Evidencia Argentina en los 90. M. Cristini, P. Costa y N. Susmel. Mayo 2003.
77. Renegotiation with Public Utilities in Argentina: Analysis and Proposal. S. Urbiztondo. Octubre 2003.
78. Cables Suelos: La Transmisión en la Provincia de Buenos Aires (Comedia) E. Bour y Carlos A. Carman. Noviembre 2003.
79. Educación Universitaria. Aportes para el Debate acerca de su Efectividad y Equidad. M. Echart. Diciembre 2003.
80. Las PyMES Argentinas: Ambiente de Negocios y Crecimiento Exportador. M. Cristini y G. Bermúdez. Junio 2004.
81. Las Nueva China Cambia al Mundo. M. Cristini y G. Bermúdez. Septiembre 2004.
82. La Anatomía Simple de la Crisis Energética en la Argentina. F. Navajas y W. Cont. Septiembre 2004.
83. Proyecto Mundial de Internet: El Capítulo Argentino. FIEL e Instituto de Economía Aplicada (Fundación Banco Empresario de Tucumán). Noviembre 2004.
84. Transparencia, confidencialidad y competencia: Un análisis económico de las reformas actuales en el mercado de gas natural argentino. S. Urbiztondo, FIEL. Agosto 2005.

- 85.** La Reforma del Sector Eléctrico en Colombia: Breve Análisis y Crítica Constructiva S. Urbiztondo y J. M. Rojas. Octubre 2005.
- 86.** Fusiones Horizontales. W. Cont y F. Navajas. Diciembre 2005.

ESTAS EMPRESAS CREEN EN LA IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA PRIVADA EN LA ARGENTINA

**ACARA-Asoc. de Conces. de Autom. de
la Rep. Arg.
Aga S.A.
Amarilla Gas S.A.
American Express Argentina S.A.
Aseg. de Caucciones S.A. Cía. Seg.
Aseg. de Créditos y Garantías
Asoc. Argentina de Cías. de Seguros
Asoc. Bancos de la Argentina –ABA**

**Banca Nazionale del Lavoro S.A.
Banco CMF S.A.
Banco COMAFI
Banco Galicia
Banco del Chubut
Banco Europeo para América Latina
Banco Patagonia-Sudameris S.A.
Banco Río
Banco Sáenz S.A.
BankBoston
Banco Macro-Bansud S.A.
Bayer S.A.
BBV Banco Francés
BNP Paribas
Bodegas Chandon S.A.
Bolsa de Cereales de Buenos Aires
Bolsa de Comercio de Bs.As.
Booz Allen & Hamilton de Arg. S.A.
Bunge Argentina S.A.**

**C&A Argentina SCS
Cablevisión S.A.
Caja de Seguro S.A.
Cámara Argentina de Comercio
Cámara de Comercio e Industria
Franco Argentina**

**Cámara de Frigoríficos de Argentina
Camuzzi Argentina
Cargill S.A.C.I.
Carrefour Argentina S.A.**

**Cencosud S.A.
Central Puerto S.A.
Cepas Argentinas S.A.
Cervecería y Maltería Quilmes
Citibank, N.A.
CMS Operating S.A.
Coca Cola de Argentina S.A.
Coca Cola FEMSA de Buenos Aires
COPAL
Corsiglia y Cía. Soc. de Bolsa S.A.
CTI Compañía de Teléfonos del
Interior S.A.**

**Daimler Chrysler
Direct TV
Droguería Del Sud
Du Pont Argentina S.A.**

**EDENOR S.A.
Editorial Atlántida S.A.
Esso S.A. Petrolera Argentina
Estudio Glibota Mac Loughlin y Asoc.**

**F.V.S.A.
Falabella S.A.
Farmanet S.A.
Ford Argentina S.A.
Fratelli Branca Dest. S.A.**

**Gas Natural Ban S.A.
Grupo Danone
Grimoldi S.A.**

Hewlett Packard Argentina S.A.

**IBM Argentina S.A.
Industrias Metalúrgicas Pescarmona
Internet Securities Argentina SRL.
IRSA**

ESTAS EMPRESAS CREEN EN LA IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA PRIVADA EN LA ARGENTINA

Javicho S.A.
Johnson Diversey de Argenitna S.A.
José Cartellone Const. Civiles S.A.
JP Morgan Chase

La Holando Sudamericana
Loma Negra C.I.A.S.A.
Luncheon Tickets S.A.

Marby S.A.
Massalin Particulares S.A.
Mastellone Hnos. S.
Medicus A. de Asistencia Médica y Científica
Mercado Abierto Electrónico S.A.
Mercado de Valores de Bs. As.
Merchant Bankers Asociados
Metrogas S.A.
Metropolitan Life
Murchison S.A. Estib. y Cargas

Nike Argentina S.A.
Nobleza Piccardo S.A.I.C.F.
Novartis
Nuevo Banco Bisel S.A.

OCA S.A.
Organización Techint
Orígenes AFJP S.A.
Orlando y Cía. Sociedad de Bolsa

Pan American Energy LLC
PBBPolisur S.A.
Petrobras Energía S.A.
Philips Argentina S.A.
Pirelli Neumáticos SAIC.
Prysmian Cables y Sistemas

Repsol-YPF S.A.
Roggio S.A.

S.A.C.E.I.F. Louis Dreyfus y Cía. Ltda.
San Jorge Emprendimientos S.A.
SC Johnson & Son de Arg. S.A.
SanCor Coop. Unidas Ltda.
Sealed Air Argentina S.A.
Sempra Energy International Argentina
Shell C.A.P.S.A.
Siembra AFJP
Siemens S.A.
Sociedad Comercial del Plata S.A.
Sociedad Rural Argentina
Swift Armour S.A. Argentina

Telecom Argentina
Telecom Italia S.P.A. Sucursal Argentina
Telefónica de Argentina
Total Austral
Transportadora de Gas del Norte SA

Unilever de Argentina S.A.
Unión de Administradoras de Fondos, Jubilaciones y Pensiones

Vidriería Argentina S.A.