



RUEDA ABADI PEREIRA
CONSULTORES



Uruguay

LOS EFECTOS FISCALES DEL COVID-19

16/4/2020

Por Cr. Félix Abadi Pilosof

Los efectos del COVID 19 evidentemente resultan mundialmente transversales de todas las áreas de la actividad humana, incluida la fiscal.

Convengamos que desde el punto económico se trata de una crisis inédita, al menos para nuestras generaciones, porque a diferencia de las que veníamos enfrentando desde hace muchos años, de origen, básicamente, financiero que, en todo caso, terminaban por derramarse al sector real de la economía, ésta deviene, para empezar, de un factor natural razonablemente imprevisto y comienza en el sector real – aunque ya con ciertos efectos en el sector financiero como en Bolsas de Valores – afectando, aunque con cierta selectividad, casi en paralelo, tanto a la demanda como a la oferta de bienes y servicios.

Sus particularidades e inclusive incertidumbre que aún persiste sobre la duración de la fase más severa de la crisis – con clausuras voluntarias o coercitivas de la actividad - y más aún sobre etapas subsiguientes de la crisis, genera gran incertidumbre sobre la naturaleza y alcance de los efectos económicos que ella terminará teniendo, en su etapa de esplendor como en su paulatino abatimiento.

En el plano económico local y en línea con lo que sucediera en otros países, esta crisis vino precedida de un repentino incremento del tipo de cambio de las monedas de intercambio internacional de referencia para el país, específicamente del dólar americano que es claramente la moneda extranjera de mayor referencia para el público en general y en, muy buena parte, de las empresas también.

Se puede decir que la disparada de la cotización de estas monedas extranjeras junto con la caída de demanda internacional, especialmente de China, fueron los primeros síntomas de la crisis que sobrevino con fuerza en el país en todos sus ámbitos a partir del fatídico viernes 13 de marzo que, seguro quedará como una triste fecha en la historia del país.

La suma de todo ello trajo enormes consecuencias en todos los ámbitos de la actividad local, sin excepción, pero enfocados en la presente nota en los aspectos empresariales, ello se reflejará negativamente, sin dudas, en los estados financieros de las empresas, excepto por un reducido número de rubros que podrían llegar a tener efectos positivos por el fenómeno.

En tal sentido, conforme al grado de alineamiento de los criterios contables y fiscales, los efectos de esta crisis sobre los estados financieros se reflejarán o no, a su vez, en el terreno fiscal, siendo evidente que si aquéllos criterios son los que mejor reflejan la realidad económica resultaría deseable que ellos fueran también reflejados en el ámbito fiscal, pero ello, como se sabe, no necesariamente siempre ocurre.

Empezando por efectos que se manifestarán contablemente que no lo serán, al menos en forma automática, en el terreno fiscal figuran los asociados a la valuación de los bienes, tanto tangibles como intangibles – incluyendo muy especialmente la cartera de créditos a cobrar - sujetos a “deterioro” (en los términos manejados por la normativa contable y sin perjuicio de la desvalorización por obsolescencia o deterioro físico de bienes tangibles previsto fiscalmente como caso particular) y efectos de las posibles dificultades de la empresa de hacer frente a sus obligaciones pudiendo llegar al grado de poner en tela de juicio el propio principio de “empresa en marcha” como principio contable básico, todo ello acompañado de ciertas “revelaciones” a través de Notas a los estados financieros, eventualmente como hechos relevantes posteriores al cierre de los respectivos cierres de ejercicios económicos.

Pero yendo entonces al terreno fiscal en donde hasta al presente solo se han adoptado medidas bastante limitadas de, básicamente, diferimiento de algunos vencimientos con foco especial en los pequeños contribuyentes, acorde a la propia normativa que rige en el mismo, son variados los aspectos que una crisis de esta magnitud - acompañada de un aumento importante en el tipo de cambio de la moneda extranjera – suelen poner sobre la mesa, sean para tomar en cuenta por parte de los contribuyentes o que pudieran requerir de adecuación normativa, que seguidamente listaremos a título meramente enunciativo y no limitativo.

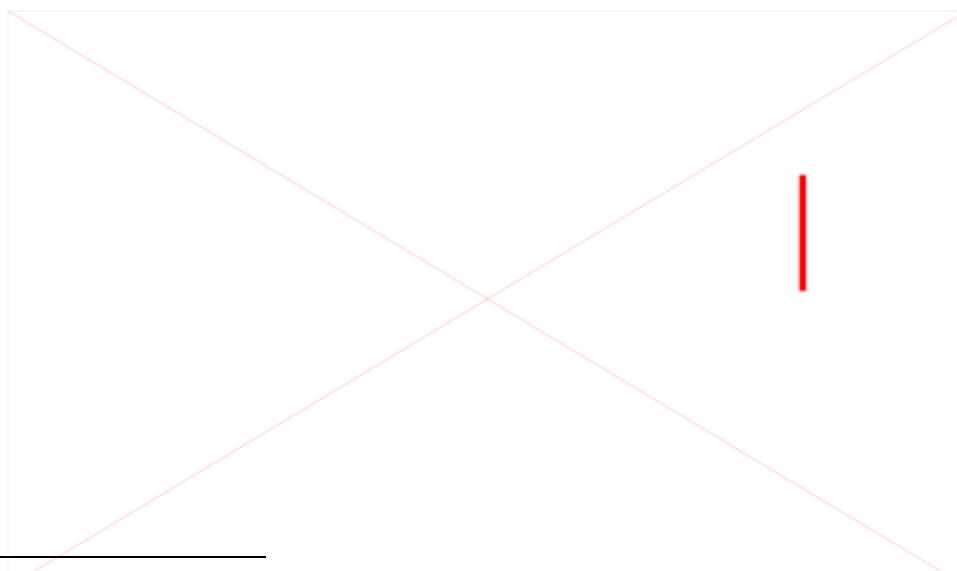
1. En primer lugar, el aumento “real” (es decir, por encima del IPC) experimentado en el tipo de cambio de las monedas extranjeras de mayor referencia en el país, especialmente a partir del 1/1/2020 en mayor parte explicado por la incertidumbre generada por el advenimiento de la crisis que se comenta, determina fiscalmente en forma inexorable el cómputo de ganancias y pérdidas por diferencias de cambio sobre el saldo de disponibilidades, cuentas a cobrar y cuentas a pagar, expresadas en tales monedas.

Ello, sin perjuicio de la volatilidad que este aumento podría tener (ya hemos tenido sobradas experiencias en la historia reciente del país de disparadas de las cotizaciones de moneda como reacción transitoria del

mercado con vuelta posterior hacia atrás) determina que los contribuyentes deben reconocer frente al IRAE ganancias y pérdidas que en buena parte son nominales, y que no tendrían cabida si la “moneda funcional” de liquidación del impuesto fuera, precisamente, alguna de esas otras monedas, alternativa ésta que solo aparece reconocida en el ámbito contable pero no en el fiscal y que bueno sería replantearse.

Pero como si esto fuera poco, como se sabe, el mecanismo de neutralización de ese componente “nominal” de la diferencia de cambio a través del denominado ajuste fiscal por inflación fue virtualmente eliminado por la ley del impuesto¹ luego de una polémica “suspensión” previa del mismo por vía reglamentaria al cierre de los ejercicios cerrados el 31/12/2015², modificación con la cual hemos sido y seguimos siendo sumamente críticos en postura asumida tanto en artículos técnicos publicados (ver, por ejemplo, **“La otra erosión de la base imponible”** publicado en la Revista CADE “Profesionales & Empresas”, Tomo XLVII de Diciembre 2018), como en la participación en varios foros académicos.

En el siguiente gráfico exponemos los efectos conjuntos de estos dos fenómenos, comparando la evolución del tipo de cambio del dólar americano y del Índice de Precios al Consumo (IPC).



¹ Dispone el inciso 2º del art. 27 del Tít. 4 del TO 96 que el referido ajuste “...solamente se realizará en aquellos ejercicios en que el porcentaje de variación del Índice de Precios del Consumo (IPC) acumulado en los treinta y seis meses anteriores al cierre del ejercicio que se liquida supere el 100% (cien por ciento)” en guarismo que, afortunadamente para los intereses económicos del país, podemos descartar en el horizonte previsible.

²

En efecto, con fecha 29/12/2015 se aprobó por parte del Poder Ejecutivo el decreto N° 359/015 que fuera publicado el 30/12/2015 (asegurando así su plena vigencia en esa fecha en virtud del criterio previsto en el inciso 2º del art. 7 del Código Tributario) disponiendo la no aplicación del ajuste fiscal por inflación cuando el porcentaje de variación de precios “entre los meses de cierre del ejercicio anterior y del que se liquida” fuera inferior al 10%, en uso de la facultad otorgada al mismo por el entonces inciso 3º del art. 27 del Título 4 del TO 96.

En este gráfico puede apreciarse que el aumento experimentado en el tipo de cambio fiscal del dólar desde el 31/12/20018 (\$ 32,406) al 31/3/2020 (43,008) de casi 33% se descompone en un aumento “nominal” coincidente con el aumento del IPC representado por la línea vertical verde (de \$ 32,406 a \$ 38,542) más otro de naturaleza “real” representado por la línea vertical roja (de \$ 38,542 a \$ 43,008) por aquella porción del aumento que supera el aumento del IPC en el período.

Pues el efecto de la eliminación virtual del ajuste fiscal por inflación conduce a ignorar todo el componente “nominal” de esta variación (es decir, la parte verde de la brecha) castigando y premiando, en ambos casos injustamente, a los contribuyentes con posición activa y pasiva en moneda extranjera, respectivamente.

Pero a los efectos de esta nota lo que nos preocupa es obviamente el castigo injustificado que ello representa para las empresas que tienen, por ejemplo, una importante cartera a cobrar en moneda extranjera.

Pensemos por ejemplo en una empresa del sector agropecuario contribuyente del IRAE cuyo ejercicio está próximo a cerrar el 30/6/2020 que se encuentre en esa situación.

Esa empresa, sin perjuicio de tener que enfrentar una paralización total o parcial de sus negocios, deberá, también, sufrir seguramente un incremento de la morosidad de sus clientes que podría, inclusive, derivar a futuro en incobrabilidad, pero nada de esto tendrá reflejo en su cálculo del IRAE de este ejercicio y, en cambio, sí deberá computar una muy significativa ganancia por diferencia de cambio, incluyendo un componente “real” pero también uno “nominal”.

Esto ya de por sí solo podría determinar que esa empresa terminara liquidando una importante ganancia fiscal en un ejercicio que estuviera muy lejos de reflejar la realidad de sus negocios, imponiéndole a la misma un nuevo golpe a su alicaída situación financiera.

Entendemos que ha llegado la hora, pues, de volver atrás con la eliminación virtual del ajuste fiscal por inflación, y también de cuestionarse seriamente la posibilidad de incorporar a la base imponible el concepto de “moneda funcional” que sería la mejor forma de eliminar los injustificados premios y castigos que la errática y volátil evolución de las monedas extranjeras suelen tener en el mundo actual.

2. Un aspecto que puede merecer, por su parte, urgente consideración de los contribuyentes refiere al pago de anticipos en materia de IRAE.

En efecto, como se sabe, el Tít. 4 TO 96, art. 91 y siguientes, conjuntamente con el “CAPITULO VII – Liquidación” del decreto 150/007, regulan un régimen de anticipos mensuales a cuenta del IRAE que, amén de ciertos pagos mínimos, se regula en base a la proporción que el impuesto liquidado en el ejercicio anterior representó en el total de ingresos gravados de la empresa en ese mismo período.

Evidentemente, la abrupta alteración del curso normal de negocios no solo interrumpirá la generación de utilidades en la empresa sino que, fundamentalmente por la persistencia de gastos fijos, posible incobrabilidad de cuentas e incremento de gastos financieros está también llamada a modificar los márgenes brutos y netos del negocio en cuestión.

Con ello se verá por tanto afectada la razonabilidad de extrapolar una realidad del ejercicio anterior al actual y es altamente probable que se termine realizando pagos de anticipos en exceso en momento en los que los apremios financieros suelen estar a la orden del día.

Pues bien, como se sabe, frente a esa realidad, los contribuyentes pueden limitar o inclusive cesar el pago de tales anticipos, existiendo al respecto diferentes mecanismos que pueden, inclusive, utilizarse en forma combinada (aunque ello requiere recomponer siempre el cálculo por el total acumulado del ejercicio a la fecha) a saber:

- Condición resolutoria (art. 31 Cód. Trib.)
- Doble de la alícuota del impuesto del año anterior (Art. 21º, Título 1, T.O 1996)
- Declaración jurada provisoria (Art. 166, Dec 150/07)
- Método abreviado (Art. 167, Dec. 150/07) em donde la noción de pérdidas y ganancias “normales” a la que apunta el mecanismo adquiere relevancia en la instancia.

3. Otro aspecto que puede ser crítico refiere a los casos de determinación total o parcial de la base imponible del IRAE en base a criterios fictos; y en esto debería entenderse comprendido a aquellos contribuyentes agropecuarios que vienen optando por no tributar IRAE y darle, por tanto, carácter definitivo al IMEBA básico.

En efecto, supuestamente estos criterios de determinación y más allá de la incidencia de ciertos criterios de una pretendida “equidad” que reflejan las normas, razonablemente parten de “arbitrar” con la carga fiscal asociada a la determinación sobre base real en un desempeño “normal” de la actividad en juego.

Evidentemente que la irrupción de una crisis de esta magnitud tira por la borda a ese punto de partida y de hecho, mediante sistemas fictos, cualquiera sea el monto de ingresos y salvo la deducción de fictos patronales, la actividad siempre terminará arrojando renta neta y por consiguiente un monto de IRAE a pagar.

Pues bien, de no mediar soluciones de parte de la normativa al respecto, será el contribuyente que deberá evaluar la conveniencia de abandonar, al menos transitoriamente según los plazos mínimos que las normas disponen, el régimen ficto y adoptar en su lugar el régimen de liquidación en base a contabilidad.

4. Como se señaló y tal como lo permite el decreto N° 150/007 reglamentario del IRAE, con la paralización total o relativa de la actividad, las mercaderías podrían devenir en “...fuera de moda, averiadas, deterioradas, o que hayan sufrido mermas o pérdidas de valor por causas análogas” en cuyo caso deberían ser avaluadas por la empresa – con la posibilidad de cuestionamiento por parte de la DGI – reconociendo fiscalmente la pérdida resultante.
5. La situación podría ameritar la solicitud de cambio en el régimen de amortización de activo fijo. En efecto, la paralización total o parcial del uso del equipamiento industrial, agropecuario y también comercial, y la incertidumbre sobre el ritmo de reactivación del uso a pleno del mismo, podría determinar que el proceso de amortización de base lineal aplicable en principio en materia fiscal pudiera resultar inadecuado y dar lugar, tal como lo permite la normativa, a solicitar a la DGI un cambio de criterio más acorde a la realidad.
6. Durante este proceso podrían verificarse despidos y envíos al seguro de desempleo, tanto totales como parciales, cuyos efectos sobre base real – y no resultantes de provisiones como sucedería en el terreno contable – afectarían el resultado fiscal.
7. La empresa podría recibir durante este proceso algún tipo de subsidio que, salvo previsión en contrario, deberá ser computado como renta bruta o reducción de gasto, según el caso, en el IRAE.
8. Es altamente probable que esta crisis derive en un incremento de la morosidad, e inclusive incobrabilidad, de la cartera de cuentas a cobrar, eventualmente por concursos de deudores. A nuestro juicio se hace imprescindible rever el excesivo límite de los 18 meses previsto en la causal de “morosidad” aplicable en ausencia de otros elementos de mayor contundencia y, paralelamente, levantar la limitación impuesta por la interpretación de la DGI de imposibilidad de aplicar esa causal, al menos por la parte no cubierta por el valor estimado de las garantías reales cuando ellas, efectivamente, están previstas en el caso.

En este sentido debe tenerse presente que, además, la alteración del ciclo de conversión de caja con el efecto potenciado del cómputo de diferencias de cambio sobre la cartera de cuentas a cobrar en moneda extranjera termina también afectando al alza a la base imponible del Impuesto al Patrimonio que, a nivel empresarial, desde hace tiempo se ha convertido en un impuesto al capital de trabajo (incrementado por la imposibilidad de deducir pasivos por importaciones) más algunos bienes de activo fijo que no logran ampararse a un amplio abanico de posibles exoneraciones genéricas o específicas existentes.

9. Por su parte, desde la óptica del deudor, la condonación total o parcial de pasivos, sea a través de un acuerdo privado de reorganización de (APR) o convenio en el marco de un concurso, reguladas ambos por la ley N° 18.387, u otras formas, determinará el cómputo de rentas gravadas en el IRAE que, en ocasiones, podrían tener un impacto fiscal importante. Ello es tan así que en crisis pasadas que derivaron en reestructuraciones de deudas con el sector financiero incluyendo quitas, la normativa llegó a establecer la opción del diferimiento del cómputo de esta ganancia a través de varios ejercicios.

Es por esta razón que la propia ley N° 18.387 le otorga al deudor la facultad de diferir hasta en cinco ejercicios la renta bruta generada por las quitas que obtuviera en el concurso (art. 254 núm. 2 de la ley N° 18.387).

Y si hablamos de posibles concursos no podemos dejar de considerar la posibilidad de que la empresa no logre – o ni lo pretenda – un convenio con los acreedores en el marco de la citada ley N° 18.387 en cuyo caso ingresaría en una liquidación judicial de la masa. En tal caso, conforme a esa misma ley, resultaría aplicable la exoneración de todo tributo, con exclusión del IVA e IMESI (y ello sin entrar a analizar la pertinencia de tales impuestos en las ventas forzosas en general sobre lo cual existen varias sentencias dictadas por el TCA) generado por la venta privada o en subasta pública y la cesión de bienes a los acreedores realizadas durante el proceso de liquidación de la masa activa del concurso (art. 254 núm. 3 de la ley N° 18.387).

10. En un escenario de crisis de esta naturaleza, otra limitación que parece más inoportuna aun de lo que ya lo fuera desde su inicio, es la limitación impuesta en la deducción de las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores.

En efecto, dispuso el art. 159 de la ley N° 19.438 del 14/10/2016 para cierres económicos verificados desde el 1/1/2017 que la deducción de tales *pérdidas* “...estará limitada al 50% (cincuenta por ciento) de la *renta neta fiscal obtenida luego de realizar la totalidad de los restantes ajustes de la renta neta.*”.

Ese cambio solo fue motivado por razones de caja que, sin perjuicio de mantenerse, carece de justificación alguna desde el punto de vista técnico.

En efecto, de la misma forma que una sociedad no está habilitada legalmente a distribuir dividendos sin antes cubrir las pérdidas contables acumuladas de ejercicios anteriores, poco sentido tiene obligar a un contribuyente a pagar impuesto a la renta por haber obtenido renta neta positiva en un determinado ejercicio (que bien podría derivar en la presente situación, además, de ganancias nominales de diferencias de cambio según se comentara anteriormente) luego de venir acumulando en los ejercicios anteriores un cúmulo de pérdidas fiscales inclusive superior a la renta de ese nuevo ejercicio, y todo ello sin contar las futuras dificultades que se pueden vislumbrar durante los períodos venideros.

En el artículo técnico citado hemos sido también muy críticos con esta disposición que además desalienta a los emprendimientos de largo aliento, o sea, a esos que serán sumamente necesarios en el, seguramente, muy lento proceso de recuperación de la economía post crisis.

11. En la misma línea anterior y pensando en el aliento a la inversión, entiendo que sería muy pertinente cuestionarse la vuelta atrás, también, en la limitación que ha sufrido en los últimos años la exoneración por inversiones (o reinversiones como más se la denomina en la jerga) prevista en el IRAE, hoy limitada a pequeñas unidades económicas.
12. En materia de los proyectos de inversión que, en el marco del régimen de promoción de COMAP, gozan de beneficios bajo compromisos formales y sustanciales (cumplimiento de determinados indicadores), es evidente que la crisis implicará una fuerte complicación. En relación a aspectos formales, COMAP dispuso la suspensión de la solicitud de la Constancia de estar al día con los seguimientos de los proyectos para nuevas presentaciones pero es evidente que ello solo podría considerarse como un mero adelanto de lo que serán medidas bastante más profundas que, insisto, deberán abarcar la flexibilización en materia también de aspectos sustanciales y baste pensar en las dificultades que las empresas tendrán para poder cumplir con cronograma de inversiones, compromisos de empleo, exportaciones , etc., en este nuevo contexto económico.

Como se sabe, el incumplimiento de los requisitos formales, y sustanciales fuera de ciertos límites de tolerancia, acarrea consecuencias muy severas para la empresa en cuestión pudiendo llegar a la reliquidación con multas y recargos de todos los beneficios pasados computados injustísimamente.

13. En materia de IRAE agropecuario, el reconocimiento de las rentas de la explotación en base a un criterio de “acrecimiento” a través de la consiguiente valuación de la producción a “valores de mercado” (criterio, como se sabe, preceptivo en materia de semovientes y optativo para el resto de los rubros de explotación) con su posible desfasaje con el flujo financiero, está llamado a hacer especialmente crisis en épocas de enlentecimiento de negocios, incremento de morosidad y presumible dificultades de acceso al crédito como el que estamos atravesando.

Seguramente en esos casos se deberá otorgar plazos especiales para que los contribuyentes puedan hacer frente a sus obligaciones.

14. Otro impacto esperable está dado también por la rescisión, voluntaria o forzosa, total o parcial, de contratos en general, de lo que podrán derivar ganancias o pérdidas para los contribuyentes.
15. Por su parte, dada la globalidad de la crisis aunque con diferentes grados de alcances, otra dificultad que traerá aparejada esta crisis surgirá a la hora de encontrar comparables externos (es decir, fuera de la propia empresa) representativos a la hora de practicar los controles de Precios de Transferencia. Ciertamente, contribuyentes y Administración deberán ser extremadamente cautos a la hora de extraer conclusiones respecto a la admisión o no de determinados comparables. De hecho, la doctrina nacional e internacional se ha ocupado ya de tender este tema de la búsqueda de comparables en época de crisis que buenos será tomar en consideración.
16. También resulta probable que las presumibles restricciones al acceso de créditos, habitual en estos procesos de crisis especialmente de parte del sector financiero privado (no debemos olvidar que además del estancamiento económico en sí mismo el valor de las garantías reales a las que sigue siendo tan afecto el sector sufre sus propios efectos producto de la iliquidez, incertidumbre y volatilidad del mercado) muchos contribuyentes puedan verse obligados a recurrir a financiación fuera del circuito formal financiero, eventualmente con no contribuyentes del IRAE.

En tal sentido es sabido que la normativa fiscal discrimina el tratamiento de este tipo de financiamiento doblemente: limitando su deducibilidad al 48% a través de la aplicación de la “regla candado” cuando la contraparte no tributa IRAE e imposibilidad de deducir el pasivo resultante en la liquidación del Impuesto al Patrimonio en cualquier caso.

Como consecuencia de ello se producirían aumentos “artificiales” de la materia gravada en discordancia con el principio de capacidad contributiva.

17. Además de la generación de pérdidas, estas crisis suelen repercutir en el patrimonio de las sociedades a través de otras variadas formas, como

ser: capitalizaciones, sea a través de nuevos fondos – de actuales socios/accionistas o terceros - o de pasivos preexistentes, absorciones de pérdidas por socios/accionistas, etc. que como se sabe, acarrear diferentes efectos tributarios y en ocasiones, bajo un escenario de controversia con la DGI (v. gr. Consulta N° 3.623 sobre absorción de pérdidas por accionistas) dependiendo inclusive de la “forma” en que se instrumenta la operación, aspectos todos estos que deberán tomarse en cuenta a efectos de evitar efectos impositivos adversos.

18. Otros de los efectos que se aprecian en estos procesos es que ante la iliquidez reinante, aparezcan casos de pagos a través de bienes y servicios o, directamente permuta de los mismos en cuyo caso, como se sabe, deben aplicarse los criterios de valuación previstos en el art. 73 del decreto N° 150/007.