

Management de la Presión Tributaria: El caso Argentino

Autor: Santiago Fernandez

Tutor: Hugo López

Fecha: Junio 2020

Lugar: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, Daniel, Cristina y Álvaro por todo su apoyo y amor, sin ellos no hubiese sido posible.

RESUMEN

A lo largo de la historia económica de Argentina tanto las grandes empresas como las medianas y pequeñas organizaciones han lidiado con la alta carga tributaria producto del notable incremento en el tamaño del estado. Tal situación atenta no solo contra empresas ya establecidas que lideran rankings de facturación ni contra las Pymes que son el principal motor de la economía sino fundamentalmente contra los denominados emprendimientos a nivel local y también contra futuros proyectos de empresas provenientes del exterior.

La vasta cantidad de resoluciones, normativas, leyes, decretos y jurisprudencia hace que el componente legal-tributario del amplio concepto conocido como seguridad jurídica, pierda su eficacia y su razón de ser.

Al mismo tiempo, las nuevas tecnologías aplicadas en empresas y en los distintos organismos recaudadores presenta nuevos paradigmas desde el punto de vista de la planificación fiscal y desde el lado de la forma en que se fiscaliza y se inspecciona por parte de las administraciones tributarias no solo en el orden nacional y provincial sino también en el orden internacional.

Frente al contexto actual tanto las herramientas que ha brindado la legislación desde siempre, así como la reforma tributaria que llega con el ánimo de morigerar la carga tributaria principalmente a nivel nacional, el pacto fiscal a nivel provincial y municipal, el objetivo principal del trabajo es mostrar si la legislación vigente efectivamente toca cimientos de base que propician un cambio real en el impacto fiscal o bien, son es una estructura tambaleante de parches aislados y parciales que ayudan en el corto plazo pero que no representan un cambio sustancial en la forma de recaudar y consecuentemente, en la forma en que los impuestos impactan en el Estado de Resultados de las empresas.

La investigación realizada es de carácter descriptivo donde se realiza una introducción teórica al funcionamiento de los sistemas tributarios en general y luego haciendo foco en la situación particular de la Argentina. Posterior a esto, dentro del marco empírico la metodología utilizada se centra básicamente en el aspecto cualitativo y en una investigación no experimental donde se lleva a

cabo una revisión de documentos, papers y normativa de distintos niveles jurisdiccionales mostrando las alternativas brindadas por la legislación y jurisprudencia (institutos legales) para realizar un adecuado tax planning a partir de la base explicada en el marco teórico.

La principal conclusión a la que arriba el trabajo es que, a pesar de la imperante presión fiscal y la complejidad normativa, las empresas pueden efectivamente convertir la variable impositiva del estado de resultados en un componente altamente controlable y gestionable.

PALABRAS CLAVE

Carga Tributaria, Estado, Seguridad Jurídica, Planificación Fiscal, Reforma Tributaria.

Índice de Contenidos

INTRODUCCIÓN	7
MARCO TEÓRICO.....	10
Capítulo 1: ¿Cómo funcionan los Sistemas Tributarios?	10
Tipos de Impuestos	12
Sistema Impositivo Argentino	14
Efectos Económicos de los Impuestos	19
Curva de Laffer	22
Impuesto Inflacionario	25
Capítulo 2: Principales Impuestos de Argentina	27
Impuesto a las Ganancias	27
Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta	29
Bienes Personales – Acciones y Participaciones	30
Impuesto al Valor Agregado.....	30
Impuesto sobre los Ingresos Brutos.....	32
Régimen de la Seguridad Social	34
Capítulo 3: Problemas Macroeconómicos	36
Gasto Publico y Presión Tributaria	36
Coparticipación Federal	40
Complejidad del Sistema Tributario	43
Capítulo 4: Reforma Fiscal 2017.....	45
A nivel Estado	45
A nivel Provincias y Municipios	53
Algunas consideraciones	57
MARCO EMPIRICO - TAX PLANNING	61
Capítulo 5: Tax Planning A Nivel Nacional.....	62
Elusión vs Evasión.....	63
Planificación Fiscal Nociva	66
¿Qué opinan los expertos?.....	68
¿Qué sucede dentro de las compañías?	72
Estrategia Fiscal	73
Capítulo 6: Tax Planning a Nivel Internacional.....	89
Estructuras eficaces.....	90
Contingencias	91
Regímenes Holding.....	98

Convenios para Evitar la Doble Imposición	100
Precios de Transferencia	100
CONCLUSIONES	104
BIBLIOGRAFIA	108

INTRODUCCIÓN

A lo largo del presente trabajo se pretende describir como las empresas argentinas pueden realizar una adecuada planificación fiscal a pesar del alto impacto que tienen los impuestos en la ecuación económica de las compañías y que tanto la legislación como las distintas leyes de fomento de los gobiernos de turno pueden ser utilizadas para incrementar el ROI sin entrar en riesgos fiscales de dudoso encuadre legal asegurando seguridad y previsibilidad al negocio.

El tipo de investigación fue descriptiva. Por un lado, se realizó una introducción al funcionamiento de los sistemas tributarios a nivel general, para luego hacer foco en la situación argentina y luego se realizó una revisión de documentos y normativa donde se mostraron las alternativas que presenta la legislación para realizar un adecuado tax planning a partir de la base explicada en el marco teórico.

Las preguntas que se buscaron responder fueron las siguientes:

- ¿Cómo impacta la carga tributaria en las empresas?
- ¿Cuál es el impacto de los tributos provinciales y municipales en los negocios?
- ¿Hay seguridad jurídica en el país? ¿El sistema tributario argentino acompaña a la decisión de invertir en el país?
- La coyuntura actual con una alta carga inflacionaria y de incertidumbre ¿permite hacer una adecuada planificación tributaria?
- ¿Que se espera de la profesión contable a futuro, rol del asesor impositivo en la era de la tecnología? (cambios en las normas, nuevas tecnologías, cambio de paradigmas, etc).

En base a lo antedicho, el objetivo de la presente tesis fue reflejar el impacto que tienen los sistemas de recaudación impositivos en general, y particularmente en Argentina, en la ecuación económica de las empresas de distinto tamaño y que estrategias existen para hacer viables sus modelos de negocio. En forma secundaria se buscó reflejar el rol del asesor tributario como

socio estratégico del *board* de directores a la hora de la toma de decisiones a futuro, no solo por el propio esquema del tax planning sino también por las nuevas tecnologías imperantes que afecta no solo al rol de los profesionales en ciencias económicas sino también a la forma de recaudar y de intercambiar información que tienen los distintos fiscos.

Esto se justifica ya que la elevada presión fiscal a la que se encuentran sometidas las empresas de distinto tamaño en el país y a nivel global, la voracidad de las distintas administraciones tributarias, la elevada cantidad de controles y regímenes de información cruzados y la creciente globalización hacen que el componente impositivo se convierta en un eslabón clave a la hora de planificar y diseñar la estrategia de negocios.

Frente a esta situación los contribuyentes se ven obligados a realizar una adecuada planificación impositiva para hacer frente a un Estado que cada vez se hace más y más grande, demandando recursos del sector privado generando mucha presión y erosión en las ganancias genuinas generadas por las empresas.

Como si esta fuese la única variable, los vaivenes económicos del país, la inflación imperante, los inesperados cambios en el tipo de cambio, las sucesivas crisis políticas e institucionales, la falta de seguridad jurídica provocada por cambios normativos constantes hacen que las reglas de juego sean poco transparentes y así, desincentivar la creación de empresas perdurables en el tiempo.

Si bien los impuestos tienen fuerza de ley producto del poder coercitivo que tiene el estado para hacerse de recursos financieros, las empresas cuentan con herramientas que les permiten morigerar la carga tributaria dentro del resultado económico sin que ello signifique quedar encuadrados en la figura de evasión contenida dentro de la Ley Penal Tributaria. Este tipo de herramientas pueden estar contenidas en la misma legislación de fondo, pueden ser producto de leyes particulares para determinadas industrias o bien proveniente de un diseño estratégico de un negocio ya creado que sea eficiente desde el punto de vista impositivo.

Debido a esto es altamente recomendable que el rol del asesor impositivo sea el de un aliado estratégico de la Dirección el cual pueda planificar y proyectar cifras y escenarios posibles junto con el resto de las áreas estratégicas de la empresa para generar una estructura viable que permita disminuir o diferir el pago de impuestos. Adicionalmente, las nuevas tecnologías que aplican los distintos fiscos de todo el mundo y la robotización de tareas rutinarias provocan que el rol del asesor mencionado previamente no se limite solamente al mero cumplimiento de obligaciones y formalidades administrativas, sino que su principal responsabilidad sea la de anticiparse a futuros cambios que requieran mover piezas clave y garantizarle la rentabilidad esperada al accionista.

Si bien el componente impositivo no es el principal ni único elemento a la hora de la toma de decisiones de negocios, a lo largo del presente trabajo se intentará demostrar que una correcta gestión de los componentes tributarios del negocio puede generar un gran apalancamiento económico-financiero impulsando el éxito de cualquier proyecto.

MARCO TEÓRICO

Capítulo 1: ¿Cómo funcionan los Sistemas Tributarios?

A lo largo de la historia los impuestos han cobrado un rol importante en el financiamiento de los estados para cumplir su rol de reguladores y proveedores de equidad social generado así un bienestar general a la población. Básicamente se trata de un mecanismo que hasta hoy en día se encuentra vigente en las sociedades modernas mediante el cual los actores económicos dentro de la misma solventan al Estado según su capacidad contributiva.

Adam Smith en 1776 afirmaba que, “Los ciudadanos de cada estado deben contribuir al apoyo del gobierno, tanto como sea posible, en proporción a sus respectivas capacidades” (La Riqueza de Las Naciones, Libro V, Capítulo 2, Parte 2, Pag. 499)

Si bien la tributación ha existido durante muchos siglos, los principios tributarios fueron inicialmente presentados por este famoso economista en su libro La Riqueza de las Naciones. Estos principios son la base y definen numerosa cantidad de normas y sub-principios sobre los que debe basarse un sistema tributario si su objetivo es el de ser eficiente. En el mundo de las finanzas públicas, cada vez que se lleva a cabo un análisis siempre deben considerarse las dos aristas principales que la componen, ya sea desde el punto de vista de los ingresos recaudados o bien del llamado Gasto Público, ya que ambos son dos caras de una misma moneda.

Los postulados tributarios ideados por Adam Smith son los siguientes:

- a) **Equidad:** Quiere decir que los tributos deben ser justos y equitativos, es decir, los particulares ya sean empresas o personas deben contribuir al mantenimiento del Estado en proporción de sus respectivas capacidades económicas.
- b) **Transparencia:** El tributo debe ser cierto y no arbitrario, la fecha, monto y forma de pago deben ser claras y precisas.

- c) **Regla de la Conveniencia:** Los tributos se tienen que recaudar en la fecha y en la forma en que resulte más conveniente para el contribuyente.
- d) **Regla de la Economía:** Se recomienda que los tributos se recauden en forma tal que provoquen el mínimo costo de recaudación tanto para el fisco como para los contribuyentes
- e) **No Confiscatoriedad:** Implica que debe garantizar la propiedad privada.
- f) **Generalidad:** Significa que los tributos deben abarcar las distintas maneras de exteriorizar la capacidad contributiva, es decir, deben alcanzar íntegramente a las distintas personas y a los diferentes bienes.
- g) **Igualdad:** Debe alcanzar de igual manera a personas o entes con similar capacidad contributiva.
- h) **Legalidad:** Es uno de los más importantes dado que establece que los impuestos deben tener fuerza legal, es decir, deben ser creados a través de una ley sancionada por el Congreso de la Nación.

Estos principios son la base del denominado Derecho Tributario, los cuales se encuentran plasmados por lo general en la Constitución Nacional de cada estado soberano y regulan la manera en la cual los ciudadanos deben tributar y la relación que tienen estos con los entes recaudadores, plasmando los derechos, obligaciones y garantías de cada una de las partes que intervienen en este proceso.

La sucesión histórica de los distintos sistemas fiscales que han existido guarda una relación directa con la forma en que evolucionaron las funciones y necesidades del Estado. En general cuando se habla de sistema tributario, se hace referencia al conjunto de tributos (Impuestos, Tasas y Contribuciones) que se crean en forma coordinada y armonizada para cumplir objetivos de índole puramente fiscal o extra-fiscal. Esto quiere decir que no solo existen con un mero fin recaudador, sino que también puede ser implementado por ejemplo para bajar el consumo de ciertos productos como puede ser el tabaco,

desincentivar la importación de bienes y servicios, promover el desarrollo de determinadas industrias, etc.

La imposición como tal implica necesariamente un cambio en la asignación de los recursos escasos productivos, desde las áreas preferidas por los consumidores hacia aquellas consideradas prioritarias por la estructura política de turno. Es decir, todo impuesto afecta la asignación de recursos ya que implica una redistribución de la riqueza.

Tipos de Impuestos

Desde un punto de vista teórico, los impuestos pueden clasificarse en directos e indirectos. En base a esta clasificación podemos decir que los primeros recaen en forma directa sobre el contribuyente, como por ejemplo el impuesto a las ganancias. Por otra parte, los indirectos alcanzan a las transacciones que se realizan con los bienes y servicios, es decir, los contribuyentes deben pagarlos de manera indirecta en función de las actividades que desarrollan. Un ejemplo de este tipo de impuestos es el Impuesto al Valor Agregado el cual grava las operaciones de venta de bienes y servicios sin considerar quien es la persona que las lleva a cabo.

Otro tipo de clasificaciones que realiza la doctrina puede ser entre aquellos impuestos que gravan el consumo, aquellos que gravan la renta y aquellos que gravan el patrimonio. Entre los primeros podemos mencionar el IVA, como aquellos que gravan la renta encontramos al impuesto a las ganancias y dentro de los que gravan el patrimonio podemos mencionar al Impuesto a los Bienes Personales para las personas humanas y Ganancia Mínima Presunta el cual grava los activos empresarios. En este tipo de clasificación vemos plasmada las tres manifestaciones de capacidad contributiva que son captadas por los distintos tipos de tributos ya sea a nivel Nacional, Provincial y Municipal.

También podemos encontrar impuestos progresivos y regresivos. Entendiendo a los primeros como aquellos que tienen en cuenta la capacidad económica de las personas y las empresas que lo pagan, es decir, a mayor capacidad económica, mayor será el impuesto a pagar. Un claro ejemplo es el impuesto a las ganancias. Por el lado de los regresivos tenemos al IVA por ejemplo ya que

cobran a todos los sujetos pasivos por igual sin importar su capacidad contributiva. Es decir, lo pagan personas de altos y bajos recursos en igual medida.

Si tomamos las últimas dos clasificaciones podemos concluir que los impuestos directos son o intentan ser progresivos y los indirectos son regresivos. Sin embargo, en los próximos capítulos se comprobará que no siempre la teoría se condice con la realidad.

Por último, a nivel general y a pesar de la similitud en sus conceptos, los impuestos no son la única forma en la que una sociedad tributa, de hecho se encuadra dentro del concepto de tributos y este incluye 3 subcategorías que tienen fines distintos a la hora de justificar su erogación:

- **Impuestos:** Los ya mencionados y definidos en este trabajo, son cantidades económicas que ingresan al Estado por ley en función de la renta, consumo y patrimonio del contribuyente, sin proporcionarle contraprestación directa alguna al momento del pago, es decir es simplemente una obligación tributaria a cumplir por poder del estado conferido a través de la Constitución Nacional.
- **Contribuciones:** Son tributos cuya obligación se deriva de la obtención de beneficios especiales individualizados, derivados de las inversiones del estado en obras públicas, prestaciones sociales, salud, entre otras. Es decir, con estas acciones públicas se produce un aumento de valor de la propiedad del contribuyente y es por eso que el Estado exige el pago de la contribución. Un claro ejemplo es cuando los vecinos cuyas viviendas estuvieran cercanas a la extensión de la Línea A de Subtes debieron contribuir por un tiempo determinado a la construcción de este proyecto.
- **Tasas:** Es un tributo que se caracteriza por la actividad asumida por el estado. Por ejemplo, ABL, Seguridad e Higiene, etc.

Sistema Impositivo Argentino

Tal como se comentó en la introducción general, el sistema impositivo argentino tiene como base filosófica los principios emanados en su Constitución Nacional donde consagra los derechos y garantías que tienen los particulares, conocido como “Garantías del Contribuyente” las cuales representan las limitaciones del poder tributario que ejerce el Estado a la hora de dictar normas a los efectos de crear unilateralmente tributos y establecer reglas o deberes formales, cuyo pago y cumplimiento será exigido a las personas sujetas a este, según la competencia atribuida, comprendiendo también el poder de eximir y conferir beneficios tributarios, tipificar ilícitos y regular las sanciones respectivas. Es decir, se trata de un conjunto de principios aplicables en materia tributaria que refieren a la esencia de los tributos y funcionan como límites infranqueables a la referida potestad tributaria del Estado.

Art. 4 CN - *El Gobierno federal provee a los gastos de la Nación con los fondos del Tesoro nacional formado del producto de derechos de importación y exportación, del de la venta o locación de tierras de propiedad nacional, de la renta de Correos, de las demás contribuciones que equitativa y proporcionalmente a la población imponga el Congreso General, y de los empréstitos y operaciones de crédito que decreta el mismo Congreso para urgencias de la Nación, o para empresas de utilidad nacional.*

Art. 16 CN - *La Nación Argentina no admite prerrogativas de sangre, ni de nacimiento: no hay en ella fueros personales ni títulos de nobleza. Todos sus habitantes son iguales ante la ley, y admisibles en los empleos sin otra condición que la idoneidad. La igualdad es la base del impuesto y de las cargas públicas.*

Art. 17 CN - *La propiedad es inviolable, y ningún habitante de la Nación puede ser privado de ella, sino en virtud de sentencia fundada en ley. La expropiación por causa de utilidad pública, debe ser calificada por ley y previamente indemnizada. Sólo el Congreso impone las contribuciones que se expresan en el Artículo 4º. Ningún servicio personal es exigible, sino en virtud de ley o de sentencia fundada en ley. Todo autor o inventor es propietario exclusivo de su*

obra, invento o descubrimiento, por el término que le acuerde la ley. La confiscación de bienes queda borrada para siempre del Código Penal argentino. Ningún cuerpo armado puede hacer requisiciones, ni exigir auxilios de ninguna especie.

Según Villegas (Ed. Astrea, Bs. As. 2002) en su libro Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario, la capacidad contributiva es única de cada sujeto y no se reduce solamente a la apreciación económica del mismo, sino que a veces se conjugan fines extra-fiscales, factores de conveniencia y justicia social para la imposición. Esto tiene algunas implicancias a saber:

- Todos los titulares de medios aptos para hacer frente al impuesto deben contribuir en razón de un tributo o de otro, salvo aquellos que por no contar con un nivel económico mínimo quedan al margen de la imposición.
- El sistema tributario debe estructurarse de tal manera que los de mayor capacidad económica tengan una participación más alta en las entradas tributarias del Estado.
- No debe seleccionarse como hechos imposables, circunstancias que no sean abstractamente idóneas para reflejar capacidad contributiva.
- En ningún caso el tributo o conjunto de tributos que recaiga sobre un contribuyente puede exceder la razonable capacidad contributiva de las personas, ya que de lo contrario se está atentando contra la propiedad, confiscándola ilegalmente.

En base a esto, se puede determinar que el sistema tributario argentino pretende en su cuerpo normativo diseñar una carga impositiva con tendencia a la progresividad. Es decir, si bien cada tributo tiene su característica y su particularidad, el conjunto de los mismos tiende a ser progresivo, es decir, cuanta más riqueza exista, mayor será la capacidad contributiva y en consecuencia mayor el impuesto a pagar.

Ahora bien, desde el punto de vista de los negocios e inversiones, la calidad, la eficiencia y el éxito de un modelo de negocios depende mucho de que el contexto donde se invierte y se desarrolla el mismo, tenga reglas de juego claras. Esto se traduce comúnmente como Seguridad Jurídica. Esta es la razón

por la cual, como ya se expuso, el Estado Argentino a través de la Constitución Nacional garantiza esta transparencia a la hora de operar. Desde ya que, desde el punto de vista práctico, como se verá más adelante, no siempre es así. Cabe mencionar que, si bien la correcta determinación de los tributos para cualquier compañía es compleja dada la individualidad de la capacidad contributiva y por ende la complejidad de sus normas, no solo hay que quedarse con el componente técnico-tributario a la hora de planificar o proyectar cifras, sino que hay que analizar el contexto económico-político, las cuentas nacionales y la ideología del gobierno de turno. Esto se debe principalmente a que, si bien el derecho tributario y la tributación en general contiene las mencionadas garantías y reglas de juego, es una herramienta más que tienen los gobiernos para equilibrar los distintos grupos de interés dentro de una sociedad. En otras palabras, es una herramienta de política económica donde siempre va a haber ganadores y perdedores, es como un juego de suma cero.

Es por esta razón que en la realidad vamos a observar industrias como la minera que goza de ciertos beneficios impositivos que otras carecen, gobiernos donde la principal fuente de ingresos del estado va a provenir de la clase media y alta, otros años donde provendrá del sector empresario y agropecuario, también podremos observar ciertas inconsistencias a la hora de gravar tributos. Por ejemplo, en la industria tabacalera existe una fuerte presencia de impuestos específicos al consumo con el fin extra-fiscal de reducir su consumo por una cuestión de políticas relacionadas con la salud, sin embargo, el Estado es uno de los principales beneficiados a la hora de recaudar impuestos de esta industria debido a la gran cantidad de ventas que genera.

Más allá de lo antedicho, por suerte y a favor del desarrollo económico de los negocios en el país, se enuncian una serie de fallos de distintos tribunales donde defienden y hacen justicia a la hora de marcar estos principios tributarios, su transparencia y seguridad jurídica que se mencionan en párrafos anteriores y son tan necesarios para que exista un buen modelo de negocios.

En el fallo Camaronera Patagónica SA la Corte Suprema confirmó la inconstitucionalidad e inaplicabilidad a la empresa Camaronera Patagónica S.A. de las resoluciones 11/02 y 150/02, del -entonces- Ministerio de Economía

e Infraestructura. Allí se determinó la incompatibilidad de las normas en cuestión con las pautas que la Constitución Nacional ha fijado para el establecimiento de esos gravámenes (Derechos de Exportación). Para la corte “los principios y preceptos constitucionales prohíben a otro Poder que el Legislativo el establecimiento de impuestos, contribuciones y tasas”, señalando que la razón de ser de esta limitación se funda en que la atribución de crear tributos es la más esencial naturaleza del régimen representativo y republicano de gobierno.

En el fallo “Navarro Viola de Herrera Vegas, Marta”, 1989, Fallos 312:2467 la Corte Suprema establece que la existencia de una manifestación de riqueza o capacidad contributiva es un requisito indispensable de validez de todo gravamen, la cual se verifica aun en los casos en que no se exige de aquella que guarde una estricta proporción con la cuantía de la materia imponible.

Respecto al principio de confiscatoriedad, en el fallo “López, López, Luis y otro c/ Provincia de Santiago del Estero” (Fallos: 314:1293), la corte declaró que “ha señalado de manera invariable que para que la confiscatoriedad exista, debe producirse una absorción por parte del Estado de una porción sustancial de la renta o el capital (...), y que a los efectos de su apreciación cuantitativa debe estarse al valor real del inmueble y no a su valuación fiscal y considerar la productividad posible del bien”.

En relación a las contribuciones de mejoras, la corte sostuvo que no deben absorber una parte sustancial de la propiedad, pero que el actor debe demostrar que el tributo exigido es superior al mayor valor determinado de la propiedad por el pavimento, no bastando que exceda el 33% del valor del bien (Fallos: 244:178).

Respecto de las tasas, el Tribunal Supremo declaró que son confiscatorias aquellas que absorben una parte sustancial de la renta o del capital del bien sobre el cual se ha prestado el servicio (Fallos: 192:139; 199:321).

En cuanto a los tributos que gravan la importación, la Corte Suprema justificó su exclusión de la doctrina de la confiscatoriedad, basándose en que, si el Estado se halla facultado para prohibir la introducción al país de productos extranjeros, con igual razón debe considerarse habilitado para llegar a un

resultado semejante por medio del empleo de su poder tributario (Fallos: 289:443).

En el Fallo “Hidroeléctrica El Chocón S.A. c/ Provincia de Buenos Aires”, sent. del 1/07/1997, la Corte Suprema declaró la inconstitucionalidad del régimen mediante el cual la provincia de Buenos Aires y el Ente Provincial Regulador Energético aplicaban y perseguían el cobro de los impuestos previstos en los decretos-ley 7290/67 y 9038/78 a la actora, por entender que el decreto 1160/92, que dispuso que quedaban transitoriamente eximidos del pago de esos tributos a ciertos usuarios sujetos a su jurisdicción, significaba una discriminación que operaba como barrera aduanera entorpeciendo la libre circulación en detrimento de lo dispuesto en los arts. 9°, 10° y 11° de la CN, en tanto que la empresa Hidroeléctrica El Chocón quedaba en un estado de desventaja para comercializar afectándose sus posibilidades competitivas en el ámbito provincial a raíz del costo que significaba a los usuarios no estar eximidos del pago de dichos impuestos.

Por último, para mostrar algunos principios que tienen una tendencia a beneficiar al Fisco, se encuentra el conocido Solve Et Repete, que literalmente significa “paga y reclama”. Este principio encuentra su fundamento en que la discusión de la deuda impositiva no puede privar al Fisco de la regular percepción de los recursos, y deriva de la presunción de legitimidad y ejecutoriedad de los actos administrativos. Por lo tanto, la regla solve et repete significa que cualquier contribuyente, que en contienda tributaria le discuta al fisco la legalidad de un tributo, previamente debe pagarlo. La Corte respalda este principio aceptando que la exigencia de depósitos previstos como requisito de viabilidad de los recursos de apelación no es contraria a los derechos de igualdad y de defensa en juicio (Fallos: 155:96; 261:101; 278:188; 307:1753 entre otros), siempre y cuando no se demuestre que el previo pago prive al contribuyente de acceder a la justicia, por la imposibilidad económica de pagar o porque lo perjudica económicamente de manera excesiva. Así por ejemplo falló en la causa “Centro Diagnóstico de Virus S.R.L. c/ AFIP-DGI”, sent. del 2/08/2005, en donde el monto del depósito ascendía a \$ 522.981,87, suma que resultaba exorbitante en relación al capital social de la empresa que ascendía a \$10.000. También la Corte Suprema consideró que debía eximirse del pago

previo, sin exigir un estado de precariedad o insolvencia económica absolutos, cuando se ocasionaba un perjuicio irreparable al funcionamiento comercial (1997, “Farmacia Scattoni SCS”, Fallos: 320:2797).

Con estos ejemplos se trata de demostrar la importancia que deben darle los empresarios a la inclusión del componente tributario en las proyecciones de un modelo de negocios sabiendo que existen principios que protegen sus garantías y derechos como comerciantes, y que en caso de no ser así en la práctica, existen instituciones en las cuales hacer valer y defender estos principios de modo tal de no verse erosionadas las ganancias y patrimonios con fundamentos inconstitucionales garantizando así transparencia y seguridad jurídica a la hora de hacer negocios.

En términos coloquiales podemos decir que la facultad que tiene el estado de crear tributos es la más esencial dentro de un régimen representativo y republicano de gobierno. No obstante esto, el poder de imperio que se ejerce no puede ser ilimitado. El estado encuentra una barrera en los principios constitucionales que funcionan como herramientas a utilizar para preservar el derecho a la libertad y a la propiedad.

Efectos Económicos de los Impuestos

En Argentina, como se mencionó previamente existen impuestos de índole progresiva, regresiva, directos e indirectos. Los que siempre existieron en el país tienen características combinadas y su diseño apunta a eficientizar la recaudación para posteriormente distribuir equitativamente. Para ello debe considerarse que la política económica actúa a través de la tributación centrándose en tres aspectos clave. La eficiencia, la equidad y la suficiencia.

Desde un punto de vista económico los efectos negativos no intencionales de la tributación dan lugar al uso ineficiente de los factores de producción y a una pérdida general del beneficio. Respecto de la equidad, la sociedad solo acepta ser tasada si siente que todos están pagando su parte correspondiente y que los recursos son utilizados de acuerdo a los fines deseados. Al referirse a la suficiencia, el sistema tributario tiene que estar preparado para incrementar el

monto de fondos adecuado para financiar los gastos requeridos por la sociedad.

El monto de los impuestos que las personas pagan efectivamente está relacionado esencialmente con las tasas nominales y legales, las bases impositivas y el nivel de cumplimiento. Es importante advertir que la carga tributaria es el agregado de todos los impuestos para la economía global, lo cual, de ninguna manera, como se advierte anteriormente, es distribuido igualmente entre todos los contribuyentes.

Los instrumentos tributarios utilizados para extraer fondos del sector privado son de diferentes tipos dependiendo de su base impositiva y tamaño relativo resultaran más o menos exitosos en su función. El éxito puede ser estimado comparando aspectos de suficiencia con los diversos costos asociados con el proceso, esto es, distorsiones económicas y pérdidas de eficiencia causadas por costos de administración y cumplimiento, así como por evasión y elusión, las cuales son diferentes formas de incumplimiento.

Cabe aclarar que el problema del cumplimiento es tan antiguo como los mismos impuestos y desde el punto de vista económico, puede ser contemplado desde distintos ángulos, ya sea desde las finanzas públicas, ejecución de leyes, administración, etc.

El sistema tributario puede ser estructurado de manera tal que los ricos sean los menos tasados a diferencia de los pobres, llevando a un entorno donde sería más fácil alcanzar el cumplimiento, pero sería con una inclinación regresiva. Si bien la incidencia tributaria puede conducir a resultados eficientes, el sistema como tal no es equitativo y políticamente a la larga no es sostenible si la institución democrática funciona. Por otra parte, si el sistema es tal que los ricos pueden evadir una mayor parte de sus impuestos de lo que pueden hacerlo los pobres, el resultado final es que el sistema efectivo será menos equitativo que el regulado. En ambos casos, la evasión tributaria y los costos de cumplimiento resultan en pérdidas de eficiencia. Cuando un sistema tributario no incrementa los recursos suficientemente, probablemente se introducirán nuevos instrumentos tributarios para cubrir los requerimientos de ingreso que tenga el estado. Esto podría significar la introducción de impuestos

más altos y distorsionados sobre los ingresos reportados, mientras los no reportados continúan escapando a la tributación. El fraude afecta la incidencia porque es más fácil evadir impuestos sobre ciertos ingresos que sobre otros. Por otro lado, es frecuentemente una práctica generalizada, incluso cuando la ejecución de leyes es relajada y las sanciones son bajas, lo que introduce en el debate la variable ética.

Con la creciente interdependencia entre las economías mundiales, promovida por la globalización, la cuestión del cumplimiento y como está relacionado con la eficiencia, la equidad y la suficiencia, ha adquirido una nueva dimensión integral. Esto implica que el éxito de un sistema tributario ya no depende exclusivamente de la decisión soberana de un país. El aumento de la movilidad de factores, especialmente capital, implica que el flujo a diferentes naciones se vuelve muy sensitivo a los diferenciales del tratamiento tributario, y el crecimiento de las actividades económicas que tienen lugar fuera de las fronteras de un país puede esconder su capacidad de tasar propiamente sus impuestos como lo desee. Es por eso que en los últimos años ha tenido tanta importancia el tema de precios de transferencia, convenios para evitar la doble imposición, consideración legal de jurisdicciones de baja o nula tributación y creación de regulaciones relacionadas a estos temas por parte de organismos como la OCDE.

A pesar del diseño que puedan llegar a tener los sistemas tributarios, estos generan concretamente determinados efectos sobre la economía. El principal de ellos es el de:

- **Traslación:** La persona obligada a tributar por estar comprendida en el hecho imponible es el contribuyente de derecho. Pero sucede que quien paga el impuesto no es en realidad quien soporta la carga y esta recae en un tercero denominado contribuyente de facto, produciéndose el fenómeno de la traslación, regulado exclusivamente por la economía con prescindencia de disposiciones legales. La forma de traslación puede ser hacia adelante, hacia atrás u oblicua. Por ejemplo, según las condiciones de oferta y demanda, un impuesto será fácilmente trasladable si la demanda del bien es inelástica, dado que incrementar el precio de un producto no afectara

la cantidad de personas que lo compren, por el contrario de ser esta demanda elástica, cualquier incremento en el precio generara una caída significativa en las ventas. Por el lado de la oferta, si el vendedor está obligado a enajenar la mercadería en el corto plazo por la razón que sea, le será más difícil incrementar el precio para trasladar el impuesto. También puede mencionarse industrias donde la ganancia es marginal o mínima, allí será difícil trasladar el impuesto, lo mismo cuando una economía está en crisis.

Es decir, estos efectos tienen consecuencias en la economía real que modifica las decisiones de los distintos actores económicos. Es por eso que cuando el impuesto creado produce cambios significativos en las decisiones económicas (inversión, consumo, ahorro) distintas a las que se hubiesen tomado se dice que estamos frente a un impuesto distorsivo. Un claro ejemplo es el del impuesto al cheque, que fue implementado por un decreto de necesidad y urgencia por la situación imperante al momento de su creación, con un plazo de vigencia determinado que sin embargo sigue vigente hoy en día gravando transacciones bancarias sin tener en consideración la situación económica del contribuyente. O por ejemplo, el impuesto sobre los bienes personales o ganancia mínima presunta grava el patrimonio considerando solamente los activos que se poseen, sin incluir deudas o pasivos.

Estos efectos cuando tienen cierta envergadura, empiezan a generar que el sistema impositivo diseñado con fines progresivos se torne en su opuesto, perjudicando a los que menos poder adquisitivo tienen, generando evasión, mayor economía informal y haciendo que el resto de contribuyentes que cumplen sostengan el gasto público del estado.

Curva de Laffer

Dentro de la teoría económica, la curva representa la relación que existe entre los ingresos fiscales y los tipos impositivos. Es decir, muestra como varia la recaudación fiscal al modificar los distintos tipos de impuestos. En esta curva, Laffer expresa que, entre los dos puntos, donde la recaudación es igual a cero, habrá un tramo ascendente con niveles bajos de impuestos y otro descendente con niveles más altos donde habrá un máximo de recaudación, y tanto a la

izquierda como a la derecha de este máximo la recaudación será menos que en el máximo. Desde ya que encontrar el punto de equilibrio óptimo en una economía es difícil ya que depende de muchos factores y varía de un país a otro. Pero acercarse al mismo es una forma de que los gobiernos tomen la decisión de si conviene bajar o subir los impuestos según una determinada política fiscal. Es decir, lo ideal es que aumente la recaudación pero al mismo tiempo no ahogue a los contribuyentes.

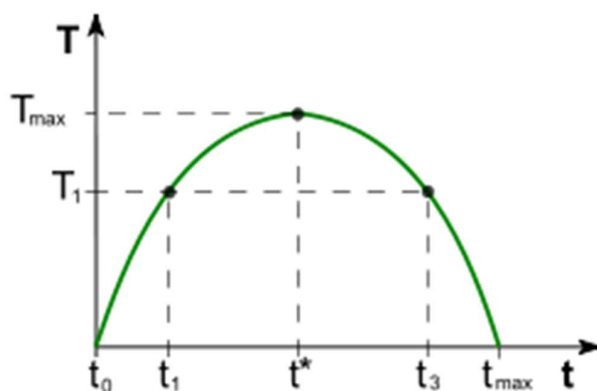


Figura Nro. 1: Curva de Laffer

Libro Análisis Económico de los Impuestos, John Due, 1990.

Como se puede observar en la figura Nro. 1, si por ejemplo la alícuota del impuesto es cero o bien es 100% el efecto es el mismo, es decir que no se recauda nada, es decir, en este último caso nadie ofrecería ni demandaría el bien en cuestión. Esto demuestra que el incremento de los tipos impositivos no siempre conlleva un aumento de la recaudación fiscal y viceversa. La característica más importante de esta curva es que indica que cuando la t es alta, si sube aún más, los ingresos recaudados pueden terminar disminuyendo. La caída en la oferta del bien reduce de tal forma los ingresos fiscales que la subida de la alícuota impositiva no compensa la disminución de la oferta. En base a esto puede concluirse que una menor tributación puede, del lado descendiente de la curva, aumentar la recaudación debido a que incentivaría la actividad económica atrayendo incluso a empresas extranjeras a instalarse en el país, aumentar el consumo debido al aumento de la renta y puede sacar de una crisis a una economía.

Un claro ejemplo en la práctica se dio entre 2002 y 2012, donde la alícuota del impuesto a las ganancias para corporaciones en Canadá pasó del 40% al 25%. También en los Estados Unidos en la década del 80 donde el presidente

Ronald Reagan presento un programa de reducción de impuestos. Esto se conoció como economía de la oferta ya que se intentaba hacer crecer la oferta de trabajo. Lamentablemente no consiguió elevar la recaudación generando fuertes déficits fiscales, pero consiguió bajar el desempleo que existía en aquel entonces. De todas maneras también se conjugaron otros factores tales como el aumento del gasto público con fines militares para poner fin a la Guerra Fría. Es por ello que, si bien la actividad económica y el empleo se vieron incrementados, el déficit fiscal no disminuyó.

Recientemente la reforma fiscal de Trump en estados unidos que rige desde el 2018 significo una sustancial rebaja del impuesto a las ganancias corporativo del 35% al 21%. Esto generó que muchos fondos financieros migraran hacia el país del norte y que empresas invirtieran gran parte de sus utilidades. Como corolario, la recaudación subió un 12% y la economía creció a una tasa del 2,3%.

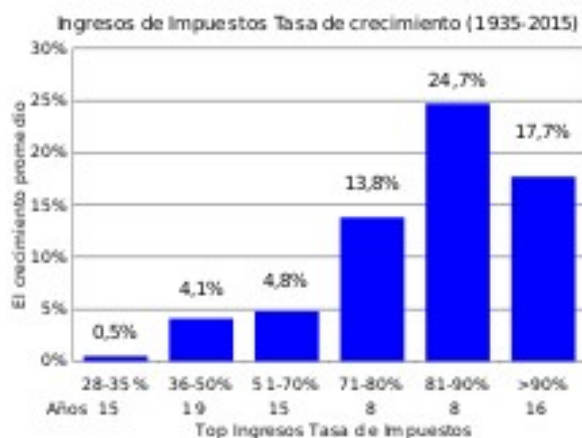


Figura Nro. 2: Ingresos de Impuestos-Tasa de Crecimiento

Maddison Project Deptmnt. Of Tax Policy Center – University of Groningen

La Figura Nro. 2 tomada de una investigación realizada por el Maddison Project Departament of Tax Policy Center de la Universidad de Groningen muestra que el mayor incremento en la recaudación se produjo cuando la tasa del impuesto a las ganancias corporativas se encontraba entre el 81% y 90%.

Impuesto Inflacionario

Comúnmente se lo conoce como señoreaje y es una forma de recaudación utilizada por los gobiernos que va por fuera del sistema tributario legalmente conocido y que perjudica tanto a ciudadanos como a empresas. Esto se debe a que se incrementa la liquidez dentro del estado en detrimento de la sociedad. Por ejemplo, esto sucedía mucho durante el Gobierno de Cristina Fernandez de Kirchner, donde el banco central imprimía billetes para financiar al gobierno. De esta manera el estado se hacía de dinero nuevo para su utilización previamente a que los efectos de una mayor base monetaria se distribuyan en la economía real, es decir, antes que suban los precios. Este mecanismo se utiliza como una herramienta más para financiar el gasto público con la ventaja de que es un impuesto encubierto cuyos efectos se notan con un retardo de meses o incluso años. El problema es que castiga a ahorristas o empresas que ven mermado el valor de su dinero impidiendo que dicho dinero se traslade directa o indirectamente hacia la inversión. Esto genera que la economía se vuelva menos productiva al encarecerse los precios de los bienes utilizados para producir y mover la economía.

Esto también genera un círculo vicioso dado que al producirse este espiral inflacionario, el gasto público se incrementa obligando muchas veces al gobierno a devaluar, para que las cuentas públicas no generen déficit. Es decir, al devaluar, las ventas en pesos de empresas exportadoras se incrementan, generando así un incremento en la recaudación intentando superar los montos del gasto público que originalmente están expresados en pesos. Desde ya que este mecanismo de recaudación también es un alivio temporario al igual que el impuesto inflacionario. Es una medida dañina y muy cortoplacista que a la larga genera daños en cualquier modelo de negocios que intente llevarse a cabo.

Esto suele ser muy contradictorio con los principios de la tributación que mencionábamos anteriormente los cuales se encuentran legislados y encuadrados en la normativa emanada por el congreso, permitiéndole a los contribuyentes tener un sustento legal para defenderse a la hora de ver perjudicados sus derechos. Aquí resulta que al ser un impuesto que no está legislado, los perjudicados no pueden exponer sus motivos ni defenderse.

Además, el monto recaudado por este impuesto varía mucho dependiendo de las urgencias fiscales que así lo impongan perdiendo cualquier tipo de seguridad jurídica que todo negocio demanda como condición básica.

De mas esta decir que en países inflacionarios como la argentina la planificación estratégica de los negocios es muy difícil dado que al modificarse constantemente los precios relativos, hace que no se tenga una referencia del real valor de los bienes y servicios. Esto afecta a la hora de determinar precios en el corto y mediano plazo, negociación de tarifas con proveedores, cláusulas leoninas en los contratos, planificar números a largo plazo, tener una visión de hacia dónde va la empresa, inseguridad jurídica a la hora de determinar posibles contingencias a nivel legal e impositivo, entre otras.

Capítulo 2: Principales Impuestos de Argentina

Sin ánimo de entrar en tecnicismos, la idea es realizar una breve reseña de los principales impuestos que gravan la actividad económica particularmente de las personas jurídicas o corporaciones en el territorio argentino para entender las características de cada uno y ayudar a comprender su impacto en la ecuación económica del mismo, las decisiones de negocios, en la economía en general y su impacto a nivel recaudatorio.

Impuesto a las Ganancias

Es el tributo que mayor complejidad implica a la hora de su diseño y los criterios que lo componen para determinar el saldo a ingresar. Es por ello que requiere de mucha planificación previa si se quiere reducir su impacto en forma significativa dado que no solo implica conocer a la perfección su complejo normativo sino también entender muy bien el funcionamiento del negocio presente y futuro. Además de esto es el único que tiene un impacto internacional a la hora de pensar un negocio por fuera de las fronteras de país.

El objeto de este impuesto para las sociedades es todo incremento patrimonial derivado de su actividad comercial. Es decir, la renta que genere. Obviamente siempre que el resultado sea superavitario. El impuesto grava los ingresos de las sociedades con una estructura legal como la Sociedad Anónima y Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Para el ejercicio 2019 la alícuota es del 30% y va a gravar, para empresas que residan en el territorio nacional, tanto rentas de origen nacional como rentas extranjeras, es decir, cuando la prestación del servicio o utilización económica del bien se realice en el exterior. Esto es así dado que nuestro país adopta el criterio de renta mundial. Para empresas radicadas en el exterior solo tributan por rentas generadas dentro del territorio nacional y dado que en general no se inscriben en los distintos tributos, están sujetos a distintos regímenes de retención que la entidad radicada en Argentina debe realizarle.

Hace varios años los dividendos asignados a los accionistas de la sociedad eran considerados no computables dado que la sociedad ya había tributado el 35% sobre dichas ganancias con las cuales luego se realiza la distribución. Sin embargo, durante el gobierno de Cristina Fernandez y recientemente con la última reforma del 2017 estos dividendos se encuentran gravados con el objetivo de incentivar a las empresas a que reinviertan sus utilidades en lugar de distribuir las.

Los establecimientos estables de empresas del extranjero deben tributar como si fuese un contribuyente nacional. Por otra parte, todas las transacciones celebradas con entidades vinculadas del exterior son consideradas como realizadas entre partes independientes siguiendo el criterio de *arm's length*. De lo contrario, dichas diferencias serán ajustadas por el fisco nacional para evitar la erosión de la base imponible evitando operaciones de planificación fiscal nocivas para la recaudación del tributo donde el objetivo es enviar la renta de dichas operaciones a países con tasas de impuesto más bajas.

Cabe mencionar que en los últimos años el impuesto paso de tener una estructura legal progresiva a ser totalmente regresivo. Básicamente debido a que su estructura está compuesta por deducciones y mecanismos de ajuste que no se fueron actualizando a lo largo del tiempo, quedando muchos montos deducibles en valores de hace 20 años atrás. Esto genera que se convierta en un impuesto confiscatorio dado que se estaría pagando sobre ganancias nominales y no sobre ganancias reales. Recién este año se volvió a habilitar el mecanismo de ajuste por inflación impositivo para tratar de reducir este efecto pero estuvo suspendido durante muchos años donde hubo altos índices inflacionarios.

A pesar de todo, este impuesto en su cuerpo normativo contiene ciertos institutos legales que permiten realizar una adecuada planificación fiscal sin incurrir en el delito de evasión. Por ejemplo, Venta y Reemplazo, Devengado Exigible, computo de Quebrantos, computo de créditos por retenciones sufridas en el exterior, mecanismos de valuación que permiten incrementar el costo de ciertas operaciones (según valores impositivos, no reales o de negocio) y en consecuencia disminuir su renta y en consecuencia su carga impositiva.

También en caso de tener un negocio internacional existen convenios para evitar la doble imposición, exenciones generales, entre otras.

Por último cabe destacar que, dentro de la complejidad que lo caracteriza, este impuesto no solo tiene institutos que colaboran con la planificación fiscal empresarial sino también mecanismos preventivos para mitigar posibles maniobras evasivas tales como la disposición de fondos a terceros, salidas no documentadas, bases presuntas como el caso de los dividendos fiscales incluidos en la última reforma, régimen de capitalización exigua (modificado en la última reforma), entre otros. En el próximo capítulo se analizarán más en detalle estos mecanismos.

Desde el punto de vista recaudatorio, es uno de los principales impuestos que forman parte de la recaudación estatal. Sin embargo, es de difícil fiscalización y costoso para la administración fiscal dada su complejidad, requiere tiempo y análisis para determinar cierto tipo de maniobras evasivas o incumplimientos que, de estar bien escondidos y diseñados, muchas veces no es posible su detección.

Si bien el espíritu del impuesto es mantener una estructura progresiva y equitativa de acuerdo a los niveles de ingreso respetando los principios tributarios emanados de la constitución, eso conlleva a que su liquidación sea compleja en bastantes ocasiones alejándose de la practicidad que muchas veces necesitan los negocios. Esto genera que muchas veces se generen contingencias impositivas importantes que pueden pasar desapercibidas tanto por la empresa como por los asesores impositivos.

Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta

Es un impuesto que a partir del periodo fiscal 2019 se encuentra derogado a través de la última reforma fiscal en 2017. Sin embargo, vale la pena mencionarlo ya que durante mucho tiempo estuvo vigente y lo que gravaba eran los activos de la compañía suponiendo que la mera tenencia de los mismos generaba una ganancia mínima que debía pagarse sin importar si la empresa tenía pasivos o si estaba endeudada. Se pagaba el 1% sobre los activos valuados de acuerdo a la normativa de impuesto y actuaba como

sustituto del Impuesto a las Ganancias. Esto aseguraba al estado una cierta recaudación.

El mecanismo era el siguiente. El GMP actuaba como un monto mínimo al impuesto a las ganancias. Si este último era superior, el GMP no se abonaba. Si IG era inferior o nulo, se abonaba primero este y luego hasta cubrir la diferencia en concepto de GMP. Al abonar este impuesto, no se reflejaba como pérdida en el balance, sino como un crédito que perduraba durante 10 ejercicios fiscales. Este crédito se podía utilizar cuando IG era superior al GMP.

Bienes Personales – Acciones y Participaciones

Si bien es un tributo que recae en esencia sobre personas físicas, existe un régimen sustitutivo que deben abonar las personas jurídicas cuando la titularidad de la sociedad corresponda a personas residentes en el país, en el exterior y a corporaciones domiciliadas en el exterior.

Deberán abonar en carácter de pago único y definitivo el 0,50% sobre el valor del patrimonio neto al 31 de diciembre de cada año, determinado de acuerdo a las normas de la Ley sobre los Bienes Personales. Estas sociedades tendrán el derecho a solicitar el reintegro de los titulares de la misma.

Impuesto al Valor Agregado

Es un impuesto al consumo, indirecto, general, plurifásico y no acumulativo. Esto implica que grava una gran cantidad de bienes y servicios en una economía, afecta a todas las etapas del proceso productivo gravando la actividad del productor, mayorista y minorista, pero por su mecanismo de impuesto contra impuesto lo termina pagando el consumidor final del bien dado que no puede tomar como crédito el impuesto abonado. Es decir que, para toda empresa con fines comerciales y lucrativos, este impuesto no afecta el resultado económico, sino que se trata de débitos a abonar al fisco proveniente de fondos provistos por el cliente y de créditos por el impuesto que se abona al realizar compras y gastos. Es decir, el único efecto que tiene es el financiero, que si bien no es determinativo en la ecuación económica por si mismo, puede llegar a tener cierta injerencia económica en contextos inflacionarios, devaluatorios y de cambio en las tasas de interés como sucede en Argentina.

Es por eso que dependiendo del modelo de negocio que se trate, es conveniente realizar una adecuada planificación fiscal para poder “jugar” con el “timing” desde que el impuesto es recibido con fondos del cliente y abonado al fisco.

Grava la venta de cosas muebles situadas o colocadas en el país, obras, locaciones y prestaciones de servicios realizadas en el país, excepto las utilizadas o explotadas efectivamente en el exterior e importaciones definitivas de cosas muebles y de servicios.

Este impuesto también comprende un mecanismo de devolución de crédito fiscal para el caso de empresas exportadoras donde no tienen manera de recuperar el impuesto a través del mecanismo natural regido por ley ya que como se mencionó, en este impuesto las exportaciones están exentas y sería un perjuicio importante para las empresas no poder computarse el 21% de lo que pagan por sus compras o gastos.

Se vera mas adelante que este impuesto se encuentra incluido en otras normativas tendientes a morigerar su efecto. Por ejemplo, en la Ley Pyme donde dependiendo de la categoría en la cual el contribuyente se encuentre en base a sus ventas anuales, puede abonar el impuesto con 60 días de diferimiento, de esta manera permite aprovechar este “timing” que se menciona en los párrafos precedentes para atender cuestiones como puede ser mantener el capital de trabajo.

A nivel social es un impuesto regresivo dado que grava a todos los actores económicos por igual a la misma tasa. Es decir, no es lo mismo que una persona con gran riqueza abone el 21% de lo que consume ya que gran parte de su ingreso va destinado al ahorro, que alguien por debajo de la línea de pobreza donde el poco ingreso que obtiene lo dedica exclusivamente al consumo. Es por eso que, en base a la estructura que tiene, lo ideal es imponer una reducción de alícuotas o exenciones a determinados productos incluidos en la canasta básica de alimentos para que no genere el efecto distorsivo que tiene actualmente.

Cabe mencionar que el hecho de eximir a las exportaciones permite que seamos más competitivos frente al mundo debido a que el impuesto no se

exporta. Este mecanismo es utilizado como herramienta de política económica para fomentar las ventas al exterior frente a otros países.

A nivel recaudatorio, es uno de los impuestos más fáciles de recaudar. A diferencia de los impuestos personales como es ganancias, el impuesto al valor agregado es muy eficiente en países donde la economía informal es importante. Sobre todo porque es silencioso, imperceptible. A la vista del consumidor, donde su importe no está discriminado, es parte del precio del producto y no hay mucho que se pueda hacer frente a eso. Para el fisco es muy fácil de fiscalizar, sobre todo en empresas medianas y grandes, basta con cruzar las ventas declaradas en los distintos gravámenes con las ventas que figuran en el balance como para determinar si existe un principio de evasión o no.

Para el ente fiscalizador es un termómetro de cómo le está yendo al negocio y si efectivamente se encuentra abonando los importes correspondientes en relación a dicho resultado. Es decir, es muy difícil que una empresa, salvo que la coyuntura económica no contribuya, presente durante muchos periodos saldo técnico a favor, esto implica que todos los meses el monto de compras y gastos supera al de las ventas, haciendo que un negocio sea inviable a través del tiempo.

Impuesto sobre los Ingresos Brutos

Este impuesto constituye uno de los principales recursos provinciales, dado que su recaudación representa una parte significativa de los recursos propios de cada jurisdicción. La ley de coparticipación federal establece las características básicas que debe contemplar este impuesto para que cada una de las jurisdicciones provinciales incorpore en su cuerpo normativo. Es un impuesto que incide en todas las fases de la economía al igual que el IVA, por eso es plurifásico. Tal como sucede en los impuestos al consumo, incide desde la etapa industrial y llega incluso a la etapa minorista, de manera de alcanzar por último al consumidor final, destinatario del gravamen.

Al aplicarse en tantas etapas, ofrece como ventaja que la recaudación no depende de un solo sector, sino que se va realizando gradualmente. De esto

modo, las medidas de elusión o evasión que pudieren verificarse en una determinada etapa no afectan en gran medida la recaudación del impuesto, que se viene verificando en etapas anteriores y posteriores.

Este impuesto grava los ingresos provenientes del ejercicio de actividades empresarias excluyéndose de la base imponible los importes correspondientes a IVA e impuestos internos. Si bien el objeto del gravamen es alcanzar el consumo, al tratarse básicamente de un impuesto indirecto la manera de alcanzar ese “consumo” es justamente indirecta, alcanzando con el impuesto a los sujetos que venden o contratan sus bienes o servicios con los consumidores finales a quienes finalmente quiere alcanzar.

Cabe señalar que por las características técnicas que posee el gravamen, el impuesto que corresponde a una determinada etapa se incluye en la base imponible de la siguiente, produciéndose un efecto de acumulación que termina distorsionando significativamente los precios finales. Mayor es el efecto distorsivo cuanto más altas son las alícuotas que se aplican en cada etapa, y cuantas más etapas deba atravesar un producto para llegar al consumidor final.

Esta distorsión afecta el principio de neutralidad al generar cargas excedentes como consecuencia de la imposición, toda vez que el precio final de los bienes que resultan alcanzados verifican un incremento en su precio final, superior al gravamen que efectivamente recaudan los respectivos fiscos.

Por lo antedicho, existen antecedentes acerca de su desafectación como recursos o al menos para atenuar el fuerte impacto que tiene en la economía. No obstante, su importancia recaudatoria unida a las agudas necesidades que presentan las finanzas provinciales, hace que se reafirme cada vez más su rol protagónico en el sistema tributario provincial.

Cabe destacar que la existencia de este impuesto y los efectos distorsivos que genera tienen su justificación en el diseño de la ley de coparticipación federal que hace muchísimos años no se modifica, permitiendo a las provincias acaparar un mayor porcentaje de impuestos nacionales coparticipables por parte del gobierno nacional. De esta forma, no tienen otra alternativa que, aprovechando su autonomía, incrementar las alícuotas de este recurso provincial para satisfacer las necesidades del presupuesto.

Un tema importante a destacar en la estructura de este impuesto es la creación de la Comisión Arbitral que regula la asignación de ventas entre las distintas provincias para aquellas empresas que su modelo de negocios y asentamientos se lleven a cabo en más de una jurisdicción provincial. Esto evita la doble imposición interna haciendo que no se grave más de una vez una misma operación entre provincia y provincia. No obstante lo antedicho, actualmente este impuesto tiene regímenes de percepción y retención altamente confiscatorios donde cada jurisdicción en lugar de anticipar un porción el impuesto (ese debería ser el fin genuino de un sistema de recaudación anticipado) lo anticipa en un 100% o más. Esto genera que se acumulen saldos a favor de muy difícil recupero generando pérdidas considerables de dichos créditos.

Régimen de la Seguridad Social

Si bien no es objeto de este trabajo, forma parte de la pesada carga recaudatoria que incide en la actividad económica y de cualquier emprendimiento que se quiera llevar a cabo. El régimen de la seguridad social tendiente a garantizar al trabajador una obra social y una futura jubilación, es uno de los componentes más onerosos dentro de la estructura de costos de cualquier tipo de empresa haciendo muchas veces difícil para las pymes contratar personal en blanco dado que afecta significativamente la ecuación económica de la empresa a tal punto que peligre su permanencia en el tiempo. Actualmente el costo que representa para una empresa tener personal blanqueado es aproximadamente un 60% del sueldo neto cobrado por el empleado.

Gráfico 4: Desagregación de carga impositiva por escala salarial
Carga tributaria como % del salario – Año 2018

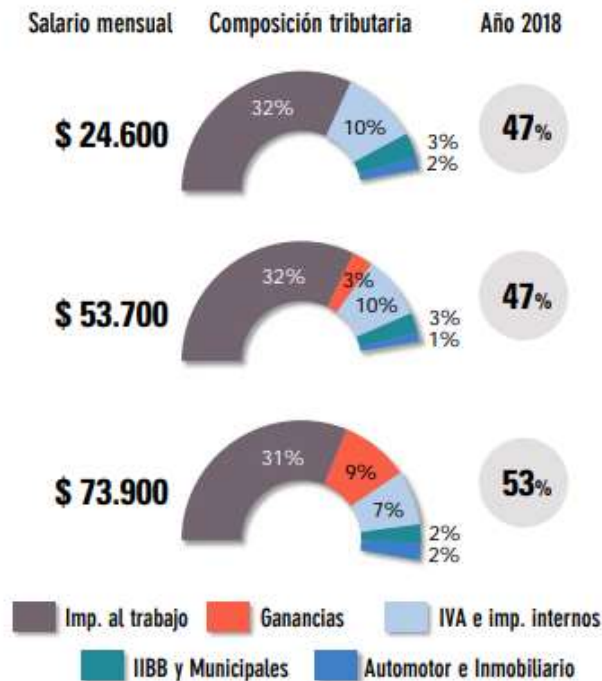


Figura Nro. 3: Carga Impositiva por Escala Salarial

Instituto Argentino de Análisis Fiscal

En la figura Nro. 3 se muestra la incidencia de la carga impositiva como porcentaje del salario por escala. Así como se describía anteriormente el peso de los impuestos a la seguridad social para las empresas,

también lo es para el bolsillo del asalariado si además le agregamos el resto de los impuestos descriptos. Esto afecta significativamente el consumo y por ende el crecimiento económico de un país. Como si esta carga fuese poca, y no afectara a la economía de un país, ahora también se agregó un impuesto que grava los ahorros (Renta Financiera).

Asimismo, en la figura Nro. 4 se puede apreciar la carga impositiva por rubro económico durante el 2018 según un estudio realizado también por el Instituto Argentino de Análisis Fiscal.

Rubro	Carga impositiva
Textil	50%
Alimentos	38%
Bebidas	50%
Combustible	41%
Trabajo	36%
Hoteles y Restaurantes	40%
Luz, Agua y Gas	37%
Telecomunicaciones	19%

Figura Nro. 4: Carga Impositiva por Rubro Económico

Instituto Argentino de Análisis Fiscal

Capítulo 3: Problemas Macroeconómicos

En el presente capítulo se analizarán las principales razones por las cuales la Argentina es un país con una elevada presión tributaria. El exorbitante crecimiento del gasto público que hubo en las últimas décadas sumado a la ineficiente distribución de la recaudación, producto de la no actualización de la legislación relacionada a la Coparticipación Federal, hace que el país no sea un ambiente propicio para el buen desarrollo de los negocios ni atractivo para atraer inversores.

Gasto Público y Presión Tributaria

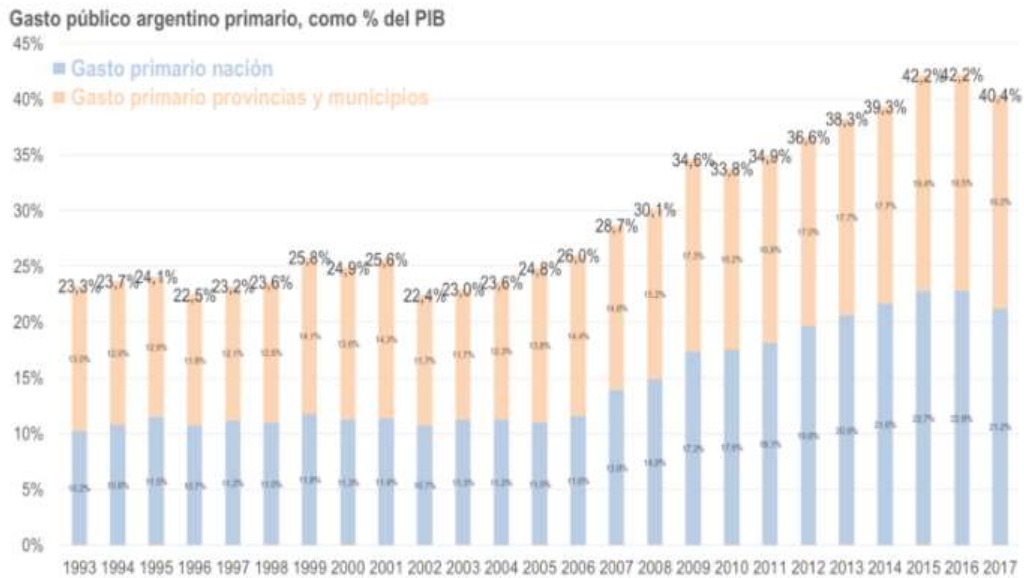
A nivel macroeconómico las variables que causan la elevada presión tributaria que asfixia a los contribuyentes son muchas. Sin embargo, algunas de ellas son clave para explicar esta problemática. Hoy en día el contexto y la coyuntura actual son producto de la poca capacidad que han tenido nuestros gobernantes y la sociedad en su conjunto para encarar un proyecto de país a largo plazo.

Si bien estos factores no son controlables por parte de las empresas y dadas las condiciones en las que se encuentra el país, es difícil que cambien radicalmente en el corto plazo, es fundamental que sean entendidos y analizados para poder mitigar riesgos y poder anticiparse a las distintas medidas y políticas que tomen los gobernantes de turno y así intentar sacar una ventaja dadas las condiciones en las que se desenvuelve la empresa a nivel macroeconómico.

En la figura Nro. 5 se puede apreciar el incremento del gasto público en los últimos años. Este es uno de los principales causantes de la presión tributaria. Antes de la crisis del 2001 este gasto representaba un 25,6% del PBI mientras que en 2015 alcanzaba un 42%.

Figura Nro. 5: Gasto Publico Argentino

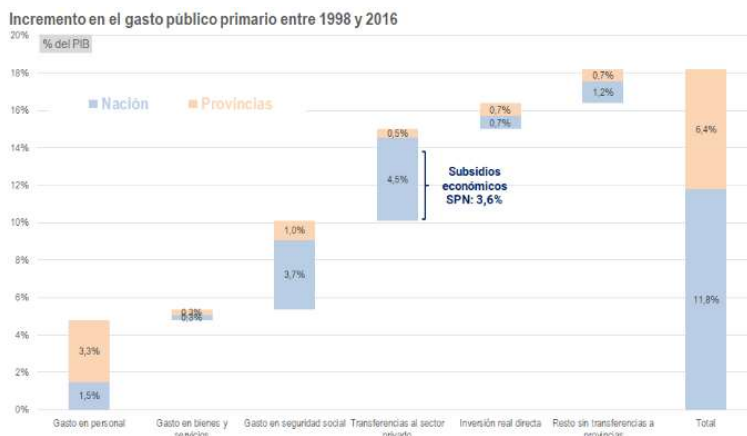
Ministerio de Hacienda



Cabe destacar que hay tres grandes áreas que justificaron este incremento. Por un lado, la masa de salarios publica que creció 4,8 puntos del PBI desde 1998, las transferencias a privados con gran incidencia de subsidios a servicios públicos (creció 5 puntos del PBI desde 1998) y los beneficios previsionales (4,7 puntos del PBI). Como contrapartida, la inversión pública no experimento un gran cambio respecto de los otros conceptos, solo un 1,4 del PBI. Estos datos pueden apreciarse en la figura Nro. 6.

Figura Nro. 6: Incremento del Gasto Publico

Ministerio de Hacienda



Cabe destacar que el gasto publico genera déficit fiscal el cual se financia con emisión monetaria, emisión de deuda (bonos públicos) o bien con impuestos. Los déficits crónicos y la forma en que han sido financiados provocan impuesto inflacionario que derivo en defaults o crisis inflacionarias.

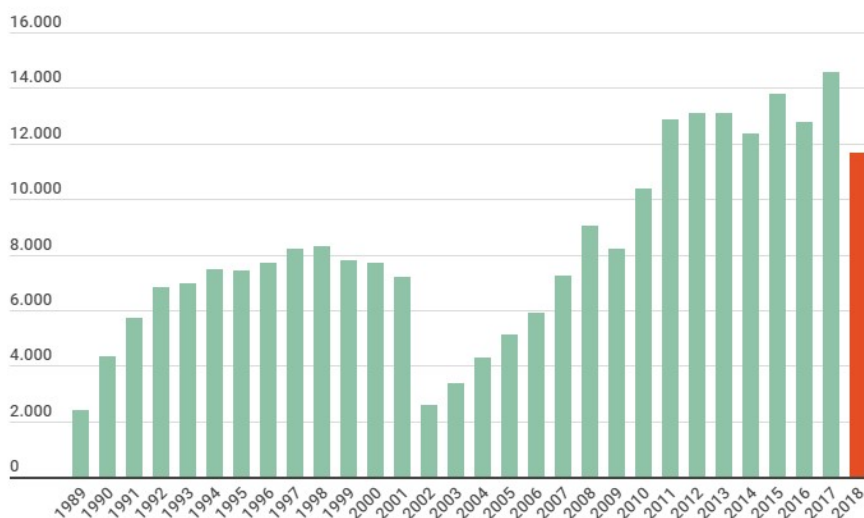
Este deterioro sistemático de las cuentas públicas ha provocado una suba en los impuestos y por ende en la presión tributaria. Hoy en día dicha presión se ubica en un 30% sin incluir impuestos provinciales ni municipales.

Por otra parte, en la figura Nro. 7 se puede observar cómo ha ido evolucionando el PBI per capita en los últimos 30 años:

Figura Nro. 7: Evolucion del PBI

OCDE

De 1989 a 2018, en dólares estadounidenses a precios actuales



Fuente: Banco Mundial y OCDE

Siguiendo con algunos datos, desde 2002 el gasto publico creció 52 veces, la recaudación tributaria en sus tres niveles unas 49 veces y el PBI solo 29 veces. Es decir, si hay que financiar un gasto que se incrementó esa cantidad de veces con una riqueza mucho menor, va a generar que la presión tributaria se incremente considerablemente. Además, el alto componente de economía informal que hoy en día ronda el 40% del PBI, implica un área a mejorar de manera tal de mejorar la recaudación, pero sin aumentar los impuestos. Es

decir, mejorando la formalidad en la economía se podría ensanchar la base imponible, incrementando la recaudación. Esto provoca que, con una adecuada reducción del gasto público, se pueda en un futuro reducir la presión tributaria.

Los problemas macro limitan las inversiones productivas ya que el estado, al no bajar el gasto, crea nuevos impuestos, distorsivos (bloquean el libre flujo de bienes y servicios) y regresivos (paga más quien menos tiene, o dicho de otra manera, lo pagan todos por igual sin considerar la capacidad contributiva). En argentina, el capital, al no estar protegido, escapa. En ese sentido, el sistema tributario se utiliza como herramienta para sostener el constante crecimiento del gasto público y no para lograr crecimiento, competitividad exportadora y empleabilidad. Este sistema podría ser altamente eficaz para redistribuir el ingreso, pero al ser usado para redistribuir riqueza que no existe, se desvirtúa su real utilidad.

Por otro lado, la argentina se encuentra con un desbalance en cuanto al sostenimiento de las finanzas públicas. Tal es así que la población económicamente activa son aproximadamente 10 millones de personas, pero solo 6 millones son los que contribuyen con sus impuestos y a nivel previsional, los otros 4 millones son parte de la economía informal. Por el otro lado, estos 6 millones sostienen a 21 millones de argentinos dentro de los cuales hay 8 millones de jubilados y pensionados, 9 millones que reciben prestaciones sociales tales como Asignación Universal por Hijo, Desempleo, entre otras, y 4 millones son empleados públicos. Es decir, vemos que existe una estructura donde la pirámide se encuentre invertida, un bajo porcentaje de la población sostiene al resto. Esto hace que la presión sobre los que contribuyen sea cada vez mayor.

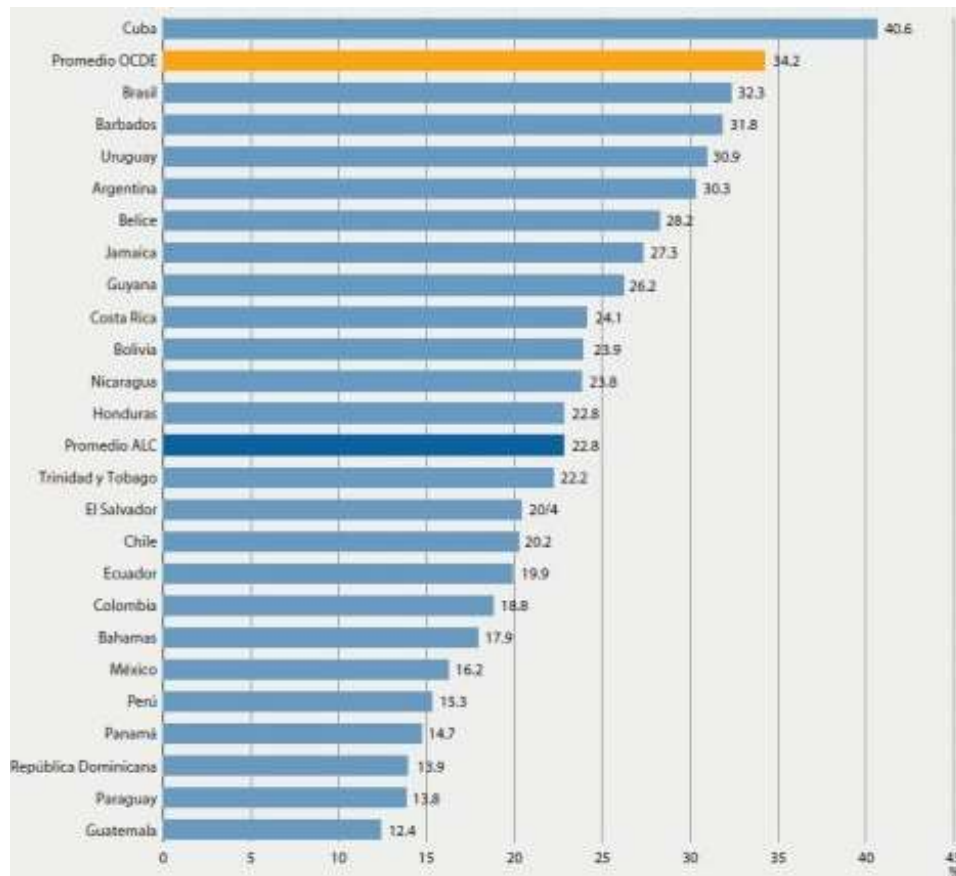
Por lo antedicho se puede ver que todo el sistema tributario fue destruido para compensar este desfase entre gasto público, PBI y evasión tributaria.

A modo de comparación, en base a un informe de Estadísticas Tributarias elaborado por la OCDE, CIAT, BID y la Cepal se puede observar en la figura Nro. 8 que la presión impositiva de Argentina asciende a 30% sobre el PBI. Esto ubica al país 7 puntos por encima del promedio de América Latina y el Caribe y se ubica dentro de las más altas de la región junto con Brasil y

Uruguay. El promedio de los países desarrollados de la OCDE es del 34% donde claramente la contraprestación de servicios que brindan estos estados a sus ciudadanos dista mucho del que proporciona el estado argentino.

Figura Nro. 8: Presión Tributaria sobre PBI

OCDE



Coparticipación Federal

A nivel provincial la presión fiscal en los últimos años se ha ido incrementando al igual que a nivel federal. Si bien parte del rojo fiscal con el que cuentan las provincias ha sido la mala gestión de su gasto, para analizar el tema hay que agregar un componente fundamental que es la Ley de Coparticipación Federal.

Esta ley regula la forma en que la recaudación impositiva se distribuye entre la Nación y las distintas provincias. Es decir, un país organizado de manera federal requiere un mecanismo que distribuya los recursos públicos entre los

distintos órdenes de gobierno (estado nacional y estados subnacionales), de manera que se asegure el financiamiento necesario para la provisión de bienes y servicios públicos a cargo de cada nivel. Para que la ley sea eficiente debe existir una política fiscal coordinada que garantice la equidad en la distribución de los recursos entre las distintas jurisdicciones de un país, mediante algún esquema de transferencias de ingresos desde jurisdicciones con mayores recursos hacia jurisdicciones con menores recursos.

En la Argentina, la coparticipación federal de impuestos es el mecanismo mediante el cual el nivel superior de gobierno concentra la recaudación tributaria, para distribuir luego los fondos obtenidos hacia los niveles inferiores de gobierno -las provincias- a través de determinados porcentajes previamente establecidos.

Este método hace que sea necesario diferenciar lo que se entiende por distribución primaria y secundaria. La primaria hace referencia a cómo se realiza el reparto de los fondos entre los dos órdenes de gobierno, esto es, qué porcentaje les queda a la Nación y qué va al conjunto de provincias. La distribución secundaria tiene que ver con los criterios usados para asignar los fondos a cada uno de los niveles inferiores de gobierno, es decir, qué porcentaje le corresponde a cada una de las provincias.

Esencialmente, los criterios para realizar la distribución secundaria pueden ser de dos tipos: devolutivo o distributivo. Los criterios devolutivos tienen que ver con asignar a cada provincia una cantidad de fondos en función de los aportes de recaudación que realizó esa jurisdicción. En un extremo, se trata de devolver a cada jurisdicción lo que se recaudó de impuestos nacionales en la misma.

El criterio distributivo implica reasignar los fondos en función de las necesidades sociales que tenga cada región, más allá de su capacidad de recaudación. Se busca, de este modo, igualar la disponibilidad de bienes y servicios públicos que tiene cada individuo a lo largo de todo el país, independientemente de si vive en una provincia "rica" o "pobre". La desventaja que puede traer consigo este criterio está relacionada con el hecho de que se generan incentivos por gastar de manera más ineficiente en aquellas

jurisdicciones que mayor proporción de fondos reciben con relación al esfuerzo fiscal que ellas mismas realizan para obtener recursos.

Lo que debe encontrarse es una combinación de ambos criterios que garantice la igualdad de oportunidades a todos los ciudadanos, bajo la restricción de minimizar las ineficiencias. Esto en la realidad no se observa, dado que se reparte en función de clientelismo político, de alianzas estratégicas entre gobernadores o de forma discrecional sin darle relevancia a la normativa mencionada.

En números la distribución de los recursos entre Nación y Provincias sería de la siguiente manera:

a) El cuarenta y dos con treinta y cuatro por ciento (42,34%) en forma automática a la Nación.

b) El cincuenta y cuatro con sesenta y seis por ciento (54,66%) en forma automática al conjunto de provincias adheridas.

c) El dos por ciento (2%) en forma automática para el recupero del nivel relativo de las siguientes provincias: Buenos Aires 1,5701% - Chubut 0,1433% - Neuquén 0,1433% - Santa Cruz 0,1433%.

d) El uno por ciento (1%) para el Fondo de Aportes del Tesoro Nacional a las provincias. El 54,66% mencionado anteriormente, que se asigna a cada una de las provincias, se distribuye de la siguiente forma:

Buenos Aires 19,93%, Catamarca 2,86%, Córdoba 9,22%, Corrientes 3,86%, Chaco 5,18%, Chubut 1,38%, Entre Ríos 5,07%, Formosa 3,78%, Jujuy 2,95%, La Pampa 1,95%, La Rioja 2,15%, Mendoza 4,33%, Misiones 3,43%, Neuquén 1,54%, Río Negro 2,62%, Salta 3,98%, San Juan 3,51%, San Luis 2,37%, Santa Cruz 1,38%, Santa Fe 9,28%, Santiago del Estero 4,29%, Tucumán 4,94%.

Esto genera que las distintas provincias estén obligadas a crear impuestos propios para solventar sus cuentas públicas dado que la Nación con lo que recauda no lo distribuye de manera apropiada. Esta es la razón por la cual se

justifica la creación de impuestos altamente regresivos como IIBB, la compleja diversidad de alícuotas y actividades y consecuentemente los abusivos regímenes de retención y percepción que adelantan el impuesto en su totalidad generando acumulación de saldos a favor de muy difícil recuperabilidad para los contribuyentes quedado dicho dinero estancado como crédito sin una vigencia definida. Esto genera gran pérdida económica y financiera en las empresas considerando las altas tasas inflacionarias y de interés que existen actualmente.

Complejidad del Sistema Tributario

Según un estudio de IARAF (Instituto Argentino de Análisis Fiscal) existen en la Argentina 163 impuestos de los cuales solo 10 explican el 90% de la masa de recaudación. Se reparte de la siguiente manera entre impuestos, tasas y contribuciones:

- 40 a nivel nacional
- 41 a nivel provincial
- 82 a nivel municipal

Figura Nro. 9: Recaudación sobre PBI

IARAF



En la figura Nro. 9 puede observarse el nivel de recaudación como porcentaje del PBI de esos principales 10 tributos. El único provincial dentro de este grupo es IIBB. (fuente: IARAF)

Si bien la mayor cantidad de tributos se alojan entre provincias y municipios, es el gobierno nacional el mayor beneficiado por los ingresos obtenidos de los contribuyentes.

La nacion acapara 9 de los primeros diez, siendo IIBB de carácter provincial. Es decir, entre IVA aportes y contribuciones a la seguridad social, Impuesto a las Ganancias (personas humanas y sociedades) y el impuesto provincial a IIBB se obtienen tres cuartas partes de la recaudacion consolidada argentina. Si a eso se agrega el impuesto a los debitos y creditos bancarios, derecho de exportacion e importacion y tributos a los combustibles, se alcanza el 90% de la recaudacion total del pais.

A nivel provincial, son cuatro los tributos que se repiten en las 24 jurisdicciones. Estas recaudan el impuesto sobre los ingresos brutos, impuesto a los sellos, tasas retributivas de servicios y servicios administrativos

Por ultimo, en la figura Nro. 10 puede verse como los municipios concentran la mayor cantidad de tributos, sin embargo esto no significa que todos cobren esta cantidad de tasas. Cada territorio municipal registra cerca de 19 tasas, derechos y/o contribuciones.

Figura Nro. 10: Tributos por Nivel de Gobierno

IARAF



Capítulo 4: Reforma Fiscal 2017

A nivel Estado

El 29 de Diciembre de 2017 se publicó en el Boletín Oficial la reforma fiscal aprobada por el congreso. La misma posee como objetivos fomentar la inversión, aumentar la competitividad y crear empleo calificado, para al mismo tiempo buscar equidad en el sistema tributario, reducir la evasión y desarrollar la economía Argentina. Por supuesto que este tipo de medidas son efectivas y logran quebrar la inercia de la presión tributaria siempre y cuando el resto de los componentes económicos acompañe esta tendencia. Recordar que tal como se mencionó anteriormente, la parte tributaria a la hora de analizar las políticas económicas de un país o a la hora de reducir la carga tributaria en las empresas es solo un eslabón más del sistema y se considera eficiente siempre que el nivel inflacionario, el superávit interno y el nivel del tipo de cambio sigan un plan o se mantengan relativamente estables. Cabe destacar que este tipo de situaciones no son frecuentes en Argentina, por el contrario, la inexistencia de un plan a largo plazo, de cambios en las políticas públicas como consecuencia de cambios en la bandera política del gobierno de turno, muchas veces genera que este tipo de medidas sean insuficientes o bien se vea erosionado su efecto producto de las profundas crisis que el país suele atravesar.

Por esa misma razón es tan difícil realizar una profunda reforma tributaria que impacte significativamente en las cuentas públicas y alivie la caja de empresas, pymes y pequeños contribuyentes. Muchas veces lo que termina sucediendo es que los gobiernos deben salir con medidas cortoplacistas cuyo fin es aliviar temporalmente la asfixiante presión que viven las empresas a la hora de pagar sus tributos. Este tipo de medidas pueden ser blanqueos, sinceramientos fiscales, planes de facilidades permanentes, regímenes que incluyen beneficios fiscales (Fontar, ley pyme, ley de promoción de software, polo tecnológico, zona franca, etc).

Más allá de lo dicho anteriormente, y como sucede con todas las medidas de carácter tributario emanadas por el estado, es importante entender el impacto de la reforma tributaria para permitirle a las empresas y personas humanas realizar una adecuada planificación fiscal que pueda morigerar su carga tributaria sin entrar en contingencias riesgosas que impliquen una futura inspección donde se determinen impuestos omitidos, intereses resarcitorios y multas. Es decir, al analizar desde una perspectiva macroeconomía, puede verse la eficiencia de las medidas y la razón de porque se emite determinada normativa, cuestiones que son fundamentales para realizar un adecuado tax planning pero que son variables totalmente no controlables por los empresarios. Es por eso, que por más que una medida sea considerada ineficiente para el país, no quiere decir que en el rubro específico donde se encuentra determinada empresa puedan sacarse ventajas y reducir el impacto. De hecho, toda normativa emanada tiene su parte “controlable” y de análisis donde debe fusionarse con un profundo conocimiento del negocio para luego tomar las decisiones necesarias y eficientizar el pago de tributos.

Volviendo a la reforma, brevemente se describirán y enunciarán algunos cambios que empezaron a regir a partir de su entrada en vigencia. En el capítulo de Tax Planning algunos de ellos se describirán desde una perspectiva más del negocio:

Impuesto a las Ganancias

- Se reduce la tasa del impuesto del 35% actual al 25% a partir del 2020, mientras que una tasa del 30% aplicará en 2018 y 2019, con el propósito de reducir el impacto fiscal sobre los resultados no distribuidos y fomentar la reinversión.
- Se establece una retención sobre los dividendos del 7% para 2018 y 2019 y 13% a partir del 2020, lo que implica una tasa consolidada para resultados distribuidos en torno al 35%. Es decir, si se decide distribuir en cualquiera de los periodos mencionados, la tasa efectiva no excederá el 35%, es decir la alícuota previa a la reforma. A continuación, un ejemplo numérico:

	Hoy	2018-2019	2020 y +
Resultado impositivo	\$ 100	\$ 100	\$ 100
Tasa de impuesto corporativo	35%	30%	25%
Impuesto a las ganancias corporativo	\$ 35	\$ 30	\$ 25
Resultado después de impuestos	\$ 65	\$ 70	\$ 75
Tasa de impuesto sobre dividendos	0%	7%	13%
Impuesto a las ganancias s/dividendos	\$ 0	\$ 4,90	\$ 9,75
Impuesto a las ganancias total	\$ 35	\$ 34,90	\$ 34,75
Carga tributaria total	~ 35%	~ 35%	~ 35%

- Consecuentemente a la imposición sobre los dividendos, se introducen nuevas presunciones de pago de dividendos (dividendos fictos) y su articulación con la disposición de fondos a favor de terceros. Es decir, una forma que tiene el fisco de cubrir los índices de evasión es establecer ciertas presunciones de actos económicos que taxativamente se nombran en el texto legal a los fines de evitar maniobras elusivas a la hora de tributar. Esto es, por más que no haya existido una distribución de dividendos legalmente, el fisco entiende que en determinadas circunstancias cierto tipo de movimientos de fondos constituyen retribuciones a accionistas y deben tributar como si fuesen dividendos. Esto comúnmente se lo conoce como el instituto de “Disposiciones de Fondos a Favor de Terceros”.
- El comúnmente denominado impuesto de igualación se elimina para los resultados generados desde 2018. Es decir, esta metodología del tributo pretendía gravar el impuesto cuando los dividendos distribuidos excedían la utilidad neta contable, la cual ya había pagado el 35% de impuesto en cabeza de la sociedad.
- Se incorpora una exención para las ganancias de capital obtenidas por no residentes en la venta de acciones con cotización y certificados de depósito de los mismos, manteniendo la exención para los intereses y ganancias de capital de títulos públicos y privados de deuda con oferta pública excepto Letras del Banco Central de la República Argentina (LEBAC).

- Establece con mayor claridad la tributación de ciertos contenidos digitales al 17,5%.
- Reemplaza las normas de transparencia fiscal cubriendo situaciones más amplias, e introduce la figura de dividendos presuntos. Es decir, la transparencia fiscal lo que hacía anteriormente a la reforma era evitar que un contribuyente argentino reduzca la base imponible a tributar utilizando sociedades u otro tipo de vehículos extranjeros trasladando la utilidad a jurisdicciones de baja o nula tributación o bien, difiriendo el pago del tributo hasta su distribución. Luego de la reforma, algunas de esas entidades como fideicomisos o trust se tornan transparentes atribuyendo a la controlante las utilidades obtenidas en un determinado periodo fiscal independientemente de su distribución. Desde un punto de vista de tax planning, y adelantando un poco el contenido del próximo capítulo, luego de la reforma ciertas estructuras empresarias se tornarán más gravosas que antes por ejemplo, por la imposibilidad de computar impuestos análogos al impuesto a las ganancias en el exterior y consecuentemente se deberá realizar un análisis para una posible reestructuración y así aprovechar convenios para evitar la doble imposición, o bien eliminar sociedades de la estructura, o bien nacionalizar alguna de ellas.
- Ratifica la gravabilidad de las ventas de acciones de sociedades argentinas realizadas por no residentes a partir de la vigencia de la ley 26.983, aunque establece la imposición de los resultados en los casos de ventas efectuadas a través de bolsas o mercados similares, cuando el agente de bolsa no efectuó la retención del impuesto.
- Se incorpora la posibilidad de realizar el ajuste impositivo por inflación que había estado prohibido desde hace varias décadas debido a que implicaría una reducción en los montos recaudados por el estado al reconocer las pérdidas por estar los activos de una empresa expuestos a la inflación durante varios periodos fiscales. Esto generaba que los contribuyentes pagaran impuestos sobre ganancias ficticias donde no se reconocían los efectos de la inflación. Esto implica que las empresas se descapitalizaban.

- Se introduce una definición de Establecimiento Permanente (hasta ahora existía el concepto pero no una definición) y se crea una regla de atracción de ingresos de la Casa Matriz, vinculada con la deducibilidad de los gastos de la misma. Esta definición es clave ya que al introducirla en el texto legal reduce la amplitud interpretativa que puede darle tanto el fisco como el contribuyente, reduciendo la contingencia de un posible ajuste o inspección a futuro y brindando reglas de juego claras al inversor. Se podrá observar en el capítulo de *Tax Planning*, la importancia de la definición de Establecimiento Permanente cuando se planifica a nivel internacional, dado que es un eslabón clave a la hora de definir como estará estructurado el negocio para no sobrecargar impositivamente el proyecto.
- Se modifican las reglas de capitalización exigua adoptando un límite de deducción de hasta el 30% del resultado impositivo antes de amortizaciones e intereses, para deuda con sociedades vinculadas, tanto local como del exterior (hasta ahora se utilizaba una regla de 2:1 de deuda financiera con vinculadas no residentes vs capital), permitiendo la adopción de ratios mayores en el caso de grupos económicos altamente apalancados financieramente. Se incluyen también en este límite las pérdidas generadas por diferencias de cambio de re-expresión de las deudas en moneda extranjera.
- Por último, se establece nueva reglamentación para las Salidas No Documentadas. Este instituto permite reducir y penar el intento de evasión a la hora de deducir gastos sin un comprobante formalizado. Básicamente el mecanismo es impugnar el gasto sacándolo del cálculo del impuesto incrementando el monto a pagar, y por otra parte gravar dicha salida al 35%. Esto genera que sea muy costoso para el contribuyente intentar realizar este tipo de maniobra constituyendo una gran contingencia a la hora de realizar el tax planning. Esto genera un efecto inverso a la hora de planificar el negocio, es decir, en lugar de analizar cuál es la estructura más conveniente a la hora de realizar el gasto, obliga a la empresa a que el plan a seguir sea el de documentar con el mayor grado de formalidad y detalle una operación de erogación de fondos.

Impuesto al Valor Agregado

- Se establece un sistema de reintegro del impuesto abonado por inversiones en bienes de uso, sujeto a la generación futura de débito fiscal, a efectos de reducir el costo financiero generado por la acumulación de créditos fiscales de nuevas inversiones.
- Se establece la gravabilidad de la provisión de contenido digital por parte de no residentes.

Seguridad Social

- Existirá un mínimo de salario mensual exento de Contribuciones Patronales mientras que la tasa de las mismas se unificará en torno al 19,5%, aunque eliminándose los créditos fiscales de IVA por empleo en zonas secundarias. Estas modificaciones se producirán hacia 2022 convergiendo gradualmente desde la situación actual.

Impuesto a los créditos y débitos bancarios

- Faculta al Poder Ejecutivo a que disponga gradualmente que el 100% del impuesto sea acreditable contra el Impuesto a las Ganancias.

Estas son las principales modificaciones introducidas por la reforma que a título enunciativo se pretendió describir. Tal como se comentaba en la primera parte del capítulo es una reforma que intenta reducir los índices de evasión, ampliar la base de contribuyentes y reducir la presión fiscal sobre empresas para mejorar los índices de actividad económica y de competitividad sin que implique un gran costo en los niveles de recaudación para el estado y sus distintos actores. Por ejemplo, que permita aumentar la eficiencia en las fiscalizaciones por parte de AFIP, que no implique una gran pérdida de recursos por parte del Tesoro Nacional, que no implique un gran impacto en el BCRA dado que, al gravar los títulos públicos, tendrá que incrementar significativamente la tasa de interés si desea que los inversores sigan viendo

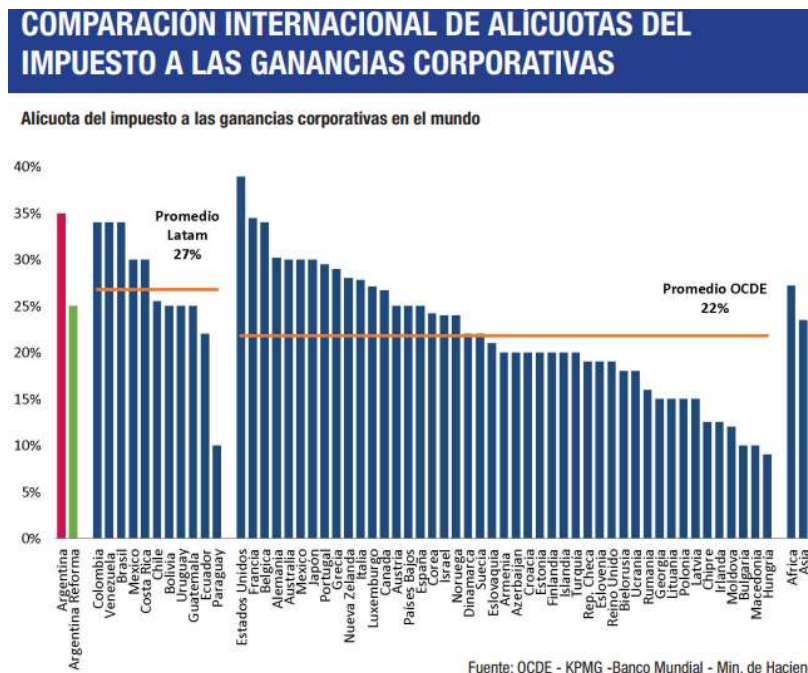
atractivos estos tipos de instrumentos, etc. Es decir, siempre las reformas al ser diseñadas tienen en consideración no solo mejorar el principio de equidad que figura en la Constitución Nacional, sino muchísimos aspectos como los mencionados que hacen al espíritu de equidad para todos los actores económicos de un país.

Un aspecto a destacar de la reforma es la reducción en la alícuota de impuesto corporativo dado que tiene impacto en varios aspectos. Por un lado incentiva a las compañías a reinvertir sus utilidades en lugar de distribuirlas, evitando así pagar la tasa a los dividendos. Por otra parte el hecho de invertir las utilidades con fines productivos incrementa el valor de las acciones en la bolsa mejorando las posibilidades de financiación por parte de inversores locales o extranjeros (por supuesto que esto aplica solamente para empresas que cotizan en bolsa).

Por otro lado, a nivel internacional es un incentivo para que inversores y empresas radiquen sus negocios en el país. Si bien en la figura Nro. 11 la comparación está hecha cuando la alícuota en argentina era del 35%, se podrá observar cómo se asemeja al promedio de LATAM cuando se reduzca al 25%. Si bien parece una obviedad, la alícuota del impuesto a las ganancias es uno de los tantos factores que analizan las empresas a la hora de seleccionar un país para realizar sus negocios. Prácticamente se trata de una puja o lucha tributaria entre los distintos estados soberanos para atraer capitales. Sin ir más lejos no es casualidad que la reforma tributaria en argentina se haya dado en paralelo con la de otros países como es el caso de estados unidos el cual redujo su alícuota impositiva al 21%, implicando un riesgo para países subdesarrollados ya que muchos fondos podrían desviar su trayectoria planeada hacia el país del norte. Afortunadamente esa reducida alícuota es solo una parte del paquete de medidas implementado por estados unidos, donde obviamente se proponen otras medidas para compensar esa baja en la recaudación, haciendo que los hombres de negocios lo piensen dos veces antes de migrar sus capitales hacia dicho país. Volviendo a la figura Nro. 11, se puede observar la comparación de alícuotas en los distintos países del mundo:

Figura Nro. 11: Alicuota del IG en el Mundo

Banco Mundial



Cabe aclarar que si bien como puede observarse la alícuota de Argentina se asemeja a muchos países de la OCDE, como se mencionó anteriormente, las prestaciones que brindan sus estados a los contribuyentes dista mucho de los servicios estatales brindados en este país.

A nivel seguridad social se ve reducida su carga por la imposición de un mínimo no imponible. Lo mismo sucede con el impuesto a los débitos y créditos, un impuesto altamente distorsivo y regresivo, donde a partir de la reforma se podrá gradualmente llegar al 100% de su deducción en el impuesto a las ganancias.

A nivel Provincias y Municipios

Junto con la mencionada reforma, a nivel provincial se pacta al conocido consenso fiscal. El mismo fue suscripto entre el poder ejecutivo nacional, los representantes de las provincias y de la ciudad autónoma de buenos aires.

Mediante el mismo se acuerda armonizar las estructuras tributarias de las distintas jurisdicciones, con el fin de promover el empleo, la inversión y el crecimiento económico, además de promover políticas uniformes. En este sentido, los estados participantes acuerdan cumplir con determinadas obligaciones impositivas y previsionales, entre las que se destacan la implementación de la reforma tributaria, prorrogas impositivas, el régimen previsional y la coparticipación federal.

Es decir, el objetivo principal de este consenso es compensar la insuficiente coordinación que existe entre las distintas jurisdicciones, reducir la excesiva litigiosidad existente entre los estados nacional, provincial y municipal (hoy existen más de 50 procesos judiciales entre las distintas jurisdicciones) con temas vinculados al mencionado régimen de coparticipación federal de impuestos y reducir el impacto de estructuras tributarias a nivel provincial y municipal que generan mayor distorsión sobre la actividad económica (como es el caso del impuesto sobre los ingresos brutos), estableciendo niveles de imposición acordes con el desarrollo competitivo de las diversas actividades económicas y con la mencionada capacidad contributiva de los actores.

Si bien el consenso contiene una amplia gama de compromisos, se enumerarán los relacionados a la coparticipación y a los principales impuestos distorsivos a nivel provincial y municipal:

a) Nueva ley de coparticipación federal de impuestos:

Consensuar una nueva ley de coparticipación federal de impuestos en el marco de la Comisión Federal de Impuestos que, cumpliendo con el mandato constitucional, esté basada en las competencias, servicios y funciones de cada jurisdicción, contemple criterios objetivos de reparto y logre las metas de solidaridad, equidad y de alcanzar un grado

equivalente de desarrollo, calidad de vida e igualdad de oportunidades.

- b) **Nueva ley de modernización del Estado:** Consensuar una nueva ley de modernización que impulse una Administración Pública al servicio del ciudadano, en un marco de eficiencia, transparencia y calidad de servicio.
- c) **Determinación del valor fiscal de los bienes inmuebles:** Disponer de un organismo federal que cuente con la participación de las provincias y de la CABA, que determine los procedimientos y metodologías de aplicación para todas las jurisdicciones con el objeto de lograr que las valuaciones fiscales de los inmuebles tiendan a reflejar la realidad del mercado inmobiliario y la dinámica territorial. Adicionalmente se asume no crear nuevos impuestos nacionales sobre el patrimonio ni incrementar la alícuota del impuesto sobre los bienes personales.
- d) **Impuesto sobre los Ingresos Brutos**
 - a. Eliminar inmediatamente tratamientos diferenciales basados en el lugar de radicación o la ubicación del establecimiento del contribuyente o el lugar de producción del bien.
 - b. Desgravar inmediatamente los ingresos provenientes de las actividades de exportación de bienes, excepto las vinculadas con actividades mineras o hidrocarburíferas y sus servicios complementarios.
 - c. Desgravar los ingresos provenientes de prestaciones de servicios cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el exterior del país.
 - d. Establecer exenciones y aplicar alícuotas del impuesto no superiores a las que para cada actividad y período se detallan en el anexo incluido en el Consenso. (Tope máximo para alícuotas).

- i. Por ejemplo para el caso de Industria Manufacturera las alícuotas máximas serán:
 1. 2018: 2,00%
 2. 2019: 1,50%
 3. 2020: 1,00%
 4. 2021: 0,50%
 5. 2022: exento
 - e. Adecuar el funcionamiento de los regímenes de retención, percepción y recaudación del gravamen, de manera tal de respetar el límite territorial de la potestad tributaria de las jurisdicciones, según lo previsto en el Convenio Multilateral, y evitar la generación de saldos a favor inadecuados o permanentes, que tornen más gravosa la actuación interjurisdiccional del contribuyente respecto de su actuación pura en el ámbito local.
 - f. Establecer un mecanismo de devolución automática al contribuyente del saldo a favor generado por retenciones y percepciones, acumulado durante un plazo razonable, que en ningún caso podrá exceder los 6 (seis) meses desde la presentación de la solicitud efectuada por el contribuyente, siempre que se encuentren cumplidas las condiciones y el procedimiento establecido por las jurisdicciones locales para esa devolución.
- e) **Impuesto a los sellos**
- a. Eliminar inmediatamente tratamientos diferenciales basados en el domicilio de las partes, en el lugar del cumplimiento de las obligaciones o en el funcionario interviniente.

- b. No incrementar las alícuotas del impuesto a los sellos correspondientes a la transferencia de inmuebles y automotores y a actividades hidrocarburíferas y sus servicios complementarios.
- c. Establecer, para el resto de los actos y contratos, una alícuota máxima de impuesto a los sellos del:
 - 0,75% a partir del 1/1/2019,
 - 0,5% a partir del 1/1/2020,
 - 0,25% a partir del 1/1/2021,
 - y eliminarlo a partir del 1/1/2022.

f) **Tributos Municipales**

- a. Establecer un régimen legal de coparticipación de recursos provinciales con los municipios.
- b. Establecer un régimen legal de responsabilidad fiscal, similar al nacional, para sus municipios, impulsar que estos adhieran y controlar su cumplimiento.
- c. Promover la adecuación de las tasas municipales aplicables en las respectivas jurisdicciones de manera tal que se correspondan con la concreta, efectiva e individualizada prestación de un servicio y sus importes guarden una razonable proporcionalidad con el costo de este último, de acuerdo con lo previsto en la Constitución Nacional.
- d. Crear una base pública, por provincia, en la que consten las tasas aplicables en cada municipalidad (hechos imponible, bases imponible, sujetos alcanzados, alícuotas y otros datos relevantes) y su normativa.
- e. Impulsar un sistema único de liquidación y pago de tasas municipales aplicable a cada provincia y a la CABA.

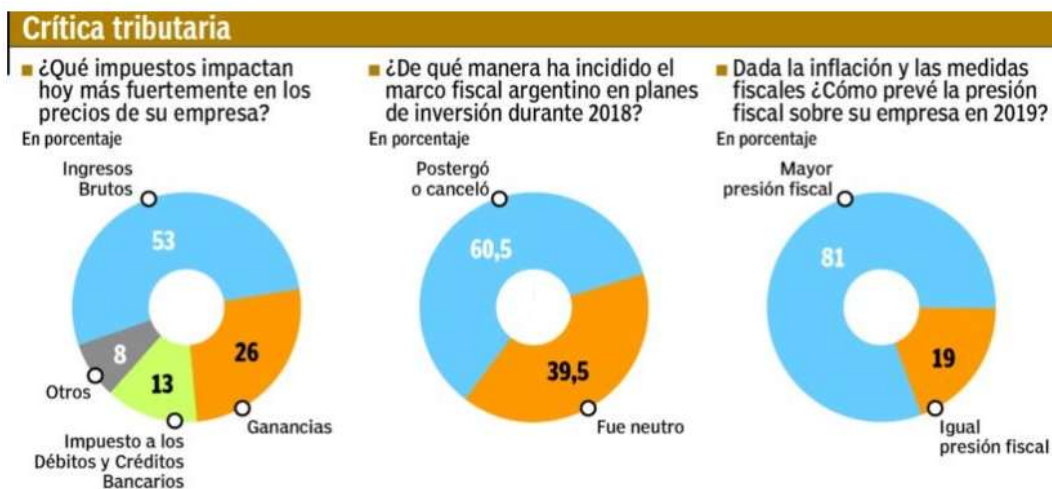
Algunas consideraciones

Como conclusión del impacto de la reforma tributaria y consenso fiscal sobre la reducción de la presión tributaria, cabe mencionar que son medidas que, si bien logran su cometido desde el punto de vista técnico, las empresas no han visto una significativa reducción de su carga tributaria al punto tal de analizar la posibilidad de realizar nuevas inversiones, expandir sus negocios o bien distribuir dividendos. Esto se debe en gran parte porque luego de la reforma del 2017, tanto el 2018 como el 2019 han sido años donde la situación económica y política del país se han derrumbado, haciendo que todo intento de lograr mayor equidad haya significado solo una leve reducción en la carga impositiva. Esto hace referencia cuando en el presente trabajo se hace hincapié en que las herramientas tributarias por parte del estado son eficientes cuando la situación económica y sus diferentes variables están en armonía. Así como el éxito de la planificación patrimonial y financiera de saber cuándo conviene tomar un préstamo UVA depende mucho del contexto coyuntural y futuro de la economía del país, de igual forma tiene efecto a la hora de planificar estructuras tributarias eficaces en personas, pymes o grandes grupos económicos y esta reforma y consenso fiscal no han sido la excepción.

En la figura Nro. 12 puede observarse una encuesta realizada a fines de 2018 por KMPG denominada “Impacto Impositivo, seguridad jurídica y formalidad económica en 2018” sobre los efectos de la reforma en la actividad productiva soslaya la mala percepción de los empresarios encuestados sobre la reforma fiscal. Para un 47% de las empresas encuestadas la reforma tributaria incrementó la carga impositiva sobre las compañías privadas. Por otra parte, 6 de cada 10 firmas consultadas afirma que, debido al marco impositivo, la compañía postergo o cancelo inversiones durante el año 2018. Esta percepción va en sentido contrario al objeto buscado por la reforma.

Figura Nro. 12: Encuesta KPMG

KPMG



El relevamiento pone foco sobre la última reforma fiscal durante su primer año de implementación. Al respecto, un 66% considera que el ajuste por inflación impositivo sería un gran alivio para morigerar la carga del impuesto a las ganancias en las corporaciones. Adicionalmente, el peso de algunos impuestos provinciales como Ingresos Brutos, lejos de bajar como era el objetivo del consenso fiscal, termino incrementándose en varios distritos.

Solo un 24% de los encuestados considero que la reforma fiscal disminuyo su carga impositiva y solo un 8% percibió un decrecimiento de la misma como consecuencia del consenso fiscal. También hubo un consenso entre los encuestados a la hora de determinar cuál es el impuesto más gravoso para sus empresas. El 53% de los encuestados señalo que Ingresos Brutos es el que tiene mayor incidencia en la determinación de precios y servicios comercializados por las empresas (esto producto del efecto piramidal y acumulativo descripto anteriormente).

Este no es un dato menor considerando la fuerte dependencia de las arcas provinciales en la recaudación de este impuesto. 9 de cada 10 no cree que se reduzca la presión tributaria producto del consenso fiscal. En cuanto a la

reforma, un 47% estimó que aumento la carga tributaria de las empresas, un 29% determino que el efecto fue neutro y un 24% dijo que disminuyó.

Por otro lado, el informe destaca que el 60,5% de los encuestados puntualizo que el marco fiscal vigente fue un factor determinante que llevo a postergar o cancelar nuevas inversiones durante 2018.

Otro aspecto a considerar es que para el 63% de los encuestados la retención del Impuesto a las Ganancias que se aplica a los intereses pagados al exterior (financiamiento externo al sector privado) repercute en el costo del crédito del deudor. Es decir, como consecuencia de un impuesto recaudado por el estado, se encarece el financiamiento de las empresas argentinas.

Apuntando nuevamente al Consenso Fiscal entre las Provincias, por la situación antes descripta ha sucedido algo similar que con la reforma. El deterioro de la situación económica a llevado a que muchas provincias no acataran todos los puntos del mencionado consenso debido a que representaría una caída muy significativa en la recaudación. Si bien el impacto en cada empresa depende mucho de su tamaño, de su diversificación y de la industria en la que se encuentra inmersa, un caso muy concreto donde esta situación puede visualizarse es cuando las provincias gravan con alícuotas diferenciales (mas gravosas) a aquellas fabricas que no se encuentran radicadas en su jurisdicción haciendo que sea inequitativa la competencia por el simple hecho de radicar su casa matriz en otra provincia.

Desde el punto de vista del negocio es prácticamente injusto dado que no puede pretenderse que un proceso productivo se desarrolle en las 24 jurisdicciones para asi poder aplicar la alícuota local en cada provincia y tributar lo que corresponde por ser industria como tal. En los distintos códigos fiscales que no respetaron el consenso, esta actividad es denominada "industria de extraña jurisdicción", la cual es similar a la aplicada al comercio mayorista que en general es superior a la tributada en carácter de industria local.

El incremento en la presión tributaria que supone la existencia de alícuotas diferenciales según la industria tenga o no planta instalada en la provincia implica, además del incentivo para que surjan "guerras tributarias" entre las

jurisdicciones tendientes a establecer el mayor diferencial posible para incentivar localizaciones, una nueva distorsión provocada por el Impuesto a los Ingresos Brutos. Esta distorsión consiste en que el esquema actual genera un incentivo a la radicación de las plantas en aquellas jurisdicciones donde se verifica el mayor nivel de consumo y en tal sentido implica un tratamiento perjudicial para aquellas provincias de menor población y nivel de desarrollo.

Por ejemplo si una industria se radica en la Provincia de Buenos Aires y desde allí vendiera a todo el país terminaría tributando en concepto de Ingresos Brutos una alícuota promedio inferior que si lo hiciera en la Provincia de Corrientes. Esto constituye un fuerte desincentivo a la industrialización en origen de los productos regionales dado que, desde el punto de vista del Impuesto a los Ingresos Brutos, conviene radicar las plantas en las jurisdicciones donde se producen los mayores niveles de consumo en detrimento de aquellas en las que se originan las materias primas. Bajo este supuesto, la elaboración de productos derivados de la producción de nueces sería más conveniente efectuarla en la Provincia de Buenos Aires o en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y no en la Provincia de La Rioja que es donde se origina la materia prima.

Así pueden mencionarse otros ejemplos que exceden el presente trabajo que sin embargo son claves a la hora de marcar si el consenso fiscal fue respetado o no por las provincias. Al respecto nuevamente, se remarca que no solo es suficiente analizar una norma fiscal aisladamente, sino más importante es analizar el contexto económico imperante y la situación de las finanzas públicas del estado y sus provincias para advertir las “jugadas estratégicas” que estos mismos organismos llevan a cabo para esquivar o retrasar la normativa que ellos mismos emanan. Muchas veces una norma puede ser realizada por el simple hecho de mejorar la imagen política de un partido, por ejemplo.

MARCO EMPIRICO - TAX PLANNING

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

El marco metodológico utilizado es de índole cualitativo donde se describen los institutos legales que brinda la legislación para morigerar la carga tributaria y como se relaciona esta con el diseño o rediseño de aspectos claves del negocio que ayuden a reducir dicho impacto. Cabe destacar que la investigación es no experimental. Se puso foco sobre la normativa impositiva emanada por el Estado en sus distintos niveles y se buscó explicar el impacto en los negocios llevados a cabo en Argentina y propuestas para planificar estratégicamente la carga tributaria. Adicionalmente, se trabajó con el universo de empresas dentro de Argentina donde también cabe la posibilidad que tengan operaciones en el exterior. Dentro de dicho universo se destacaron los principales impactos en los distintos estratos (grandes, medianas y pequeñas).

Las fuentes secundarias de información son la literatura especializada en el tema referente a los distintos impuestos (IVA, Ganancias, Procedimiento Tributario, IIBB, etc), legislación Nacional, Provincial y Municipal, resoluciones de AFIP y otros organismos recaudadores. Otra fuente importante de consulta serán las editoriales especializadas como Errepar y La Ley dentro de los cuales se destacan revistas como Consultor Tributario, Doctrina y Practica Tributaria, entre otras.

Capítulo 5: Tax Planning A Nivel Nacional

Previo a comenzar el desarrollo del marco empírico hay que considerar la base sobre la cual estará basado este planteo. Básicamente toda la parte empírica estará bosquejada sobre el concepto de TAX PLANNING o PLANIFICACION FISCAL, el cual consiste en la evaluación de alternativas y en la elección de las formas jurídicas más convenientes para reducir el impacto fiscal sobre un hecho o conjunto de hechos buscando que el negocio sea viable o incremente su rentabilidad.

La planificación puede llevarse a cabo en cualquier momento y particularmente frente a situaciones clave tales como:

- Antes de tomar la decisión de desarrollar nuevos negocios
- Al evaluar inversiones dentro del negocio existente
- Previo al cierre del ejercicio fiscal de la empresa
- Ante importantes alteraciones de los resultados.
- Ante cambios en las normas fiscales que impactan en la actividad de la empresa
- Al considerar relocalizar alguna de sus áreas (holding, comercial, administración, etc)

Esto se logra a partir de un sólido conocimiento de las normas tributarias locales e internacionales, con una correcta apreciación comercial y visión creativa que permitan identificar situaciones susceptibles de mejora.

Los resultados que pueden obtenerse con una correcta planificación fiscal genera los siguientes beneficios:

- Evitar el pago de impuesto innecesarios
- Elegir la mejor alternativa de negocio posible, considerando la incidencia impositiva de cada una de ellas
- Conocer el costo impositivo que tendrán las alternativas puestas en evaluación
- Ayudar a los niveles directivos a tomar decisiones

- Preparar a la empresa y anticiparla frente a cambios en ciertas disposiciones legales
- Identificar y mitigar contingencias tributarias que puedan desembocar en futuras inspecciones

En base al concepto de tax planning explicado previamente en el próximo capítulo se analizará como las empresas, a pesar de todos los aspectos no controlables mencionados, pueden abrirse paso en el mundo de la tributación y adecuar sus negocios y proyectar sus números en base a herramientas sólidas que la propia legislación emana para tornar el impacto impositivo en el estado de resultados en una variable altamente controlable.

Esto implica una combinación muy sólida y fina entre el tecnicismo tributario y una eficiente visión de negocios, aprovechando los institutos propios que emana la ley para reducir la carga tributaria y rediseñando aspectos del negocio que permitan eficientizar el pago de impuestos bajo esquemas totalmente legales sin representar ningún tipo de contingencia fiscal a la hora de afrontar una inspección del fisco. Cabe reforzar la idea de que la ley no puede cambiarse, pero los negocios sí. Esa será la base sobre la cual se desarrollarán los distintos temas en el próximo capítulo.

Elusión vs Evasión

Dentro del campo empírico y tomando la noción de tax planning explicada en el marco teórico, muchas veces a la hora de planificar suele confundirse el ahorro fiscal que la empresa pueda llegar a obtener con la realización de ciertas maniobras ilícitas. Esta conclusión es incorrecta, ya que, lícitamente, el contribuyente puede utilizar las normas tributarias más favorables, siempre que las formas adoptadas respeten la realidad económica de la operación.

Al respecto la OCDE ha manifestado que el contribuyente no debe pagar más impuesto que el requerido por la legislación impositiva, teniendo en cuenta sus personales circunstancias y según su renta, así es aceptable reducir la obligación tributaria mediante una legítima planificación impositiva y formas de

minimización del impuesto que claramente no se opongan a la intención del legislador.

El asunto es saber diferenciar el tipo de maniobra. Tanto la Planificación fiscal, como la evasión y la elusión persiguen el mismo resultado: la minimización de la carga tributaria, pero mientras que la planificación fiscal es admitida, la evasión y la elusión deben ser reprochadas. En la elusión fiscal, sólo hay una apariencia de legalidad, en tanto el contribuyente utiliza formas jurídicas previstas por la legislación, pero no para los fines que tuvo en cuenta el legislador al crearlas, sino para reducir sus impuestos. Ello difiere de la planificación fiscal donde el contribuyente aprovecha un territorio fiscalmente liberado por voluntad expresa del legislador, que se revela objetivamente en el texto de la ley.

Resulta difícil distinguir la elusión de la planificación tributaria, aunque las implicancias más comunes sugieren algunas diferencias entre prácticas tolerables y no tolerables desde una perspectiva moral, legal, ética y/o política. Tanto la doctrina como algunas disposiciones legales consideran relevantes algunos factores que permiten distinguir entre estos dos conceptos, tales como el motivo, la intención, el propósito, los efectos comerciales, etc., aunque no se ponen de acuerdo en el significado otorgado a cada uno de esos factores. La elusión fiscal persigue un objetivo similar al de la evasión: sustraerse de la obligación tributaria. No obstante, la conducta elusiva que asume el sujeto (a diferencia de quien evade) se desarrolla en principio dentro de un sector de licitud, rodea el hecho imponible impidiendo que el mismo se perfeccione.

En el mismo orden de ideas y a efectos de distinguir en un caso concreto si lo que ha realizado el contribuyente es un ahorro lícito o ilícito, la doctrina y la jurisprudencia nacional y extranjera han delineado diversos criterios a efectos de guiar dicha determinación. Cabe citar aquí el análisis realizado sobre el fallo “Gregory vs. Helvering” de la Corte de Estados Unidos a través del cual se sentaron dos principios esenciales del régimen tributario:

- **Test de la finalidad comercial:** Es lo que distingue el ahorro tributario lícito del ilícito, por ello toda operación que persiga una finalidad comercial sería considerada lícita aun cuando implique una disminución de la carga impositiva. Siguiendo ese criterio aun cuando se utilice un medio lícito, como es la constitución de una sociedad, si el contribuyente no puede demostrar la existencia de un fin comercial y si el único propósito fue lograr una disminución de impuestos, esa transacción debe ser considerada ilícita.
- **Principio de la sustancia sobre la forma:** según este criterio es lícito el ahorro tributario realizado a través de formas jurídicas que reflejen la realidad económica de la operación y sería ilícito el ahorro obtenido a través de formas jurídicas que no coincidan con la sustancia económica de la operación. Este criterio está expresamente reconocido por la Ley de Procedimiento Fiscal argentina. Según este principio, si bien los contribuyentes pueden elegir entre diversas formas jurídicas, el Fisco puede prescindir de dicha elección, cuando la forma jurídica no refleje la sustancia económica subyacente.

Cabe citar asimismo el fallo de la Corte Suprema de Justicia en la causa Red Hotelera Iberoamericana S.A. c/Dirección General Impositiva del 26/08/2003 a través de la cual el Alto Tribunal expresó que "...debe ponerse de relieve que de acuerdo con lo prescripto por la Ley 11683 (arts. 1º y 2º en el texto ordenado en 1998), en materia de interpretación de las leyes impositivas debe atenderse al fin de ellas y a su significación económica, lo que impide otorgar relevancia a la mera existencia de un instrumento si se demuestra que éste no refleja la realidad económica."

Resulta interesante citar, por último, la opinión de Héctor Villegas (2003) quién define la evasión fiscal como toda eliminación o disminución de un monto tributario producida dentro del ámbito de un país por parte de quienes están jurídicamente obligados a abonarlos y que logran tal resultado mediante conductas violatorias de disposiciones legales. Considera que la obtención de ventajas mediante la adopción de ciertas formas jurídicas es perfectamente

posible y además lícita, siempre que se limite a configurar un caso de economía de opción, por ejemplo, si al observar que una sociedad anónima implica ventajas fiscales con relación a una sociedad colectiva se resuelve adoptar esa forma jurídica. En cambio, si se recurre a formas manifiestamente inadecuadas y anormales con relación al acto o negocio jurídico que se pretende llevar a cabo, si esa decisión obedece al deliberado propósito de no pagar el tributo que grava el acto o negocio jurídico realmente perseguido y no tiene otra explicación racional que el propósito de evadir el gravamen, es evidente que existe una conducta ilícita aun cuando esa forma jurídica en sí misma no sea prohibida por el derecho privado. Cita como ejemplo el hecho de dar forma jurídica de honorarios por retribución de servicios a lo que en realidad son dividendos de los socios de una sociedad anónima y ante la evidencia de que los honorarios estén gravados menos onerosamente que los dividendos.

Planificación Fiscal Nociva

Esta expresión es utilizada generalmente para referirse a la planificación fiscal entre empresas relacionadas y residentes en distintos países entre los cuales debería haber un paraíso fiscal, sin embargo, ha sido utilizada también para referirse a una forma de evadir localmente que tiene similitudes con el tax planning tradicional. El problema se agrava cuando la planificación fiscal nociva se instala dentro del sistema tributario local dado que la proliferación de la conformación

de grupos económicos locales obliga a las Administraciones Tributarias a analizar tales relaciones comerciales a efectos de diferenciar claramente aquellas legítimas de otras que se conforman con el único objetivo de evitar el pago de los impuestos correspondientes. En relación a esto, se pueden distinguir:

- Grupos económicos locales que derivan parte de los beneficios a una o más empresas legítimas, existentes en el mencionado grupo, las cuales acumulan quebrantos impositivos, saldos a favor o poseen ventajas tributarias específicas. Este supuesto es considerado un

verdadero *tax planning* local y la Administración debe intentar reconocer dentro del grupo económico la existencia de estas empresas con los citados beneficios, para verificar la autenticidad de las operaciones comerciales realizadas entre ellas y, además, que el monto de las operaciones intragrupo responda a los valores de mercado. Las maniobras pueden consistir en: **1)** la compra por parte de grupos locales de empresas legítimas con grandes quebrantos acumulados en el impuesto a las ganancias o saldos a favor en IVA simulando la prestación de servicios a otras empresas del grupo que se computan créditos fiscales en el IVA y computan esas facturas como gastos en el impuesto a las ganancias disminuyendo así la carga tributaria en ambos impuestos. **2)** la compra de empresas que sean beneficiarias de promociones fiscales sectoriales, **3)** la compra de entidades exentas (fundaciones, asociaciones, mutuales, etc). En todos estos casos es el fisco quien debe probar que las operaciones son ficticias, debiendo demostrar, por ejemplo, la real incapacidad de esas empresas de prestar esos servicios, o la irrazonabilidad del valor de los servicios prestados.

- Grupos económicos que derivan parte de los beneficios a una o más empresas inexistentes, a las que se les imputan operaciones irreales. En este caso la maniobra puede consistir en la formación de una nueva empresa o la utilización de una previamente existente al sólo efecto de ser proveedora de créditos fiscales en el impuesto al valor agregado o de gastos en el impuesto a las ganancias. Al ser estas empresas creadas sólo a ese efecto nunca ingresarán los impuestos correspondientes y desaparecerá al poco tiempo para evitar ser detectada por el fisco, mientras que las empresas del grupo se computarán el crédito fiscal y deducirán el gasto en su contabilidad y consecuentemente lo deducirán impositivamente.

¿Qué opinan los expertos?

Resulta interesante conocer la opinión de destacados tributaristas que se han referido al tema en oportunidad de haber sido entrevistados para la sección El Reportaje Tributario que publica periódicamente ERREPAR:

-Dr. Diego ETCHEPARE: Tributarista, Docente y CEO de la Organización Price Waterhouse Coopers en la Argentina: Este tributarista considera que es posible realizar una buena tarea de planificación fiscal porque las leyes tributarias no pueden contemplar cada situación lo que lleva a que cada situación haya que interpretarla, y que sea legítimo que el contribuyente trate de interpretarlas de la forma que disminuya la carga fiscal. Opina que en ocasiones se confunde la planificación fiscal con la evasión y la elusión lo que lleva a que los administradores de impuestos a veces actúen en forma desmedida y no razonable, y que también a veces los jueces interpreten estas situaciones de una forma, a su juicio, tendenciosa. Agrega que interpretar una ley de una forma distinta de la interpretación del Fisco de ninguna forma es algo que debería ser penado, sino que simplemente será una discusión que terminará en el estrado judicial.

Dr. Jorge Gebhardt: Socio y Director del Departamento de Impuestos del Estudio Internacional

ERNST & YOUNG, especialista en Tributación y Profesor Universitario. Este profesional opina que hay que distinguir entre el planeamiento impositivo que busca directamente un beneficio fiscal y las economías de opción que otorgan las distintas leyes tributarias. Agrega que nadie puede obligar a hacer los negocios de la forma más onerosa posible, pero es obvio que debe respetarse el principio de la legalidad.

Dr. Juan Carlos Peña: Tributarista y Profesor Universitario. En opinión de este tributarista es posible hacer un buen trabajo de planeamiento fiscal con el propósito de establecer incidencias, minimizar impactos y buscar estructuras apropiadas, pero es inevitable advertir que las conclusiones están sujetas a los cambios legislativos y de interpretación, y que ambos se producen en nuestro

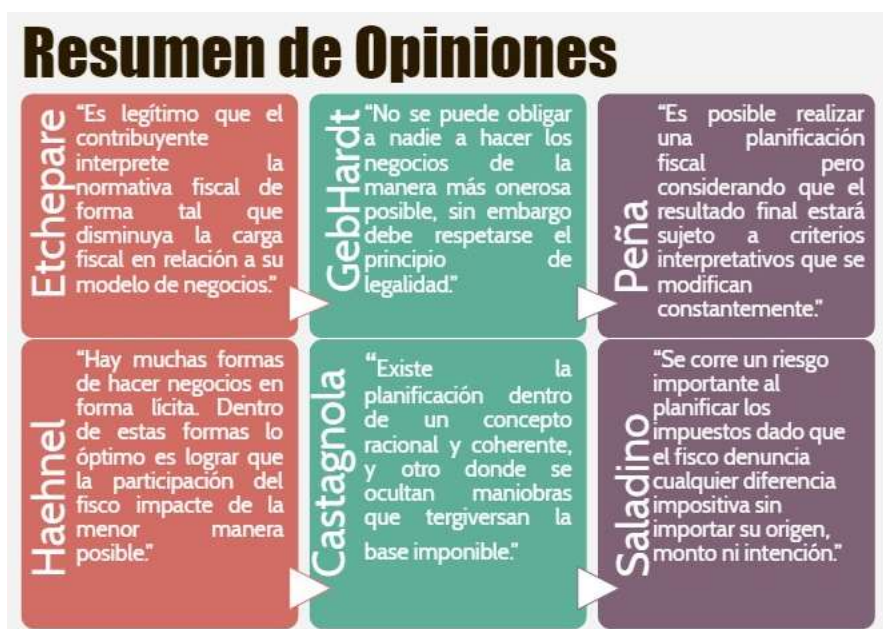
país con una desconsideración total por las situaciones creadas al amparo de las circunstancias que se modifican. Cita como ejemplo la Ley de Inversiones Mineras.

Dr. Carlos Haehnel: Tributarista, Docente Universitario y CEO de Deloitte. En opinión de este académico el planeamiento impositivo se puede hacer siempre, porque en el buen sentido de la palabra el planeamiento impositivo no es el planeamiento evasivo. Considera que el planeamiento impositivo es, en primer lugar, tomar conciencia de la actividad que uno está desarrollando, de la forma en que la está desarrollando y, por supuesto, poner la norma legal a la par de esa actividad. Uno puede hacer los negocios de muchas formas lícitas. Hay que hacerlos de la forma lícita en la que la participación del Fisco impacte de la menor manera posible. Agrega que la elusión es muy diferente de la evasión. Elusión no es otra cosa que minimizar el impacto de las normas fiscales. Interpreta que el contribuyente tiene que cumplir y el recaudador tiene que recaudar, pero tiene que ser un recaudador responsable, tiene que actuar cuando venga la imputación penal como responsable de tener los argumentos, que es una cosa muy grave, porque la imputación penal termina con la libertad ambulatoria.

Lic. Horacio Castagnola: Licenciado en Administración UBA. Ex Director General de la Dirección General Impositiva de la AFIP. Este profesional define a la planificación fiscal como una necesidad que tienen las compañías para vivir en un mundo de alta competitividad y globalizado, de tal manera que administrar racionalmente la asignación de sus recursos tributarios en función de la armonización de cómo operan con respecto a las leyes vigentes en cada país. Considera que es un acto genuino por parte de las entidades que operan en distintos países, pero cuando se juega al borde de la interpretación, en el margen de la ley, cuando se la fuerza demasiado, se está en otro terreno. Opina que una cosa es la planificación dentro de un concepto racional y respetuoso de la ley, y otra es aquella que busca instrumentos -como paraísos fiscales o el uso de instrumentos financieros sofisticados- que ocultan maniobras que están tergiversando la base imponible. Agrega que la experiencia internacional, al menos, dice que los fiscos tienen que aprender a

mirar a este mundo globalizado y lograr una conectividad entre ellos, para poder también disuadir o reducir las posibilidades del uso arbitrario de las distintas oportunidades de incumplimiento y no planificación que puedan encontrarse en el mercado mundial.

Dr. Andrés Saladino: Presidente del Colegio de Graduados en Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Tributarista y Profesor Universitario. Este profesional considera que tal como están planteadas las cosas, los riesgos que se están corriendo no permiten hacer un planeamiento impositivo. Opina que esta situación trasciende los bajos montos objetivos de punibilidad actualmente vigentes, ya que la cuestión de fondo pasa porque toda diferencia impositiva, casi sin importar su origen, es denunciada como tal por el Fisco.



A raíz de estas opiniones doctrinarias se observa que la mayoría de los entrevistados consideran que es posible realizar una buena tarea de planificación fiscal, por supuesto dentro del principio de la legalidad. No obstante, es interesante destacar algunas de las observaciones que a criterio de los entrevistados afectarían esa planificación:

- Se confunde la planificación fiscal con la evasión y la elusión, lo que lleva a que se cometan excesos de ambas partes.
- Es legítimo que el contribuyente trate de interpretar las leyes de forma que disminuya la carga fiscal lo que no debería ser penado, sino llevado a la justicia.

En Argentina se producen muchos cambios legislativos y de interpretación. Muchos proyectos que han contado con la participación de profesionales una vez implementados se encontraron con cambios sustanciales en su trato fiscal. Ej. La ley de inversiones mineras.

Una cosa es la planificación que es legítima y otra es el uso de instrumentos que ocultan maniobras que tergiversan la base imponible. Los fiscos deben mirar el mundo globalizado y lograr una conectividad entre ellos.

Como puede verse, la planificación fiscal es una herramienta legítima que le permite a los contribuyentes obtener ahorros fiscales a partir del asesoramiento de expertos. Estos “ahorros” pueden obtenerse mediante la aplicación de leyes específicas para una determinada zona o actividad o a través de la aplicación de criterios contables, financieros, legales o de otra índole siempre tendientes a la minimización del costo impositivo. Cabe destacar también que la realización de un trabajo de planificación fiscal puede verse afectado por distintos factores, entre los que se pueden citar, los frecuentes cambios legislativos y de interpretación que afectan proyectos en marcha, y la utilización de instrumentos que tergiversan la base imponible, entre otros. También se aclara que a veces se fuerza tanto la interpretación de la ley que la planificación fiscal se convierte en elusión o al menos se entra en una zona gris en la que resulta difícil distinguir el ahorro lícito del ahorro ilícito.

Se considera que el principal problema radica en la falta de definición de lo que es una Planificación Fiscal Nociva. En ese sentido desde las Administraciones Tributarias pueden adoptarse entre otras, algunas de las siguientes medidas tendientes a disminuir o eliminar los efectos nocivos de la planificación:

- Lograr el consenso de pautas tendientes a definir la Planificación Fiscal.
- Establecer los límites de la legalidad.
- Realizar acciones de difusión dirigidas a los administrados y a los asesores por parte de las administraciones tributarias.
- Realizar acciones de capacitación tendientes a formar equipos de trabajo especializados dentro las mencionadas administraciones.

¿Qué sucede dentro de las compañías?

Normalmente es difícil darle peso a la cuestión tributaria dentro del board de accionistas y directores. Esto se debe principalmente a la falta de conciencia tributaria que existe dentro de las compañías. Desde ya que una empresa es creada con fines netamente lucrativos, razón por la cual la estrategia de ventas, de costos y de producción son las core de todo negocio.

Al hacer foco solamente en dichas áreas se pierde noción del impacto que tienen otras consideradas “no relevantes” dentro de la estructura del negocio. Una de ellas es el área de impuestos, la cual en la mayoría de los casos es vista como un simple cumplimiento legal. Es decir:

SE CONSIDERA AL PROBLEMA TRIBUTARIO COMO UN GASTO NO GERENCIABLE O NO CONTROLABLE

En la generalidad de las empresas argentinas, dos tercios del resultado de la compañía se los llevan los impuestos, es decir, se destina al estado. Puesto en calendario, hasta el 15 de agosto de cada año se trabaja para el estado. Es por eso que la carga tributaria, de no ser administrada correctamente, por su peso relativo diluye los logros en otras áreas, afecta la rentabilidad y la competitividad.

Lo que se requiere para implementar la estrategia fiscal en las empresas es la decisión política dentro del management, instalar la conciencia tributaria y definir una metodología de trabajo. La idea es lograr un profundo conocimiento

del negocio que permita realizarle modificaciones pertinentes y convenientes a los fines de disminuir la carga tributaria. Recordar que los negocios pueden modificarse, pero la ley no.



Todo trabajo de consultoría fiscal consta de:

- Proyecciones de Resultados Fiscales
- Análisis de Cash Flow Impositivo
- Auditorías Fiscales
- Reuniones Interactivas con Gerentes
- Realización de Workshops
- Visualización de la estrategia plasmada en la DDJJ

El objetivo final del mismo es optimizar la carga tributaria y reducir la exposición a la inflación.

Estrategia Fiscal

El proceso de optimización fiscal consta de cuatro pilares:

a) Identificación en tiempo y forma de ventajas tributarias

Dentro de este punto el objetivo es identificar aquellos institutos legales que brinda la ley a los fines de reducir el impacto fiscal. Se pueden mencionar algunos tales como:

AJUSTE IMPOSITIVO POR INFLACION

A partir del año 2019, las empresas con cierres de balance correspondientes a los meses de abril, mayo y junio, al haberse superado el porcentaje anual de inflación (IPC) del 50%, estarán habilitadas a la aplicación del ajuste por inflación para la liquidación impositiva del Impuesto a las Ganancias. Incluso, la mayoría de las sociedades, que poseen fecha de cierre el 31 de diciembre próximo, tendrán que presentar la declaración jurada considerando lo establecido por las leyes 20.628 y 27.468, que determinan y regulan la forma de aplicación del ajuste impositivo por inflación.

La introducción del método del ajuste por inflación impositivo, tal cual como hoy se conoce, se hizo en dos etapas:

Ajuste estático: en 1978 se incorporó el ajuste estático por medio de la Ley (PL) 21.894, el que solo contemplaba los activos y pasivos cuasi monetarios al inicio del ejercicio.

Ajuste dinámico: en 1985 se corrigió la técnica agregando al ajuste estático el ajuste dinámico positivo y negativo, a fin de considerar las variaciones operadas durante el ejercicio.

El resultado podrá ser negativo o positivo de acuerdo a si se poseen más o menos activos monetarios en comparación con los pasivos monetarios, respectivamente.

Si bien se puede decir que desde 1985 empezó a regir el ajuste por inflación impositivo tal cual se conoce hoy, lo cierto es que posteriormente su aplicación quedó paralizada por el congelamiento del coeficiente de inflación, determinado por la ley 24.073 del año 1992. Esto se debió principalmente a que implementarlo implicaría una significativa reducción en la recaudación tributaria, cuestión que no es conveniente para ningún gobierno. Esto implico

durante mucho tiempo que las empresas tuvieran que pagar impuesto a las ganancias sobre utilidades nominales o ficticias generando una descapitalización de la empresa. Esto generó que en muchos casos la recaudación del mencionado tributo se volviera confiscatoria generando diversos fallos que favorecían al contribuyente.

El más emblemático es el fallo Candy, uno de los casos tributarios fundamentales al que se abocó la Corte Suprema en la agenda de 2009. Allí, por primera vez en su historia, el máximo tribunal consideró acertado que una empresa hubiera presentado el balance de 2002 con el ajuste por inflación a los efectos del pago del impuesto a las ganancias. La firma había probado que pagar el impuesto sin ese ajuste equivalía a elevar la alícuota efectiva del tributo al 62% o tomar el 55% de la renta contable, muy por encima del 35% de la alícuota legal, lo cual importaba una confiscación del derecho de propiedad. La prueba aportada fue crucial.

Con la reimplementación de este régimen, a la hora de pagar el tributo se consideran resultados reales y no nominales, de manera de eliminar el efecto distorsivo producto de la pérdida en el poder adquisitivo de la moneda.

REVALUO

El sistema de revalúo fiscal y contable de bienes dispuesto por la Ley 27.430 consigue en determinados casos mejorar la ecuación patrimonial y financiera de las empresas. El régimen en cuestión intenta reconocer la inflación acumulada durante años en los balances de los sujetos empresa y patrimonios de personas humanas. El esquema propone el revalúo optativo y por única vez de activos fijos, acciones e intangibles, entre otros.

En caso de optar por el mismo, el Estado exige una contraprestación por dicho revalúo a través de un gravamen especial. Las tasas previstas oscilan entre el 5% y el 15% del diferencial de valuación.

La conveniencia de optar por el régimen radica en la comparación del valor actual que representan las amortizaciones futuras versus el costo que implica el pago del gravamen en el momento cero.

Como la ley se define por la no deducibilidad del gravamen especial en el impuesto a las Ganancias, la decisión financiera debe considerar no sólo dicho efecto sino también la reducción de la tasa corporativa de impuesto a las Ganancias del 35% al 25%. En efecto, la no deducibilidad del cargo y la reducción futura de la tasa del impuesto a las Ganancias estresa el cálculo de valor actual ya que extiende en el tiempo el recupero del impuesto especial. Es importante evaluar el ejercicio de la opción al régimen de revalúo no sólo considerando los índices de inflación pasada sino también la estimación del índice de inflación futura.

Es importante destacar que mientras la adopción del régimen permite la actualización por inflación de los bienes revaluados, el no ejercicio de dicha opción dejará los bienes a sus valores históricos sin la posibilidad de ajuste. Incluso en un escenario en donde se activen los mecanismos del ajuste por inflación impositivo, los bienes no revaluados no generarán efectos en los períodos fiscales que se inicien a partir del 1° de enero de 2018.

Por otro lado, quienes ejerzan la opción de revaluar sus bienes renuncian a promover cualquier proceso judicial o administrativo por el cual se reclame, con fines impositivos, la aplicación de procedimientos de actualización de cualquier naturaleza, respecto del período de la opción. Y aquellos sujetos que hubieran promovido tales procesos respecto de ejercicios fiscales cerrados con anterioridad al 30 de diciembre de 2017, deberán desistir de esas acciones y derechos invocados.

En consecuencia, en la medida en que existan planteos ya efectuados por el contribuyente (o en análisis) respecto de la aplicación del ajuste por inflación en períodos pasados, también deberán ser ponderados en la definición de la adopción del régimen de revalúo fiscal.

El propio sistema contiene variantes que cada contribuyente puede definir dependiendo de su situación particular. Como ejemplo, se puede mencionar la alternativa de utilización, para ciertos activos únicamente, de la tabla de índices

de actualización o factor de revalúo versus la adopción de un valuador independiente, la eventual venta futura de los bienes revaluados, los sistemas de amortización y cómputo de vidas útiles remanentes, etc.

Asimismo, el Decreto referido define el concepto de valor recuperable como aquel “que se obtendría en el mercado en caso de venta del bien, en condiciones normales de venta”. Este concepto es relevante ya que, cualquiera sea el método utilizado para revaluar, el ejercicio deberá necesariamente tener como límite dicho valor recuperable. Desde un punto de vista financiero, dicho valor se obtiene estimando el cash flow futuro que generan los activos descontándolo a una tasa de mercado.

Para completar la ecuación de costo-beneficio, es conveniente considerar también que la inflación acumulada en los últimos años ha deteriorado sustancialmente el valor contable de los bienes de uso con el consiguiente deterioro en los indicadores de solvencia de las empresas. Si bien la coyuntura financiera no es la más propicia para el acceso al crédito, la mejora patrimonial derivada del revalúo fiscal y su posible correlato en un revalúo contable, acerca al verdadero valor de mercado de los bienes de uso, facilitando el acceso al financiamiento.

Como puede observarse, es una alternativa que permite “comprar” inflación pasada y futura y así reducir el impacto fiscal vía una mayor amortización de los bienes revaluados. De todas maneras y como se pudo apreciar, las variables financieras a ponderar hacen que el proceso decisorio sea complejo y casuístico.

LEY DE ECONOMIA DEL CONOCIMIENTO

Es una de las típicas leyes de fomento que la mayoría de las pymes deben aprovechar dados los beneficios impositivos que se obtienen al adherirse al régimen. Junto con la conocida Ley Pyme, ayuda a crear las mejores condiciones para que pequeños emprendimientos y empresas dentro de la envergadura de las pymes puedan reducir el efecto que la presión tributaria

tiene sobre sus negocios. El efecto que tiene incorporarse a este tipo de régimen es económico y financiero. Además, se otorgan beneficios relacionados con la seguridad jurídica normativa. Dentro de los principales beneficios se pueden encontrar:

- **Estabilidad Fiscal** (es decir, las alícuotas de los impuestos que tenga que abonar el proyecto, no se verán afectadas por futuras modificaciones en mas que sufran las mismas debido a cambios legislativos, es decir que otorga cierta protección frente a futuros cambios)
- **Bono de crédito fiscal** (el mismo se calcula sobre una parte de lo que se paga en concepto de cargas sociales y puede ser utilizado contra varios impuestos nacionales)
- **Tasa reducida del impuesto a las ganancias** (esto impacta tanto a nivel económico como financiero, dado que al ser menor el impuesto, menor serán los anticipos que deba hacer frente el proyecto durante el año)
- **No serán sujetos pasibles de retenciones y percepciones de IVA** (aquí el efecto es netamente financiero)
- **Pago a cuenta** de gravámenes análogos al impuesto a las ganancias que se pague en el exterior

Si uno sumaría los beneficios que otorga estar incorporado adicionalmente junto a la ley pyme, se puede encontrar la posibilidad de pagar el IVA trimestralmente. El peso que tiene la carga tributaria en Argentina es tal que convierte a un emprendimiento o negocio en inviable por más que desde el punto de vista comercial y de ventas si lo sea, es por eso que este beneficio le da un poco de respiro al empresario sobre todo porque IVA es un impuesto al que hay que enfrentar mensualmente y muchas veces lo facturado (que genera Débito Fiscal a favor de AFIP) no fue cobrado aun, generando que haya que abonar el impuesto con fondos que todavía no ingresaron. Es por eso que la posibilidad de abonar el IVA 90 días después genera un alivio financiero vital para seguir manteniendo y asegurado el capital de trabajo, pieza clave para que todo emprendimiento o empresa funcione.

APORTES SGR

Esta posibilidad no es tan conocida por los contribuyentes, ya sean personas humanas o jurídicas. Y permite reducir significativamente el impuesto a pagar.

Una persona Humana o Jurídica puede aportar como socio protector a una SGR, siempre y cuando no sea socio partícipe (Pyme que recibe avales) en cualquier otra SGR, ni por sí, ni a través de sus sociedades vinculadas y/o controladas.

En primer lugar, la ventaja con la que contará el aportante será la de la desgravación de impuesto a las ganancias en el ejercicio impositivo donde se hace el aporte.

Los responsables inscriptos, las personas jurídicas, verán el beneficio a la hora de pagar impuesto a las ganancias, es decir 4 meses y medio post cierre de su ejercicio impositivo. La desgravación cae sobre el ejercicio fiscal en el que se efectivizó el aporte.

Lo interesante para los responsables inscriptos es que esta disminución del impuesto también influye disminuyendo el monto de los anticipos a las ganancias a ingresar al fisco en el ejercicio impositivo siguiente.

Uno de los requisitos es que el aporte se mantenga durante dos años, luego podrá retirarse y volver a realizar el aporte y generar así, una nueva deducción impositiva.

El segundo beneficio es que el dinero que se aporte, forma parte de un Fondo de Riesgo que se invierte en determinados instrumentos. Si ese Fondo de Riesgo tiene rentabilidad, esa rentabilidad pertenece al aportante y la podrá retirar junto a su aporte original. La forma y el plazo de retiro de sus rendimientos varía con cada SGR.

Las normas que regulan la actividad son:

- Ley 24.467
- Decreto N° 699/2018

- Resolución SEPyME 455/2018
- Resolución 38 del 13/02/2017
- Resolución 340 del 11/08/2017

REORGANIZACION LIBRE DE IMPUESTOS

El tema de las reorganizaciones libres de impuestos es un tema completo que tiene muchas aristas a analizar. En lo que respecta a este trabajo solo se dejara en claro que la ley contempla esta situación para casos donde la conveniencia desde el punto de vista económico-financiero y sobre todo del negocio, amerita realizar una reorganización societaria. En países como Argentina, las sucesivas crisis económicas hacen que este sea también un factor importante a la hora de tomar este tipo de decisiones.

Al referirse a que la ley contempla este tipo de acontecimientos, quiere dejarse en claro que este tipo de situaciones, si se cumple con los estrictos requisitos que impone la normativa, se encontrara libre de toda imposición. Es decir que, a fines prácticos, toda traslación de activos de una sociedad a otra no se encontrara gravada o no se considerara enajenación a título oneroso (venta).

Una de las grandes ventajas de este tipo de reorganizaciones es que si una de las empresas que se está reorganizando posee saldos a favor impositivos y quebrantos de gran importe, podrán ser absorbidos y utilizados por la nueva empresa contra sus saldos a pagar representando un gran alivio económico y financiero.

Este tipo de explicaciones parecen obvias, pero el asesor tiene que estar muy bien preparado para saber identificar si la operatoria que está llevando a cabo la compañía se encuadra dentro de este régimen de beneficios y así poder gozar de la exención, pudiendo utilizar los fondos ahorrados en inversiones productivas.

FUSIONES Y ESCISIONES

En estos casos puede darse la situación que un inversor puede tener la intención de comprar una de las unidades de negocios de la compañía, razón por la cual en lugar de venderle por separado las mercaderías, todos los bienes

de uso, marcas y patentes, las cuales son operatorias que disparan impuestos por doquier (IVA, Ganancias, IIBB, etc), existe la posibilidad de venderle directamente el paquete accionario por el porcentaje que represente dicha unidad de negocios abonando únicamente el 15% por la venta de dichas acciones.

Este es otro claro ejemplo donde se “modifica” el negocio para reducir la carga impositiva siempre dentro del marco de la legalidad, el cual no puede ser cambiado.

EXCEDENTES FINANCIEROS

Por ejemplo, si la compañía tuviese excedentes de fondos en moneda extranjera, la misma pagara impuesto a las ganancias por la diferencia de cambio que esta genera a lo largo del año, es decir, para el año 2019 sería el 30%. Pero si el asesor puede anticiparse y acordar con el CFO y el directorio una política de dividendos y de pago de honorarios a directores, la compañía podrá por un lado deducir esos honorarios hasta el 25% de la utilidad contable y adicionalmente sacar el dinero en cabeza de la sociedad y colocarlo en cabeza de sus accionistas y directores donde dependiendo el caso puede pagar entre un 5% y 15%, para luego devolver ese excedente a la compañía reinvirtiéndola.

b) Administración tributaria de las operaciones del negocio

En este segundo pilar, la idea es poder gestionar las distintas operaciones Core del negocio para poder reducir la carga tributaria.

GERENCIAMIENTO DE CLIENTES

Por ejemplo, en los casos donde existen indicios de deudores que no cancelaran el crédito con la compañía habrá que establecer una definición de malos créditos para poder identificarlos a tiempo y registrarlos contablemente antes del cierre de ejercicio para poder deducirlos en el ejercicio fiscal

corriente. Al hacer eso, la compañía se estará ahorrando durante un año la porción de impuesto a las ganancias correspondiente a dicha deducción. Traducido en términos concretos, es tener la posibilidad de poseer en “caja” el dinero que le corresponde al fisco y poder utilizarlo en capital de trabajo, invertirlo, etc. Como puede verse, la clave en el tax planning es el diferimiento de ingresos y anticipo de deducciones. No solo por la posibilidad de pagar menos impuesto, sino también desde un punto de vista económico financiero. Esto genera una gran ventaja sobre todo en contextos inflacionarios y devaluatorios como acostumbra la Argentina.

GERENCIAMIENTO DE INVENTARIOS

La clave en la gestión de inventarios es mantener un control mensual de las existencias que se tienen y su precio de compra. Esto evita contiendas con el fisco dado que es una de las cuestiones que más prestan atención los inspectores luego del cierre de fin de año. Recordar que impositivamente el costo de la mercadería es valuado a precio de las últimas compras del ejercicio. Esto genera que se determine un menor costo de mercaderías vendidas y consecuentemente un mayor impuesto a pagar. Muchas veces las empresas se ven tentadas en subvaluar sus existencias finales y tener un mayor costo contable de mercaderías vendidas para abonar menos impuesto, sin embargo, es una contingencia fiscal considerable dado que, por antecedentes de actuación del fisco, es una pieza clave que AFIP revisa cuando detecta valuaciones sospechosas.

A veces el éxito de un buen tax panning no es solamente la reducción de la carga impositiva sino también de evitar tener contingencias con el fisco. Y de tenerlas, detectarlas a tiempo y realizar las correcciones necesarias.

Otro caso dentro de inventario es llevar un control del estado de las mercaderías y bienes a comercializar. Esto se debe a que, en caso de tener obsolescencia en el inventario de la compañía, este puede registrarse como pérdida contable y así poder deducirse impositivamente.

Adicionalmente puede mencionarse el caso de una obra en construcción cuya finalización está pactada para diciembre del año fiscal. Sin embargo, muchas veces por una cuestión burocrática se la da de alta como bien de uso a

comienzos del año siguiente. Esto es un error, dado que el bien puede darse de alta en diciembre y poder deducirse su amortización durante todo el periodo fiscal a pesar de haber estado habilitada solo un mes del año.

Por ultimo cabe destacar el instituto legal denominado Venta y Reemplazo. El mismo permite que al vender un bien de capital, en lugar de pagar en el momento impuesto a las ganancias por su enajenación, la ganancia por dicha venta puede apropiarse al costo del nuevo bien adquirido generando de esta manera el pago del correspondiente impuesto via una menor amortización del nuevo bien. Es decir, si el mismo se amortiza en 10 años, estoy difiriendo la ganancia que tuve en el año cero durante esos diez periodos.

GERENCIAMIENTO FINANCIERO FISCAL

Aquí pueden mencionarse brevemente gestiones que pueden realizarse desde el área contable o impositiva tendientes a reducir el impacto financiero del impuesto. Entre ellos podemos mencionar:

- Reducción de anticipos (si al presupuestar para el periodo siguiente una ganancia sustancialmente menor al periodo en curso, puede pedirse una reducción de anticipos del impuesto a las ganancias)
- Reducción o exclusión de retenciones nacionales y provinciales
- Administración y recupero de saldos a favor de índole nacional y provincial (muchas veces pueden verse balances con alta carga de saldos a favor impositivos, los cuales representan dinero inmovilizado generando que las empresas en lugar de utilizar dicho dinero deban endeudarse a tasas altísimas para por ejemplo mantener el capital de trabajo generando una pérdida económica importante)

GERENCIAMIENTO DE ENDEUDAMIENTO

Muchas veces puede evaluarse en caso de necesidad, la posibilidad de tomar deuda de un banco del exterior. Existen casos donde los convenios para evitar

la doble imposición entre dos países otorgan exenciones impositivas importantes

GERENCIAMIENTO DE RRHH

Estrictamente este apartado se refiere al tratamiento que puede darse a los directores de la compañía. Por ejemplo, en lugar de que permanezcan en carácter de relación de dependencia, se puede optar por la facturación como profesionales independientes. De esta manera, por un lado, la compañía se ahorra las cargas sociales que debería abonar por salarios altos como los de un director, por el otro, el mismo director financieramente se ahorra de ser sujeto pasible de retención del impuesto a las ganancias en forma mensual. Solo se le retiene al momento de asignarse sus honorarios en asamblea a fin de año, teniendo que tributar en ese momento por ingresos que estuvo teniendo muchos meses atrás.

GERENCIAMIENTO DE DEVENGAMIENTO DE INGRESOS

Tal como se marcó anteriormente, la idea del tax planning es tener la posibilidad de diferir ingresos impositivamente y reducir su impacto económico y financiero. Es decir, la obligación de tributar no podrá ser disimulada bajo ninguna circunstancia, pero si la forma en que impacta al negocio. Esa es la clave.

En este caso, la propia ley permite que el contribuyente opte por pagar el impuesto a medida que se vaya cobrando o efectivizando la venta. Esto es un éxito en contextos de crisis, donde muchas veces, como sucede con el IVA, la cobranza no existió todavía sin embargo el impuesto es exigible generando un perjuicio muy grande en las finanzas de la empresa. Para el caso en cuestión, dentro del impuesto a las ganancias, las ventas de mercadería que se hagan a plazo, pueden ir pagándose a medida que se cobran las cuotas por la mencionada venta. Por ejemplo, si la venta se concretó en diciembre y se pagó en dos cuotas (una en diciembre y otra en enero), la otra mitad de dicha venta pagara impuesto doce meses más tarde por haber entrado en un periodo fiscal diferente. En un contexto inflacionario y devaluatorio, esto es una ventaja financiera importantísima, dado que la deuda con el fisco no tendrá tanto peso que el momento en que se efectivizó la operatoria.

GERENCIAMIENTO LEGAL SOCIETARIO

Esto es casi a nivel teórico, pero vale la pena la consideración. La mejor fecha de cierre de ejercicio a nivel impositivo tanto para la empresa como para sus directores es el 30/09. Esto se debe a que la sociedad puede deducirse el pago de los honorarios inmediatamente dentro dicho periodo (es decir, al utilizar una deducción inmediatamente evito que la inflación y las altas tasas de interés erosionen dicho gasto) mientras que los directores lo declararan como ingreso en sus respectivas declaraciones juradas recién cuando estos ingresos sean aprobados por asamblea. Si la asamblea se realiza por ejemplo 4 meses después del cierre de ejercicio (en enero) que es cuando se aprueban los balances, el director pagará impuesto por dicho ingreso en junio del año siguiente. Es decir que difiere el pago del mismo un año y medio después. Al revés que las deducciones, si una ganancia es diferida, la misma se erosiona por inflación y tasas de interés elevadas, haciendo que al momento del pago, el peso de dicho importe sobre la disponibilidad de caja sea mucho menor que si tuviese que abonar impuesto inmediatamente de haber ocurrido el hecho imponible.

También por ejemplo puede darse el caso de un negocio estacionario como puede ser el de las cadenas de heladería. Dado que el fuerte de sus ventas se encuentran durante el invierno, lo conveniente es cerrar ejercicio justo antes que comiencen las ventas, por ejemplo el 30/06, de manera tal que el mayor porcentaje de ventas se ubicara al comienzo del ejercicio. Así, se podrá diferir el pago del impuesto durante un año y medio. Es decir, los ingresos que se obtuvieron por la venta de helados durante el mes de Julio 2019, recién estarán tributando en Noviembre 2020.

c) Definir el mejor negocio

En caso que las metodologías mostradas precedentemente no tengan el impacto financiero esperado, también es una opción recomendable el hecho de “modificar” el modelo o estructura del negocio. Recordar que la ley no puede modificarse, pero la forma en que se hacen los negocios sí.

Un claro ejemplo puede darse en empresas de construcción. El hecho imponible en estos casos se perfecciona con el certificado de obra aprobado

por lo cual, toda la facturación del mes de cierre, por ejemplo, Diciembre, puede ser aprobada durante Enero haciendo que se difiera en un año la tributación de dichos ingresos. Si bien también debo sacar del balance el costo que me representaron dichas ventas, el impacto por sacar dichas ventas del balance genera un impacto fiscal muy beneficioso.

Otro caso que puede nombrarse es el de una empresa la cual, por ahorrarse costos de envío y papelería, facturaba cada 2 meses ya que eran miles y miles de clientes. El problema fiscal que estaban teniendo era que se estaba adelantando en un mes el IVA del segundo mes. El efecto económico del efecto financiero de adelantar este impuesto es mucho dinero. Cuando esto sucedía, se empezó a implementar la factura electrónica y de esta manera la empresa no afronto costos adicionales por facturar mensualmente como corresponde.

Otro clásico ejemplo es la forma en que se pactan los contratos a la hora de abonar o no el Impuesto provincial de Sellos. Este impuesto se caracteriza como un tributo que grava distintos actos, contratos u operaciones que, indirectamente, evidencian la existencia de riqueza en cabeza de los particulares. Sin embargo, cabe destacar que no todos estos actos, contratos u operaciones se encuentran alcanzados por el impuesto de sellos, sino solamente los que están específicamente contemplados en los respectivos Códigos Fiscales y, además, cumplan con los requisitos de onerosidad, instrumentalidad y territorialidad, límites establecidos en el artículo 9°, inciso b) acápite II de la Ley 23.548 (Coparticipación Federal de Impuestos). En los contratos por correspondencia o entre ausentes (como es el caso de la Carta Oferta), en los cuales una de las partes remite a la otra una propuesta u oferta, la forma de aceptación de la contraparte es lo que definirá si la operación ha quedado o no instrumentada y alcanzada o no con el Impuesto de Sellos. Según la corte suprema estos instrumentos (carta oferta) no cumplen con el principio de instrumentalidad. En fallos como “Shell v. Pcia. del Neuquén” (Fallos 327:1051), “T.G.S. v. Pcia. de Santa Cruz” (Fallos 327:1083) e “Y.P.F. v. Tierra del Fuego” (Fallos 327:1108) ha decretado que “...las misivas mencionadas carecen de la autosuficiencia requerida para exigir el cumplimiento de las obligaciones en ellas plasmadas y, por ende, la pretensión

tributaria provincial se encuentra en pugna con la obligación asumida en el acápite II del inc. b del art. 9° de la ley 23.548...". Por ello, y en concordancia con la pacífica doctrina referida, queda claro que las cartas de intención o cartas oferta, por sí solas y en tanto no se encuentren aceptadas expresamente (contratos entre ausentes) no constituyen un instrumento que pueda ser alcanzado por el Impuesto de Sellos, aunque algunos Fiscos provinciales pretenden determinar y/o intimar de pago a quienes han suscripto este tipo de ofertas.

Por último, se puede dar el ejemplo de cómo afectan los anticipos financieros y anticipos que congelan precios en el IVA. En este caso, una empresa del rubro de la construcción cobraba anticipos que congelaban precio por los servicios y bienes que iba a otorgar posteriormente. Luego, todos los insumos que necesitaba comprar los iba adquiriendo en los meses que así se requería. El problema es que, para el IVA, los anticipos que congelan precio generan débito fiscal. Lo que terminó sucediendo es que la empresa pagó todo el débito fiscal por la facturación durante el primer mes y luego, el crédito fiscal de los insumos que iba adquiriendo mes a mes no los podía descontar contra nada ya que las ventas habían ocurrido el primer mes únicamente. Para el año subsiguiente, se le recomendó transformar ese anticipo que congelaba precio en un simple anticipo financiero dejando constancia legal en el contrato, de esta manera dichos anticipos al tener el carácter legal de financieros no "disparaban" IVA débito fiscal, sino que el mismo se iba generando con la facturación real que iba teniendo mes a mes la compañía haciendo que el crédito fiscal mensual por la compra de insumos se utilizara con el mencionado débito fiscal. De esta manera se preservaba la posición financiera mes a mes del proyecto sin afrontar pérdidas económicas ni costos de oportunidad significativos.

Como conclusión de este punto y luego de mostrar varios ejemplos reales, la clave para gestionar el impacto fiscal es también entender que el negocio puede ser modificado para reducir dicho impacto. Es por eso que se recomienda revisar cuáles son las mejoras que pueden implementarse dentro de los circuitos administrativos, políticas de cobranzas y pagos y contrastarlas contra la fecha de vencimiento del impuesto (IVA, IIBB y otros impuestos mensuales), política de descuentos, política de compra de bienes de uso,

estructuración de operaciones de venta y de compras, etc. Una forma de entender el negocio por dentro es realizar auditorías fiscales que permiten paralelamente controlar que se esté cumpliendo con la normativa legal y al mismo tiempo entender cómo funciona el negocio.

d) Metodología eficaz de implementación

Como último punto de este proceso de mejora y consultoría impositiva, cabe destacar que la mejor manera de implementar una metodología eficaz es teniendo un asesor fiscal que sea partner del negocio y no un mero liquidador de impuestos. Esto marcará la diferencia respecto de los ahorros fiscales que puedan llegar a obtenerse al entender de forma profunda el modelo de negocio de la compañía. Parte del objetivo de este trabajo es mostrar que el sector de impuestos puede tener un rol clave en la generación de nuevas oportunidades de negocios siempre y cuando se lo haga participe en cada una de las decisiones de negocios que se tomen. La idea es que este sector pueda anticiparse a cambios dentro del negocio y tomar decisiones que permitan reducir el impacto fiscal dentro de cada una de dichas decisiones. De hecho, en unos años la robótica y los modelos de algoritmos reemplazarán al rol tradicional del tributarista en la liquidación de los tributos. Dado todo lo explicado hasta el momento, se considera esto una ventaja ya que se podrá dejar las tareas rutinarias y de poco valor agregado en manos de la tecnología haciendo que el asesor pueda enfocarse hacia el futuro del negocio que está asesorando.

Capítulo 6: Tax Planning a Nivel Internacional

Siguiendo con la misma línea empírica, las posibilidades que tiene una compañía que expande sus negocios por fuera del territorio nacional tiene mayores posibilidades de mitigar la carga tributaria que pesa sobre su actividad. La diferencia con una compañía netamente nacional es que se complejiza la estrategia fiscal ya que estará sujeta a controles y normativas de varias jurisdicciones y por ende de varios fiscos nacionales. Es por eso que se recomienda en estos casos poseer un departamento encargado de cuestiones globales o regionales que supervise y lleve a cabo las gestiones correspondientes para que el tax planning diseñado no presente contingencias por inspecciones sorpresivas. Por ejemplo, si se decide girar dinero de una subsidiaria a la otra, para el fisco de un país puede resultar totalmente legítimo mientras que para el fisco de otra jurisdicción puede ser motivo riesgoso de inspección.

Si bien las operaciones y movimientos de fondos entre subsidiarias pueden considerarse legítimas e inofensivas para mantener del negocio, la realidad es que los fiscos de cada país van a controlar que dichas operaciones se realicen bajo las mismas condiciones que si se hicieran entre partes independientes justamente porque cada uno de estos fiscos cuidara su nivel de recaudación y se inclinará por considerar la operación según su conveniencia. Dicho esto, las empresas deben monitorear constantemente que las operaciones que se realizan entre las subsidiarias carezcan de vicios legales que impliquen un perjuicio económico producto de este “tironeo” entre los fiscos de cada país.

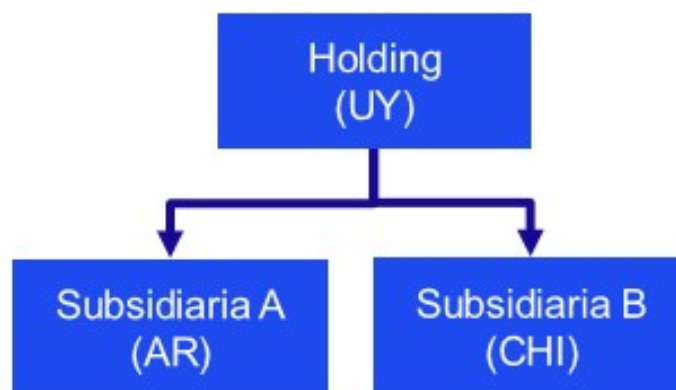
Al aclarar que la cuestión se vuelve más compleja que si fuese únicamente nacional es justamente porque se debe lidiar con las distintas normativas que tiene cada país internamente sino también por las normas de tributación internacional que son emitidas por la OCDE como pueden ser las llamadas BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) tendientes a evitar maniobras de evasión fiscal en subsidiarias donde muchas veces se realizan operaciones tendientes a dejar la ganancia del negocio en paraísos fiscales donde se tributa prácticamente nada en lugar de pagar el impuesto en la jurisdicción correspondiente. Adicionalmente deben analizarse los llamados Convenios

para Evitar la Doble Imposición que se firman entre países para evaluar posibles exenciones según la operatoria que se trate (regalías, dividendos, etc).

Estructuras eficaces

Al hablar de estructuras eficaces, se hace referencia a la forma en que deben vincularse las compañías vinculadas dentro del grupo para evitar costos impositivos. Usualmente la idea es tener un modelo de negocios con una estructura internacional donde se evita a los intermediarios a la hora de operar. Es decir, si existe un cliente en USA, que se le factura al mismo desde la subsidiaria en USA. Esto se debe principalmente a que los fiscos lo primero que “atacan” son estructuras donde existen pagos y retribuciones entre empresas vinculadas. Con esto la empresa se evita tener que cumplimentar con normativa de Precios de Transferencia y normas anti-elusión. Económicamente lo que se evita es la retención en la fuente, es decir, al retribuir los servicios de una subsidiaria a la otra, la empresa pagadora (ya sea la vinculada dentro del holding o el propio cliente) deberá retener en concepto de impuesto a la renta un porcentaje determinado que muchas veces es de difícil recupero en el país que recibe la recompensa.

Por otra parte, lo recomendado es que dicha estructura sea lo más plana posible, es decir, que exista una holding y que la misma sea propietaria del resto de las subsidiarias en un 100%, esto evita burocracia y dificultades de valuación cuando se arman consolidados contables.



Lo único que puede llegar a justificar la interposición de una empresa intermediaria entre, por ejemplo, la Holding y la Subsidiaria A es que la jurisdicción de la nueva empresa posea un convenio para evitar la doble imposición con la Subsidiaria A y esta pueda girarle dividendos sin ningún tipo de retención optimizando así la distribución de los mismos sin costo alguno. Por ejemplo, hoy en día México posee un CDI con USA, esto permite por ejemplo que la subsidiaria en el país del norte gire dividendos hacia México sin costo alguno, caso contrario la retención sería del 30% viéndose perjudicada significativamente la tasa de retorno del accionista.

Contingencias

ESTABLECIMIENTOS PERMANENTES

Un establecimiento permanente de una sociedad extranjera es una figura del Derecho fiscal internacional al que la ley de un país le atribuye personalidad fiscal y somete a tributación en ese país.

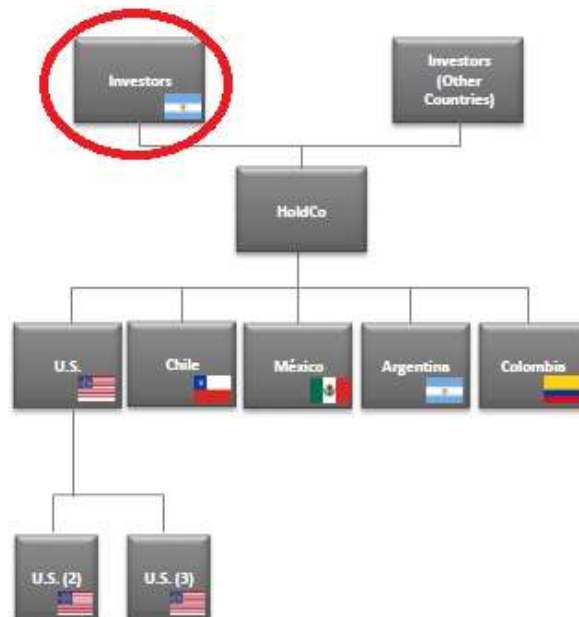
En el ámbito de la tributación de las rentas empresariales de personas jurídicas y físicas no residentes, los convenios internacionales establecen el derecho de un Estado a gravar determinadas rentas empresariales que se obtienen en ese Estado por un no residente, a través de un establecimiento permanente, entendiéndose este como aquel lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza todo o parte de su actividad.

Un establecimiento permanente se diferencia de una entidad filial de una empresa extranjera ya que carece de personalidad jurídica distinta de la propia de la matriz de la empresa que opera desde el extranjero, aunque al establecimiento se le atribuye una cierta personificación fiscal, en la medida en que recibe un tratamiento autónomo, como si fuera una empresa distinta de aquella de la que forma parte.

Es decir, a la hora de estructurar las operaciones desde el punto de vista del negocio hay que considerar ciertos riesgos que pueden existir ya sea a la hora de enviar personal a otra jurisdicción (administrativo, productivo o comercial) como a la hora de distribuir dividendos hacia los accionistas.

Por ejemplo, en el caso de enviar personal a otro país, lo que se recomienda es que por ese periodo de tiempo en el que el empleado se encuentre en otra jurisdicción, este forme parte de la nómina de dicho país (usualmente se le otorga una licencia sin goce de sueldo en el país de origen y se le empieza a abonar el sueldo en el país de destino), esto se debe principalmente a que si el fisco detecta que el empleado permanece por un periodo de tiempo prolongado puede dictaminar como establecimiento permanente la actividad de dicho empleado en esa jurisdicción, gravando ya sea con rentas reales o presuntas el negocio en dicho país. Recordar que al hablar de tributación internacional el fisco trata al grupo económico como entidades independientes y separadas ya que protege su nivel de recaudación. Es decir, no sirve argumentar que la operatoria realizada se debe por pertenecer a un holding, al fisco no le interesa, la única forma de combatir estos riesgos es cumpliendo con la normativa y efectuando una adecuada estrategia fiscal.

Lo mismo sucede cuando por ejemplo los socios principales del holding se encuentran en el mismo país que la subsidiaria. Esto se debe a normas de sustancia y transparencia fiscal. En Argentina, por ejemplo, una compañía holding debe contar con sustancia necesaria y debe poder demostrar que su dirección efectiva tiene lugar fuera del territorio argentino.



A los fines de demostrar dichas características, la compañía Holding debiera:

- Estar constituida ante autoridades extranjeras como una sociedad extranjera.
- Tomar sus decisiones más relevantes fuera del territorio argentino a través de su propio directorio, management, etc.
- Poseer accionistas extranjeros genuinos, junto con funciones, riesgos y activos en el exterior.
- Contar con evidencia suficiente que permita demostrar que la compañía tiene funciones.

Debe notarse que en caso que la compañía holding no contara con las características antes expuestas, existe el riesgo de que las Autoridades Fiscales Argentinas decidan no considerar su existencia y consecuentemente, asumir que es una compañía residente fiscalmente en Argentina en línea con el principio de la realidad económica. Dicha decisión implicaría someter a la compañía holding al sistema tributario argentino.

TRANSPARENCIA FISCAL INTERNACIONAL

La TFI es un conjunto de normas legales que tiene por objeto evitar que los contribuyentes de un determinado país, reduzcan la base imponible del impuesto a las ganancias de su país de residencia, mediante la utilización de sociedades u otro tipo de tipo de entidades o contratos que controlan. La reducción de la base imponible en el país de residencia se realiza mediante el traslado de utilidades a jurisdicciones de baja o nula tributación y/o con el diferimiento a largo plazo del momento de tributación en el país de residencia.

La TFI, en términos sencillos, torna “transparentes” a las estructuras en materia fiscal, atribuyendo a la controlante las utilidades obtenidas por los vehículos controlados directa o indirectamente, aun cuando no le hayan sido distribuidas por tales entidades.



En función de lo establecido por la Ley del Impuesto a las Ganancias en su Artículo 133, la compañía Holding podría ser calificada como transparente a los fines fiscales en caso de concurrir las circunstancias que se describirán a continuación.

De considerarse a la compañía Holding como transparente a los fines fiscales, sus accionistas deberán reconocer las ganancias al cierre del ejercicio fiscal de esta última, en vez de reconocerlas únicamente cuando les fueran distribuidas en forma de dividendos.

Se considerará a la Holding como transparente a los fines fiscales argentinos respecto de los accionistas que concurrentemente:

- Posean una participación, directa o indirecta, igual o mayor al 50% en el patrimonio de la Holding; (puede considerarse cumplido el requisito por el acontecimiento de otros hechos).
- Falta de sustancia o 50% de las rentas originadas en rentas pasivas.
- Las rentas del holding tributen a una alícuota menor al 75% de la alícuota establecida para las compañías argentinas.

FINANCIACION DENTRO DEL GRUPO

La mayoría de las veces dentro de un mismo grupo económico las empresas que lo integran suelen invertir o financiarse con fondos provenientes de otra empresa del grupo. Si bien esto es totalmente válido, a los fines fiscales hay que evaluar las contingencias dado que un simple préstamo si no cumple con

la normativa de Precios de Transferencia y no responde a la realidad económica del negocio puede ser considerado un aporte de capital.

Los préstamos financieros comúnmente acarrear intereses, los cuales son deducibles para la empresa que recibe los fondos, esto implica una disminución en la carga tributaria. También son deducibles las diferencias de cambio en caso de que el préstamo sea en moneda extranjera. Es por ello que los fiscos de cada país se encargaron de regular esta práctica para que no existan préstamos intercompany cuyo único fin sea trasladar la carga tributaria hacia otra jurisdicción con una menor alícuota impositiva. Tal es así que muchas de estas jurisdicciones establecieron regímenes como el de capitalización exigua donde existe un límite permitido para deducirse estos intereses. De todas formas, este no sería el principal riesgo, sino que el peor escenario que pudiera ocurrir es que el fisco encuadre dicha operatoria como un aporte de capital. Esto implica un estancamiento de dichos fondos en la subsidiaria receptora de los fondos generando un problema financiero, es decir, un préstamo es mucho más flexible en cuanto a su movilidad, se presta y se devuelve, se cobran intereses y se cierra la operatoria. El problema con el aporte de capital es que el mismo puede ser devuelto a la sociedad prestadora únicamente a través de dividendos, los cuales se distribuyen solo una vez en el año si es que la empresa así lo decide y si tiene un buen pasar económico. Además, genera un movimiento burocrático para registrar en balances contables dicha operatoria en el patrimonio neto, registrarlo en el estatuto de la compañía, plasmarlo en actas, etc. Y como si esto no fuese suficiente, al tener el carácter de aporte de capital no existen intereses a deducir por parte de la empresa receptora de los fondos. Es por esta razón que se recomienda documentar el préstamo a través de un Mutuo, pactando una tasa determinada a valores de mercado. Además, se recomienda establecer un contrato marco entre las subsidiarias dejando constancia la posibilidad de que existan préstamos intercompany. Es decir, lo ideal es tener la mayor documentación legal posible como respaldo para hacer frente a una posible inspección o cuestionamiento por parte del fisco.

En relación a lo antedicho la AFIP basándose en el principio de la realidad económica, consagrado en el artículo 2° de la ley 11.683, ha elaborado una serie de pautas plasmadas en la Instrucción General (DI PYNF) 747/2005 que

deberán tenerse presente en las verificaciones para determinar que no precede considerar la existencia de un pasivo.

A tales fines dispuso como pautas a considerar:

- a) La carencia de un instrumento público o privado con fecha cierta.
- b) No sólo no existe plazo expreso de devolución conforme a las normas del Código Civil y Comercial de la Nación sino que tampoco ha existido restitución alguna.
- c) Resulta evidente que el dador no espera la devolución de las remesas efectuadas.
- d) La cuantía de los fondos obtenidos no guarda una proporción razonable con los activos amortizables.
- e) La falta de documentación de respaldo del ingreso de los fondos al país.

En función de lo expuesto, a fin de diferenciar un aumento de capital de un préstamo se enunció en dicha instrucción algunos atributos que éste debería contener:

- a) La intención que debe primar entre las partes sobre si se espera la devolución del mismo y no una participación societaria.
- b) Si no existe vocación de permanencia del monto desembolsado esperándose su restitución.
- c) La no sujeción al riesgo empresarial, en los casos que se asimilan a aporte, el inversionista asume riesgos por el capital derivados del negocio, caso de los préstamos de mejor fortuna por ejemplo.

A nivel jurisprudencial en el fallo "**Domaine Vistalba SA**" de la Sala B del Tribunal Fiscal, de fecha 1/2/2005 referido a un caso de empresas vinculadas en el cual rechazó la deducción de intereses por préstamos con compañías vinculadas, pero utilizando argumentos distintos de los que sostenía el fisco. Por su lado el fisco impugnaba la deducción de los intereses por provenir de pasivos no probados. Por su parte el tribunal rechazó los argumentos del fisco considerando que el pasivo en cuestión no fue impugnado ni reputado como

incremento patrimonial, pero no obstante ello, entendió el tribunal que la impugnación de la deducibilidad por intereses pagados tenía un sustento en el hecho de que los contratos distaban de un préstamo comercial y se asemejaban por las condiciones pactadas a un aporte efectuado por el accionista para inyectar capital en el giro operativo de la empresa, otorgando un laxo compromiso de devolución.

Por último, en otro fallo de fecha 24 de octubre de 2016, la Sala B del Tribunal Fiscal se expidió en la causa “Dique Uno Inversiones S.A”, confirmando en fallo dividido, la resolución del Fisco que impugnaba la deducción de intereses, basándose principalmente en la carencia de instrumento público o privado, de fecha cierta que pruebe la existencia del mutuo. Al respecto, el fallo en el primero de los votos que confirman la resolución apelada, cita la doctrina de la Corte Suprema de Justicia de la Nación en la causa “Autolatina Argentina de fecha 15 de marzo de 2011 en la cual la corte concluyó que en la medida en que los contratos de mutuo se enmarcan en el derecho comercial solo podrá probarse frente a terceros si se contrata mediante instrumento público o privado de fecha cierta.

Como conclusión, la importancia a la hora de sostener la deducibilidad de las diferencias de cambio e intereses generados por préstamos con compañías del exterior radica en la intención comercial evidenciada por las partes traducida en las condiciones estipuladas. Deben cumplirse las reglas de precios de transferencia, debiendo las prestaciones ser similares a las que habrían pactado partes independientes. Indudablemente en ese marco, contar con instrumento público o privado dando al mismo fecha cierta daría mayor contundencia a los elementos de prueba.

Entre las condiciones a tomar en cuenta para evaluar la relación como de libre concurrencia figuraran plazos de repago normales de mercado, pago efectivo de intereses y capital, avales suficientes, cláusulas punitivas, y aplicaciones de los fondos a un propósito específico que se haya concretado en la realidad de los negocios del ente.

Regímenes Holding

A nivel internacional los llamados regímenes holding son jurisdicciones que cuentan con determinadas características en las cuales hacen foco los inversores para montar una base de la estructura del negocio que tienen planeado armar. Las jurisdicciones que son más atractivas actualmente para ubicar a la compañía holding son:

- España
- Luxemburgo
- Holanda
- Reino Unido
- Islas Caiman
- Uruguay

Las principales características que se analizan a la hora de determinar cuál es el mejor régimen para establecer una holding Company varía mucho en las intenciones de la compañía a futuro (como puede ser la puesta en marcha de un IPO, la ubicación de los inversores principales, la necesidad de financiamiento, la velocidad con la que se pretende deshacerse o enajenar las acciones, entre otras). Sin embargo, las principales que se analizan y que apuntan principalmente a reducir la carga tributaria son:

- Distribución de dividendos provenientes de las subsidiarias hacia la holding.
- Distribución de dividendos realizada por la holding hacia sus inversores.
- Ganancias de capital provenientes de la venta o enajenación de acciones.

En general los regímenes holding no gravan o lo hacen a una tasa muy reducida estas tres operatorias. Por ejemplo, tomando el caso concreto de Islas Caiman (el más flexible de todos) se puede describir que:

- Las Islas Caimán no establecen impuestos sobre las ganancias originadas en distribuciones de dividendos por las compañías subsidiarias.

- No establecen retenciones sobre los dividendos distribuidos por la Holding a sus accionistas.
- Tampoco se establecen impuestos sobre las ganancias de capital que los accionistas pudieran obtener por la enajenación de las acciones de la Holding residente en las Islas Caimán.
- Se destaca la libertad para el flujo de fondos sin que aplique retención alguna.
- Resulta una estructura flexible y conocida especialmente por inversores americanos.
- Flexibilidad para migrar la compañía.
- Desde la perspectiva fiscal Argentina debe notarse que, si bien Caimán actualmente es considerado un país cooperante, calificaría como una jurisdicción de baja o nula tributación.

Por el contrario, el caso de Reino Unido posee más condiciones respecto de las características mencionadas:

Los dividendos distribuidos a holding por parte de alguna de sus subsidiarias no estarán gravados por el impuesto a las ganancias, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- Debe encuadrar dentro de alguna de las categorías de “dividendos exentos”, entre ellas:
 - o Dividendos de una subsidiaria controlada en términos de poder o económicos por parte de la holding;
 - o Dividendos distribuidos contra la emisión de acciones ordinarias no rescatables;
 - o Dividendos de una subsidiaria en la que holding detente 10% o menos del capital social, tenga derecho al 10% o menos de las utilidades realizables y tenga derecho a 10% o menos del producido ante una eventual liquidación de la subsidiaria.
- Para que proceda la exención, el monto distribuido no debe habilitar una deducción del balance impositivo a un individuo u entidad no residente del Reino Unido;

- Las distribuciones de dividendos realizadas por compañías radicadas en el Reino Unido por lo general no estarán sujetas a retención según lo establecido por la legislación local.
- Las ganancias de capital emergentes de la venta de las acciones de la holding inscrita en Reino Unido obtenidas por un no residente, no están sujetas a tributación en el Reino Unido.
- Corresponderá tributar en el Reino Unido si el sujeto enajenante tuviera configurado un Establecimiento Permanente en el Reino Unido o el valor de las acciones enajenadas dependiera de inversiones inmobiliarias situadas en el Reino Unido.

Convenios para Evitar la Doble Imposición

La doble tributación internacional es un fenómeno que sucede naturalmente dado que las distintas jurisdicciones tienen criterios diferentes a la hora de gravar una determinada transacción. Esto provoca que para aquellas empresas que operan con compañías ubicadas en otra jurisdicción ya sea vinculada o independiente una misma operación se encuentre gravada varias veces generando un perjuicio considerable a la empresa. Es por eso que los CDI son los principales instrumentos para evitar el pago excesivo de impuestos en transacciones internacionales y son los principales que se utilizan para realizar una adecuada política de tax planning. Estos determinan básicamente que por ejemplo a la hora de distribuir dividendos, lo que se retiene en una jurisdicción puede ser computado como pago a cuenta en la otra, o bien no se aplica retención alguna. Esto se replica a todo tipo de operación que así conste en el CDI correspondiente como pueden ser regalías, remesas, dividendos, renta empresaria, etc.

Precios de Transferencia

Los precios de transferencia dentro del ámbito de la tributación internacional es clave a la hora de realizar una adecuada política de tax planning dado que el fisco lo que va a analizar en caso de existir un vínculo entre dos o más empresas son las transacciones realizadas entre las mismas para evitar que se

traslade la base imponible del impuesto de una jurisdicción gravosa como por ejemplo la Argentina hacia una con una menor alícuota como puede ser el caso de los famosos “paraísos fiscales”. De esta manera lo que estaría ocurriendo es perjudicando las arcas del estado al no tributar el monto correspondiente a una operación que por realidad económica debería tributar en la jurisdicción donde se está llevando a cabo la transacción. Es por eso que el principio sobre el que se basa el análisis de precios de transferencia es el conocido arm’s length, es decir que todas las transacciones entre partes vinculadas deberán pactarse como si fuesen entre partes independientes a los fines de salvaguardar la base real a tributar en función de la operatoria real de la compañía.

En base a lo antedicho cada jurisdicción adopta normas de PT cuyo principal impulsor ha sido la normativa creada por OCDE. Las mismas deben ser consideradas por los asesores fiscales a la hora de evaluar el modelo de negocio del grupo.

La estrategia fundamental en estos casos es el de establecer esquemas de remuneración entre subsidiarias, documentar transacciones, contratos y prestamos, definir funciones, riesgos y activos involucrados. De esta manera se tendrá documentación de respaldo que sirva para argumentar cualquier tipo de impugnación por parte del fisco.

Al respecto la normativa argentina establece que tanto las transacciones intragrupo como aquellas llevadas a cabo con entidades independientes localizadas en países no cooperadores o de baja o nula tributación deberán ser evaluadas desde el punto de vista de Precios de Transferencia (Art. 15).

Según el DR de la LIG: “La evaluación de las transacciones celebradas entre partes vinculadas debe ser realizada individualmente, operación por operación, evaluando las prestaciones realizadas y las condiciones que rodean su ejecución” (DR Art 21.8).

Cabe señalar que el organismo recaudador también podrá exigir el cumplimiento de las obligaciones de precios de transferencia “respecto de las transacciones o actividades que generen rentas exentas o no alcanzadas –o en su caso, costos o gastos no deducibles para la determinación del impuesto-

cuando puedan ser distribuidas, directa o indirectamente, a sujetos alcanzados por el gravamen.” (DR Art 21. 30)

La definición de precios de venta, corresponde a políticas propias de las partes intervinientes en las transacciones, que deben establecerse en base a la realidad económica. Por otro lado, el análisis de Precios de Transferencia es una herramienta que permite sustentar que los precios pactados se encuentran en condiciones de mercado, por lo que es relevante la documentación de las transacciones a fin de exponer con claridad la realidad económica.

Por lo antedicho la estrategia a aplicar en materia de precios de transferencia es por un lado definir el esquema de remuneración de una subsidiaria a otra, es decir, puede remunerarse por prestar consultores, por realizar tareas técnicas, por financiamiento, por prestar management services, entre otros. Dicha remuneración debe respetar los márgenes o markup que comúnmente se utilizan para empresas del mismo rubro en un contexto de empresas independientes, para ello debe documentarse el contrato marco del servicio prestado dejando constancia de los costos y precios pactados, plazos de entrega o de prestación del servicio, etc. Lo mismo en caso de préstamos. Se debe documentar un mutuo donde se deja constancia de la tasa pactada, los plazos de devolución, amortización de capital, etc. Es decir, como si fuese un préstamo de una entidad financiera independiente a una empresa. Por último, la idea es analizar si existen convenios para evitar la doble imposición entre las jurisdicciones que llevan a cabo la operación dado que pueden evitarse retenciones de impuestos en la fuente. Y llegado el caso que no exista un CDI, hay que analizar cual es el monto correspondiente a retener y si la empresa que sufre la retención puede computarse como pago a cuenta dicho importe retenido a los fines de cumplimentar con lo requerido por cada fisco.



Como resumen puede decirse que mientras que el tax planning a nivel nacional pretende diferir la renta y adelantar la deducción (timing), el tax planning a nivel internacional pretende en primera instancia mitigar riesgos que surgen a la hora de operar con diversas normativas y fiscos nacionales y adicionalmente evitar costos impositivos por las distintas operaciones que se produzcan entre subsidiarias vinculadas.

CONCLUSIONES

A lo largo del presente trabajo se realizó un desarrollo teórico y empírico con el objetivo de describir como las empresas argentinas pueden llevar a cabo una adecuada planificación fiscal a pesar del alto impacto que tiene la materia tributaria dentro de la ecuación económica de las compañías y que tanto la legislación nacional, provincial y municipal como las distintas leyes de fomento y promoción de los gobiernos de turno pueden llegar a utilizarse para incrementar el ROI (Return On Investment) sin entrar en vicios o riesgos fiscales asegurando de esta manera la seguridad jurídica y previsibilidad del modelo de negocios diseñado.

En base a lo antedicho, el trabajo desarrollado pretendió responder las siguientes preguntas:

- ¿Cómo impacta la carga tributaria en las empresas?

La estructura económica de la Argentina genera cíclicamente que el incremento sostenido del tamaño del estado a lo largo del tiempo deba ser sostenido por el recurso tributario incrementándose en igual medida. Al no existir un acompañamiento en el crecimiento del PBI en igual medida que el gasto público, el peso de la carga tributaria debe ser soportado solo por un sector de la economía, la población económicamente activa legal o en blanco, es decir, contribuyentes económicamente activos (personas físicas y jurídicas). Por esta razón, el impacto de la carga tributaria en los balances y estados de resultados de las compañías es de aproximadamente 2/3 del resultado, es decir, una magnitud significativa la cual debe ser atendida con prioridad en base a una adecuada planificación fiscal.

- ¿Cuál es el impacto de los tributos provinciales y municipales en los negocios?

A nivel provincial y municipal sucede que a raíz de una inexistente actualización de la ley de coparticipación federal y conciliaciones entre las distintas provincias y estratos gubernamentales basadas en el “clientelismo político” generaron que un porcentaje muy bajo de lo recaudado a nivel

nacional sea repartido o redistribuido entre las distintas jurisdicciones que más lo necesitan. De esta manera, y sumado a muchos años de una pobre gestión pública de los distintos gobernadores de turno, las provincias comenzaron a tener un “rojo” económico y financiero importante el cual debe ser sustentado, de vuelta, con recursos tributarios. Es así que, utilizando su poder autónomo por ser un país federal comenzaron a crear sus propios impuestos. Uno de ellos y el que más daño produce a la economía del país generando distorsiones importantes en los precios relativos, es el impuesto sobre los ingresos brutos. Este impuesto es altamente confiscatorio y regresivo generando que las empresas deban trasladar a precios el impacto del mismo perdiendo competitividad y generando inflación. Debido a las desigualdades en las alícuotas por actividad según el tipo de negocio y la acumulación de saldos a favor de difícil recupero en las distintas jurisdicciones las empresas se enfrentan con un impuesto que les afecta dentro del plano económico y financiero.

- ¿Hay seguridad jurídica en el país? ¿El sistema tributario argentino acompaña a la decisión de invertir en el país?

Lamentablemente la respuesta es no. Los constantes cambios normativos, las inconsistencias a la hora de diseñar el sistema tributario, la complejidad burocrática con la que se enfrentan los contribuyentes y las modificaciones de las reglas de juego en materia cambiaria hacen que se haga muy difícil atraer inversores al país. Sin embargo, se ha demostrado en el presente trabajo que, a pesar de la coyuntura no controlable, convertir la variable impositiva en una controlable es de movida una ventaja significativa a la hora de hacer negocios.

- La coyuntura actual con una alta carga inflacionaria y de incertidumbre ¿permite hacer una adecuada planificación tributaria?

Se considera que, en este tipo de contextos, la planificación fiscal es clave y es posible. Pero implica exprimir al máximo los conocimientos sobre el sistema tributario y que formas existen de morigerar la carga tributaria aprovechando o usando como ancla la carga inflacionaria. Institutos legales como el devengado exigible, política de deudores incobrables, definición de la fecha de corte de ejercicio, el revalúo impositivo, el ajuste por inflación, entre otros, son

herramientas que permiten a priori diferir la carga tributaria o bien, tener en posesión el dinero del fisco el máximo tiempo posible antes de depositarlo en las arcas estatales. Esto genera un gran beneficio económico y financiero.

- ¿Que se espera de la profesión contable a futuro, rol del asesor impositivo en la era de la tecnología?

En base a las preguntas formuladas anteriormente, se espera que el profesional se focalice pura y exclusivamente en el análisis estratégico de la variable tributaria del negocio, acompañando a la dirección a tomar decisiones que permitan reducir la carga impositiva y prevenir cualquier tipo de contingencia fiscal producto del modelo de negocios elegido. Dentro de 10 años ya no existirá más la figura del “liquidador” que mira al pasado, sino un rol más de asesor tributario con un marcado perfil inclinado al negocio. De mas esta decir que un profesional con un enfoque exclusivamente técnico, solo sirve para experimentos en un laboratorio y para cumplir meros requisitos legales que no aportan un valor agregado al negocio más allá del componente de compliance. Adicionalmente, los fiscos iran evolucionando en relación a las herramientas tecnológicas que utilizaran para realizar inspecciones y detectar inconsistencias, también encontraran nuevos caminos para intercambiar información con fiscos de otras nacionalidades. Es por eso que será fundamental que el profesional se capacite en nuevas tecnologías utilizadas de manera tal de poder entender y anticiparse en cuanto a la manera en que los fiscos comenzaran a comprender y pensar con una lógica nueva la manera de auditar a los contribuyentes. Es decir, las empresas necesitaran, más que un liquidador técnico, un partner estratégico que acompañe al negocio y pueda anticipar estratégicamente vías para reducir la carga impositiva y poder llevar a cabo un modelo de negocios libre de contingencias legales y tributarias.

Por último y a modo de cerrar la idea central del trabajo se recalca que las distintas herramientas encuadradas dentro del Tax Planning pueden ser eficaces a la hora de reducir el impacto económico y financiero que tiene la tributación argentina. Estas herramientas pueden encontrarse dentro de la propia legislación impositiva o bien como una ley particular y aislada que tiene impacto dentro de la temática de la tributación.

En función de lo antedicho, lo que pudo demostrarse es que si bien la estructura económica del país tiende a tener un sistema tributario (variable no controlable) altamente regresivo, la legislación prevé ciertos mecanismos para poder hacer más equitativo el pago de los tributos y que las empresas pueden aprovechar a la hora de analizar sus modelos de negocios. También se demostró que, si las herramientas legales provistas por el legislador no son suficientes, es conveniente realizar un exhaustivo análisis del modelo de negocios y sus diferentes circuitos internos para aprovechar ventajas fiscales modificando la forma en que se realiza el negocio. Es decir, la compañía puede convertir la variable impositiva en una variable altamente controlable con las herramientas descriptas.

Lo que se buscó a lo largo del presente trabajo es dejar en claro que los impuestos son una variable altamente controlable y debe ser tenida en cuenta como una prioridad a la hora de planificar la estrategia del negocio dado que los impuestos se llevan 2/3 del resultado de la compañía. No hay forma de ignorar esta variable.

CONSIDERAR AL PROBLEMA TRIBUTARIO COMO UN GASTO GERENCIABLE Y CONTROLABLE

BIBLIOGRAFIA

Villegas, Héctor B., Curso de finanzas, derecho financiero y tributario, Depalma, Bs. As., 1993

García Vizcaíno, Catalina, Manual de Derecho Tributario, Abeledo-Perrot, BS. As., 2014

Impuesto a las Ganancias, Gustavo Diez, Editorial La Ley, Bs. As. 2011

Análisis Económico de los Impuestos, John Due, Editorial El Ateneo

Suplemento Reporte Tributario, Revista Consultor Tributario, Editorial Errepar, 2015

Reforma Tributaria 2017, Mario Volman y Hugo Kaplan, Editorial Errepar, 2018

Finanzas Publicas y Derecho Tributario, Gustavo Naveira y Pablo Revilla, Editorial Errepar

Paper “Planificación Tributaria Internacional”, Dr. Sergio Carbone

Paper “Tendencia de la Tributación Argentina” Dr. Sergio Carbone

Planificación Fiscal, Separata Temativa Nro. 15, AFIP-DGI, Dra. Mirta Garcia

Irazoqui, Fernando (2005) La importancia de una adecuada “Planificación Fiscal”. La Ley Online. Práctica Profesional 2005-11, 25.

Villegas, Héctor Belisario (2003), “Derecho Tributario Penal”, en Tratado de Tributación Tomo 1, Derecho Tributario Volumen 2, Buenos Aires, Editorial Astrea.

44° Asamblea General del CIAT. “El papel de las Administraciones Tributarias en la Crisis Global” www.ciat.org.

Barrera, Leticia (2002), “La elusión tributaria y las normas antiabuso”, Disponible en formato digital en www.aaef.org.ar, Página de la Asociación Argentina de Estudios Fiscales, Artículos de Doctrina, Diciembre, 2002.

“Reformas Tributarias en América. El caso Argentino”, Gisela Cesar y Ada Moreira, Errepar (Consultor Tributario - Julio 2018).

“Efectos Impositivos de la Transformación Societaria”, Enrique Skiarski, Errepar (Doctrina Tributaria - Septiembre 2018).

“El Revalúo No Va A Andar”, Ricardo Estrada, Errepar (Doctrina Tributaria – Julio 2018).

“Ganancias. Tasa del Impuesto Societario. Impuesto de Dividendos”, Richard Amaro Gomez, Errepar (Reforma Tributaria, Breves Comentarios – Marzo 2018).

“Las Rentas Financieras y Su Tratamiento”, Felix J. Rolando, Errepar (Doctrina Tributaria – Diciembre 2017).

“El ABC del Sistema Tributario Argentino”, Walter Agosto, CIPPEC, Julio 2017.

“El Impacto de la Reforma Fiscal en las Empresas”, IDEA Relevamientos, Juan Pablo Cogorno, 2018.

“Impuestos y Competitividad en la Argentina de Hoy”, Juan J. Llach, Julio 2018.

“Los Pasivos Financieros contraídos con Compañías Vinculadas del Exterior”, Gerardo Desivo, KPMG, Marzo 2017.

“Los Aportes Irrevocables”, Marcos González, Errepar (Doctrina Tributaria – Septiembre 2018).

“Tax Planning en Argentina Frente a Nuevos Estándares Internacionales”, Cecilia Goldemberg, Octubre 2017.

“Estudios de Derecho Tributario”, Dino Jarach, Editorial CIMA, 1998.