



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE TUCUMÁN



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL TUCUMAN

LA PLANIFICACION FISCAL Y SU APLICACIÓN EN EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS

Autores: Chediak, Lourdes Giselle
Juárez, Laura Josefina
Juárez, Mariela Rocio

Director: Saieg, Edmundo

2015

Trabajo de Seminario: Contador Público Nacional

RESUMEN

Ante el incesante aumento de la presión fiscal que se vive en el país, es importante para las empresas tener un amplio conocimiento de los factores que influyen en el desenvolvimiento de sus actividades. Desde la elección de la estructura societaria hasta como hacer frente a la carga tributaria.

Precisamente, en el este último ámbito es que ningún tipo de empresario, cualquiera sea su tamaño o rubro al que se dedique, estará exento al pago de los tributos impuestos por el Estado.

Ante esta situación, se evidencia la necesidad de incorporar la planificación tributaria, como herramienta estratégica de la cual pueden

valerse las organizaciones como una forma de obtener la rentabilidad deseada sin que la carga impositiva vaya en contra de la misma.

La Planificación Fiscal o Tax Planning, como se lo conoce en el ámbito profesional, se trata de una herramienta totalmente legal que permite atenuar los efectos tributarios buscando la optimización de la obligación de ingresarlos. Esta planificación es parte del proceso de toma de decisiones empresariales y tiene como objetivo minimizar lícitamente el costo impositivo.

Vale aclarar, debido a que muchas veces suele confundirse esta práctica con la elusión y evasión fiscal, las cuales pueden derivar en consecuencias negativas que resultan en el pago de cuantiosas sumas en el concepto de multas, y en el peor de los casos la prisión del contribuyente, inclusive.

La planificación consiste en variadas estrategias cuya finalidad pueden apuntar a distintos caminos, entre los que podemos nombrar a la disminución de la carga tributaria, el diferimiento del pago del tributo y la optimización de saldos a favor.

La presente investigación tiene como finalidad, la planificación fiscal del impuesto a las ganancias como estrategia de gestión empresarial en las personas jurídicas.

PROLOGO

Este trabajo ha sido elaborado para ser presentado como trabajo final de la materia Seminario de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán.

Ante el constante aumento de la presión fiscal, sumado a la creciente complejidad y dinamismo con el que se desenvuelve la economía en la actualidad es importante para toda organización, ya sea pequeña, mediana, o grande que tome conocimiento del efecto positivo que una correcta planificación de sus tributos puede tener sobre el cumplimiento de sus propósitos.

La Planificación Fiscal consiste en el conocimiento detallado de la legislación vigente, de tal forma que el empresario pueda reconocer todas

aquellas herramientas que la misma provee y no siempre son tenidas en cuenta a la hora de desarrollar ciertas actividades.

Para finalizar, agradecemos al profesor y C.P.N. Edmundo Saieg por su colaboración y guía para el desarrollo del presente trabajo; como así también a nuestras familias por el incesante apoyo que nos brindaron a lo largo de este camino.

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN AL TAX PLANNING

Sumario: 1. Aspectos básicos a tener en cuenta. 1.1. Reglas del juego de la planificación. 1.2. Principios. 1.3. Objetivos. 1.4. Necesidad e importancia. 1.5 Elementos

1. ASPECTOS BASICOS A TENER EN CUENTA

Como punto de partida, es necesario conocer la realidad económico-tributaria en la que se encuentran inmersas las personas jurídicas para desarrollar y combinar los elementos que intervienen en los procesos de la organización, en función de optimizar los beneficios empresariales considerando como base para ello la legislación vigente.

Ante un sistema tributario complejo y cambiante, las empresas requieren un servicio profesional que no solo sea la liquidación y confección de la declaración jurada de los impuestos, sino también una adecuada planificación fiscal y una identificación de las debilidades y fortalezas que se presenten.

Para ello es necesario llevar a cabo una actividad de inspección, revisión y control que tiene como objetivo fiscalizar el cumplimiento de ciertas normas, que se conoce como auditoría fiscal. Por lo tanto, se realizará un proceso donde se obtendrá evidencias acerca de los hechos impositivos para analizarlas y controlarlas a las organizaciones.

En el examen de la información perteneciente a un determinado sujeto pasivo tributario, por parte de un profesional independiente, el foco estará en las obligaciones tributarias materiales y formales, y en su cumplimiento razonable, sobre las que se emitirá el dictamen correspondiente.

Como beneficios de este tipo de auditoría se puede mencionar:

- Evitar el incremento de gastos como consecuencia de multas por incumplimientos de las obligaciones tributarias o por intereses resarcitorios por pago fuera de término;
- Se podría minimizar el costo impositivo a hacer un análisis correcto y oportuno de las actividades y operaciones realizadas por el sujeto;
- Se minimiza el riesgo a la existencia de malentendidos como podría ser que determinadas acciones u omisiones profesionales, el fisco las considere como participación de actos ilícitos tributarios.

1.1. REGLAS DEL JUEGO DE LA PLANIFICACIÓN

Podemos decir que la importancia y ventajas de "Planificar" no es algo de hoy. Su significación como proceso para la toma de decisiones es fundamental para poder alcanzar los objetivos deseados, teniendo en consideración la situación actual y los factores internos y externos que puedan influir.

La planificación¹ es un proceso que da lugar a la formulación, ejecución y evaluación de líneas de acción. Es decir, determinar qué es lo que se hará, quien lo hará, como se llevara a cabo, todo esto con el fin de alcanzar metas y objetivos específicos.

Para ser efectiva, la planificación debe ser sistemática, proyectada al futuro, contar con un tiempo determinado para la realización de las actividades, debe ser lo suficientemente flexible como para poder cambiar el rumbo si las circunstancias lo ameritan, y por último, tener presente la relación costo beneficio vinculada con el fin que se desea alcanzar.

A partir de ello, podemos introducirnos puntualmente en el concepto de "Planificación Fiscal", y su importancia dentro del proceso de organización de la empresa.

La planificación fiscal es una herramienta estratégica de la cual pueden valerse las empresas. La misma consiste en la aplicación de un conjunto coordinado de alternativas, metodologías, técnicas, estrategias y herramientas, que aplicados correctamente permitirán optimizar la carga fiscal, sin apartarse de los parámetros de la legislación vigente. Es decir lo que se pretende mediante este proceso es reducir en la mayor medida

¹ RODRIGUEZ, Ginett A., Tesis: La Planificación Tributaria del impuesto sobre la renta como estrategia de gestión empresarial en la comercializadora venezolana de electrodomésticos, C.A (Barquisimeto, Junio 2010).

posible el impacto de la carga impositiva que deben soportar las empresas, con la intención de obtener el máximo beneficio después de impuesto por parte de las mismas.

En otras palabras, esta planificación estratégica busca prevenir, evitar o posponer la ocurrencia del hecho gravado, con miras a reducir o diferir la carga impositiva del contribuyente tanto como sea posible de acuerdo con la ley.

Mientras que el término "Planificación Fiscal" se utiliza con frecuencia, no es necesariamente bien entendido. Por lo general el común de la gente suele relacionar este concepto con la elaboración de maniobras fraudulentas tendientes a evadir las obligaciones impositivas, tales como lo son la elusión y la evasión. Visión totalmente desacertada, ya que esto es así cuando las personas eligen los caminos incorrectos para llegar a este mismo objetivo.

El nivel de riesgo implícito en esta práctica está condicionado por la ética fiscal del contribuyente. Lo que se pretende es prever qué consecuencias le acarrearán al sujeto pasivo del tributo los actos y decisiones que adopte con el fin de determinar la cifra de impuestos y contribuciones a pagar.

Podemos decir entonces que la diferencia entre una planificación lícita y una ilícita radica puntualmente en el propósito que ha guiado al contribuyente en sus acciones.

La Planificación Fiscal es una herramienta totalmente lícita y permitida cuando se elige la mejor alternativa entre posibles opciones legales que permitan atenuar los efectos tributarios, buscando la optimización de la carga impositiva.

Por lo general las personas no conciben el mensaje sobre la planificación fiscal hasta que cometen un error grave que les cuesta una

gran carga impositiva de otra manera evitable. El punto es, que no se puede ignorar los impuestos. Si lo hace, las consecuencias negativas serán inevitables, incluso cuando se lleven a cabo transacciones aparentemente inteligentes.

Cuando hablamos de Planificación Fiscal nos referimos, por ejemplo, a aplazar o evitar los impuestos mediante el aprovechamiento de las disposiciones de derecho, impuestos beneficiosos, incrementar y acelerar las deducciones fiscales y créditos fiscales, buscando siempre aprovechar al máximo las diferentes herramientas contenidas en la legislación vigente.

Si bien hoy en día la presión fiscal es más fuerte que nunca, los beneficios de una buena planificación fiscal son sin duda más valiosos.

Es importante aprender a llevar la fiscalidad de las actividades que se llevan a cabo como un elemento más en el proceso de toma de decisiones, y no solo centrarse en obtener mayores ingresos, mayor rentabilidad o simplemente mayores beneficios.

Las ventajas de una adecuada planificación fiscal son extensibles a todas las empresas, independientemente de su tamaño, posición en el mercado, actividad y conformación jurídica.

Para poder iniciar un proceso de planificación de este tipo es fundamental contar con un acabado conocimiento de la empresa: su organización jurídica, la composición cualitativa y cuantitativa de Activos y Pasivos, la actividad que desarrolla y también el contexto en el que se desenvuelve.

De ahí en más ya es posible indagar más profundo sobre otros aspectos que puedan llegar a ser de gran influencia para la empresa en cuanto a materia impositiva se trate. Será necesario valerse de todos los

instrumentos de análisis, métodos y mecanismos que proporcionen indistintamente la contabilidad, el derecho, la economía, las finanzas, la administración, y toda otra disciplina que pueda llegar a proporcionar herramientas que permitan cumplir con el objetivo de este proceso de planificación, que en definitiva no es otra cosa que minimizar la carga impositiva del contribuyente.

1.2. PRINCIPIOS²

Los principios de la planificación fiscal constituyen una guía para el profesional que lleva a cabo la misma. Respetar los mismos le permitirá elegir el mejor camino a seguir, en la búsqueda de la optimización de la carga impositiva.

Existen varios principios, entre los cuales se puede mencionar:

- **Legalidad:** dentro del proceso de planificación fiscal es fundamental respetar el ordenamiento jurídico y ajustarse a las leyes vigentes, procurando así no caer en prácticas nocivas como lo son la evasión y la elusión fiscal.
- **Necesariedad:** la necesidad de planificar este tipo de cuestiones dependerá del deseo del contribuyente de minimizar su carga impositiva. El análisis minucioso de la legislación tributaria permitirá determinar si hay necesidad de realizar la planificación.
- **Oportunidad:** se refiere al tiempo y lugar conveniente para llevar a cabo la planificación, según cuál sea la realidad de la empresa. Claro está, que el tiempo para realizar la planificación deberá ser anterior a los hechos o anterior al ejercicio económico, ya que de otra manera constituiría un mero control o verificación.

² RIVAS CORONADO, Norberto & VERGARA HERNANDEZ, Samuel, Planificación tributaria, conceptos, teoría y factores a considerar Ed. Magril, 2º Edición (Santiago de Chile, 2000) pág. 14.

- **Globalidad:** en una planificación fiscal se debe tener en cuenta la totalidad de los impuestos que afectan o puedan afectar al contribuyente para quien se realiza.
- **Utilidad:** el resultado de la planificación debe ser óptimo para el contribuyente, es decir que los beneficios serán superiores a los costos y no existirán riesgos o contingencias tributarias a estos o serán mínimos.
- **Realidad:** la planificación debe basarse en negocios reales, no negocios simulados o indirectos que tengan como finalidad eludir impuestos.
- **Materialidad:** implica que los beneficios deberán extenderse sobre los costos en forma importante, no basta solamente en que sea superior, debe tratarse de cantidades que hagan la diferencia para la empresa.
- **Singularidad:** no existe un único mecanismo a seguir, la planificación fiscal varia de una empresa a otra, teniendo en cuenta las necesidades de cada una. Cada proceso de planificación que se lleve a cabo tendrá sus propias particularidades.
- **Seguridad:** se refiere al análisis y consideración de los riesgos propios de la planificación, con el fin de evitar que la Administración Fiscal la considere como elusión o evasión.
- **Integridad:** deben considerarse tanto los impuestos que gravan a la empresa como al empresario o propietario. El impacto impositivo debe ser considerado en forma integral.
- **Interdisciplinarietàad:** para que la planificación sea efectiva es preciso no solo tener en cuenta las variables impositivas, sino también tener en consideración otras variables como lo son la contabilidad, las finanzas, el derecho, ya que las mismas constituyen instrumentos muy importantes para el proceso de la planificación fiscal.

1.3 OBJETIVOS³

Como ya hemos mencionado anteriormente, la planificación fiscal busca reducir el impacto de la carga tributaria sobre la estructura impositiva de las empresas, eligiendo la mejor alternativa posible dentro del marco legal correspondiente. Para ello es necesaria una eficaz gestión del área impositiva de las mismas. En términos generales, lo que se pretende es cumplir con las obligaciones fiscales en tiempo y forma procurando aprovechar los beneficios que implícita y explícitamente contiene la ley, buscando de esta manera minimizar la carga y mejorar la imagen de la empresa desde el punto de vista fiscal.

Como objetivos generales de la Planificación Fiscal podemos mencionar:

- Reducción de la base imponible.
- Diferimiento de los impuestos por pagar.
- Recuperación de los saldos a favor.
- Correcto cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- Certeza para planear en términos financieros.

Siendo más abarcativos, podemos expandir estos objetivos incorporando los siguientes:

- Alentar a los funcionarios y gerentes de las empresas a mantenerse constantemente informados sobre los cambios en los regímenes fiscales vigentes (nacionales, provinciales y municipales).
- Crear políticas y sistemas dentro de la empresa, que permitan cumplir oportunamente con las obligaciones fiscales al menor costo y riesgo posible.

³ Ibidem

- Mejorar el flujo de caja de la organización, programando con la debida anticipación el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias.
- Conocer la incidencia que tienen los impuestos en distintas situaciones y saber seleccionar el momento más adecuado para llevar a cabo el pago de los impuestos.
- Elegir la mejor alternativa de negocio posible considerando la incidencia impositiva de cada uno de ellos. Con esto se pretende, por ejemplo, no proponer estructuras jurídicas ineficientes que hagan imposible la administración de las ganancias de la entidad.
- Conocer cuál será el costo impositivo que tendrá la empresa según el plan de acción seleccionado.
- Conocer cuál es la incidencia que tienen los impuestos en distintas situaciones y saber seleccionar el momento más adecuado para llevar a cabo el pago de los impuestos.
- Evaluar los niveles de tributación de las utilidades según la estructura jurídica de la empresa.
- Optimizar la rentabilidad de los accionistas.
- Evaluar cuales son las diferentes ventajas impositivas que facilita la legislación vigente compatibles con la naturaleza del negocio, evitando caer en prácticas nocivas como la evasión o elusión fiscal que solo conllevan a sanciones y el pago de impuestos innecesarios.
- Obtener una mejor capacidad de adaptación de las empresas frente a reformas fiscales.
- Lograr abatir o reducir la carga tributaria de conformidad con las posibilidades que se presenten de acuerdo con la legislación vigente, por ejemplo, mediante el aprovechamiento de los diferentes incentivos otorgados por la ley.

- Diferir o posponer el pago del impuesto para un periodo posterior con el objeto de lograr un beneficio financiero.
- Permitir llevar a cabo una óptima programación de los resultados de la entidad.
- Propiciar el crecimiento, fortalecimiento y permanencia en el mercado de la empresa.

1.4 NECESIDAD E IMPORTANCIA

Es sabido que el propósito de toda empresa, en cuanto a resultados se trate, es la maximización de sus beneficios netos.

Hoy en día las organizaciones se desenvuelven en ambientes mucho más complejos y cambiantes, bajo la influencia de innumerables factores tanto internos como externos. Esto generó para las mismas nuevas necesidades y desafíos que deberían ser atendidos para poder así subsistir en el mundo competitivo y variable en el cual se encuentran inmersas.

Sumado a esto tenemos el notorio incremento de la presión fiscal que agobia al país, el cual se encuentra motivado por la falta de ajuste de los mínimos no imposables en el impuesto a las rentas, ajuste de los mínimos no imposables de otros impuestos, ausencia de ajuste por inflación, entre otros motivos. Hoy en día el país alcanza la mayor presión fiscal de América Latina.

Es debido a esta creciente complejidad del sistema impositivo, junto al impacto que implica la globalización de las organizaciones y la constante disminución de los márgenes de ganancias, que hoy en día se ha vuelto cada vez más necesario acudir a prácticas tendientes al desarrollo y

aplicación de metodologías y técnicas que permitan maximizar las utilidades de las empresas.

Es precisamente esto lo que pretende la planificación fiscal, maximizar las utilidades a través de la reducción de la carga impositiva que afecta al contribuyente. El mismo necesita de este proceso, por ejemplo, para poder entender los elementos que intervienen en la determinación de sus impuestos con el objeto de poder aprovechar al máximo los beneficios e incentivos fiscales y minimizar en la mayor medida la presión fiscal que afecta a la empresa, evitando caer en el incumplimiento de las obligaciones impositivas.

La planificación fiscal constituye una herramienta de control y previsión para la mayoría de las organizaciones, esta constituye una función importantísima de la administración. De la misma surge la necesidad de formular y desarrollar acciones estratégicas dirigidas hacia el cumplimiento de los objetivos organizacionales. En otras palabras, este proceso permitirá a las organizaciones alcanzar sus metas y misiones, y a su vez cumplir con la normativa impositiva.

Actualmente contar con una adecuada planificación es muy necesario, ya que produce importantes ventajas competitivas respecto de aquellos competidores que no cuentan con ninguna estrategia fiscal.

La planificación fiscal hoy en día constituye una necesidad para los contribuyentes, radicando la importancia de la misma en la optimización económica de los recursos.

Para una correcta planificación por parte de las empresas, será necesario entonces:

- Contar con un conjunto interdisciplinario de profesionales y técnicos capacitados para llevar a cabo dichas funciones;
- Definir el objeto de la planificación, es decir a donde se pretende llegar;
- Llevar a cabo un análisis de las herramientas e instrumentos con los que se cuenta para poder avanzar con el proceso;
- Establecer la estrategia de acción que se pretende seguir para el logro del objetivo deseado.

1.5. ELEMENTOS DE LA PLANIFICACIÓN FISCAL⁴

Los elementos fundamentales a considerar dentro de un proceso de planificación fiscal son:

Sujeto: es el contribuyente, quien será el beneficiario de los resultados de la planificación. Puede ser tanto una persona física como una jurídica.

Objeto: es la materia sobre la cual recae, el patrimonio que se pretende administrar. Debe tratarse de la existencia de un negocio real y lícito.

Finalidad: la planificación fiscal tiene como finalidad la *economía de opción*. Es decir, el ahorro impositivo, lograr maximizar las utilidades a partir de la minimización de la carga impositiva.

Proceso: la planificación es un proceso mediante el cual se desarrollan procedimientos y se proponen acciones tendientes al logro de metas y objetivos específicos. Dichos actos y procedimientos no pueden ser

⁴ Ibidem

considerados individualmente, se trata de un conjunto interrelacionado de acciones.

Procedimientos: conjunto de principios y reglas que regulan el proceso de planificación fiscal para la consecución de los objetivos propuestos. Un modelo de procedimiento básico, por ejemplo, podría consistir en:

- Definición del problema.
- Obtención de la información necesaria.
- Determinación de la estrategia más adecuada.
- Implantación de la estrategia seleccionada.
- Seguimiento de los resultados.

Mecanismos y Herramientas: nos referimos en este caso a todos los instrumentos de análisis, métodos y modelos proporcionados por el derecho, la economía, las finanzas, la administración, entre otras disciplinas. Estos mecanismos analizados como conjunto le permitirán minimizar la carga impositiva. A modo de ejemplo podemos mencionar algunos aspectos que ayudan a amortizar dicha carga:

- Elección de la forma jurídica más adecuada para constituir la empresa.
- Ubicar la empresa en donde existan tratamientos fiscales más adecuados para la misma.
- Elegir métodos apropiados de depreciación de activos fijos en función de la actividad económica de la empresa, de valuación o sistema de inventarios.
- Cumplir los requisitos fiscales para obtener el máximo de deducciones posible.

- Cumplir los ordenamientos tributarios para obtener exenciones y subsidios.
- Armonizar los presupuestos de tesorería, con los pagos de obligaciones tributarias.
- Conocer con antemano las reglas de fiscalización y de control fiscal.

Una vez conocida las pautas generales de esta práctica, nos introduciremos de ahora en más en la temática de la planificación fiscal propiamente dicha, abocándonos a los sujetos empresa y puntualmente a los beneficios que conlleva esta práctica en relación al Impuesto a las Ganancias.

CAPITULO II:

PLANIFICACION FISCAL NOCIVA

Sumario: 1. Diferencia entre evasión, elusión y economía de opción. 1.1. Evasión. 1.2. Elusión. 1.2.1. Mecanismo de elusión. 1.2.2. Herramientas para combatir la elusión fiscal. 1.3. En resumen: evasión vs. Elusión vs. Economía de opción. 2. Consecuencia de la aplicación de prácticas fiscales nocivas. 2.1. Sanciones formales y materiales. 2.2. Ley penal tributaria. 2.3. De los procedimientos administrativos y penales.

El rechazo al pago de los tributos por parte de los ciudadanos, no es un tema reciente. Los sujetos pasivos aducen diferentes argumentos para reducirlos y hasta evitarlos completamente, como ser la falta de retorno por

parte del Estado a la sociedad, o la ineficacia de este para administrar la recaudación.

Entonces se genera así, una especie de contradicción. Por un lado, la voluntad ciudadana se resiste al pago de los tributos, pero por otro lado, acepta que el estado exista para que le brinde los servicios públicos necesarios para desarrollar sus necesidades cotidianas.

La resistencia al tributo, se materializa en la práctica a través de tres conductas:

- Evasión Fiscal
- Elusión Fiscal
- Economía de Opción

1. DIFERENCIA ENTRE EVASION, ELUSION Y ECONOMIA DE OPCION

Como tratamos con anterioridad, hoy en día, muchas empresas emplean herramientas de planificación en el giro normal de la actividad para minimizar sus impuestos y de ese modo, maximizar sus ganancias. Sin embargo, muchas de estas prácticas deben ser estudiadas y empleadas con mucho cuidado, ya que pueden incurrir en delitos fiscales con consecuencias nocivas.

Es por esto que vemos que existe una delgada línea entre la planificación fiscal lícita y la ilícita, por ellos es conveniente conocer de qué se tratan cada una de estas acciones que en determinadas situaciones los contribuyentes aplican en forma negativa.

1.1. **Evasión:**

El significado gramatical de evadir es “Fugarse, escaparse”⁵. Esto supone que ya estamos adentro de algo, en nuestro caso concreto sería la obligación tributaria y la evasión querer escapar o salir de ella.

La Evasión tributaria, es la conducta ilícita del contribuyente, dolosa, consistente en un acto o en una omisión, a fines de evitar o disminuir el pago de una obligación tributaria que ha nacido válidamente como consecuencia de la materialización del hecho imponible, mediante su ocultación o manipulación a la Administración tributaria, obteniendo así un beneficio económico ilegal en detrimento del Patrimonio Estatal y los Derechos del Fisco.

Decimos que la Evasión, tiene subsumida la intención de causar un daño, es decir, dolo⁶. Sin embargo, esta violación a la ley, no es fácilmente detectable, por el contrario, es muy sutil y se manifiesta a través de la presencia de simulación, maniobras o cualquier tipo de engaños.

En nuestro país, la evasión fiscal resulta uno de los síntomas más evidentes de la crisis global. En realidad, no es un mal que solo nos acoge a los argentinos, pero lo cierto es que, en comparación con otros países, nuestras estadísticas muestran números realmente alarmantes. Esto es una de las tantas consecuencias por las diferencias radicadas en la situación social, política y económica de nuestro país.

El Estado, para poder llevar a cabo sus funciones debe afrontar muchos gastos; para esto, debe contar con recursos, y los mismos se

⁵ Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española. Edición del Tricentenario.

⁶ Según el Diccionario de la lengua española (22.ª edición), Real Academia Española, 2001, “el Dolo implica la voluntad maliciosa de engañar a alguien o de incumplir una obligación contraída.”

obtienen a través de diferentes procedimientos legales y constitucionales. Los recursos son todas aquellas transacciones económico-jurídicas entre el estado y los ciudadanos o personas jurídicas privadas que terminan con un ingreso efectivo al tesoro. Estos recursos pueden provenir de recursos patrimoniales, recursos de las empresas estatales, recursos tributarios, recursos derivados de sanciones patrimoniales, y recursos del crédito público, etc.

Los recursos tributarios son aquellos que el estado obtiene mediante el ejercicio de su poder de imperio, es decir, mediante leyes que crean obligaciones a cargo de los administrados, en la forma y cuantía que las mismas establecen.

Estos recursos, en realidad, deberían provenir de los sectores que están en condiciones de contribuir, y el estado debería, cumpliendo sus funciones, volcarlos hacia los sectores de menos ingresos. Por lo que es importante que sobresalte el principio de solidaridad y así ayudar a una distribución más progresiva del ingreso.⁷

Cuando se plantea una falta de fondos, la primera medida que generalmente se adopta como solución es crear nuevos impuestos, ampliar la base imponible o aumentar la alícuota de distintos gravámenes, lo que no hace más, que crear mayor presión tributaria sobre los contribuyentes.

Esto desemboca en que nuestro sistema tributario no incentive el cumplimiento de la obligación fiscal, pues se caracteriza por ser muy complejo, con muchísimas exenciones y modificaciones continuas, lo que solo logra que el contribuyente no tengan en claro sus obligaciones fiscales y ante la duda no pague.

⁷ FERRUCCI, Ricardo J. , Instrumental para el estudio de la economía argentina Ed. Macchi 8° edición (Bs. As. 1998)

Algunas de las causas principales que desembocan en la evasión tributaria de la que venimos hablando son:

- Falta de Conciencia tributaria: los ciudadanos no entienden la razón de ser del Estado, piensan que es una figura separada de nosotros. En realidad, todos conformamos el Estado Argentino, y está en nuestra cooperación y los recursos necesarios para que funcione como tal.

El Estado debe cubrir las necesidades básicas de la sociedad, las cuales los individuos no pueden cubrirlas por sí mismos. Por ejemplo, salud, educación, seguridad, etc.

El problema radica en que, si bien el ciudadano exige que el estado cumpla estos servicios de la manera más eficiente, por otro lado, completamente opuesto, al observar a su alrededor un alto grado de corrupción, considera que aquél que no ingresa sus impuestos, es una persona “hábil”, y el que paga es un “tonto”, es decir que el mal ciudadano es tomado equivocadamente como un ejemplo a imitar.

- Sistema Tributario poco transparente: Existe un tema fundamental que es la falta de confianza, y la falta de conocimiento. Esto es consecuencia de impuestos no bien definidos, con carencia de lógica en tema de exenciones, subsidios u otros y la falta de claridad en sus fines.

Este problema exige que las leyes tributarias, los decretos reglamentarios, etc., sean estructurados de manera tal, que el contenido de las mismas sea tan claro y preciso, que no permitan la existencia de ningún tipo de dudas para los administrados.

- Poca flexibilidad: ante los profundos y constantes cambios económicos, sociales, y en particular en la política tributaria, la Administración Tributaria deba adecuarse rápidamente a las mismas. Es el ideal. Pero esto no ocurre así, ya que una de las principales características de la Administración tributaria es la simplificación.

La búsqueda de la equidad y el logro de los objetivos sociales, trae consigo que se pierda la simplicidad de las leyes impositivas. Esto nos lleva a que la administración tributaria pierda la maleabilidad.

- Bajo riesgo de ser detectado: existen casos de contribuyentes con ingresos similares que pagan impuestos muy diferentes en su cuantía, o en su caso, empresas de alto nivel de ingresos potenciales, podrían ingresar menos impuestos que aquellas firmas de menor capacidad contributiva. Esta situación es un peligroso factor de desestabilización social. Entonces, si no se detecta la evasión de grandes sumas de dineros en empresas multinacionales, ¿cuantos serán los pequeños contribuyentes que no ingresan sus tributos como corresponde? Miles y miles.

Los esfuerzos de la Administración Tributaria deben estar orientados a detectar los casos de evasión y tratar de definir exactamente su dimensión, para luego, analizar las medidas a implementar para la corrección de las inconductas detectadas.

Como dice el Dr. Tacchi⁸, *el efecto demostrativo de la evasión es difícil de contrarrestar si no es con la erradicación de la misma, en una ámbito de evasión es siempre imposible competir sin ubicarse en*

⁸ TACCHI, Carlos M., Evasión tributaria. Heterodoxia o nueva ortodoxia Boletín de la D.G.I n° 483 (1994)

un ritmo similar a ella, aparece así la evasión como autodefensa ante la inacción del Estado.

- Blanqueos, moratorias y presentaciones espontáneas: en nuestro país suelen crearse planes especiales de recaudación, como mecanismos rápidos de defensa frente a las crisis económicas y default que se presentan, otorgándole ciertos beneficios a los morosos y/o evasores a cambio de que cumplan sus obligaciones fiscales.

Entre estos encontramos las moratorias, los blanqueos, las presentaciones espontáneas, los que cuentan con beneficios como la liberación de multas o de intereses y pagos a largo plazo en múltiples cuotas. Esto provoca un cierto disgusto en los contribuyentes que cumplen sus obligaciones cabalmente, al ver como los evasores pueden ponerse al día sin pagar intereses, multas o haciéndolo en cómodas cuotas.

Esto se convierte así, en una solución a corto plazo, pero a largo plazo, aumenta el nivel de evasión.

- Complejidad en la liquidación del impuesto: el contribuyente, para efectuar la correspondiente liquidación para hacer frente a sus obligaciones, debe apelar al asesoramiento de un profesional, lo que le representa un costo adicional. El entendimiento de la forma de cálculo del impuesto y/o el esfuerzo administrativo previo y posterior a la liquidación como la obtención de formularios, como llenarlos, presentarlos y efectuar el pago, etcétera, puede representar una de las principales causas para que el contribuyente evite todo esto, y se quede en el anonimato fiscal. Más aún, esta situación se ve agravada cuando se trata de pequeños contribuyentes para los cuales el costo

de dichos asesoramientos puede tener una incidencia negativa en su actividad.

- Fondos Marginales: la existencia de operaciones marginales se da tanto en países desarrollados como en los que se encuentran en vías de desarrollo. Sin embargo, es muy poco probable que se entremezclen con operaciones legales como sucede en Argentina.

¿Cómo se generan fondos marginales?⁹ Una de las principales formas, es la realización de transacciones sin documentación respaldatoria conocidas como operaciones en negro, ya sea ventas sin facturas o tickets o contratación de personal en negro, sin inscribir al empleado ni realizar los aportes ni contribuciones pertinentes.

Otra forma es la desviación de fondos bajo figuras jurídicas inapropiadas, es bastante común, por ejemplo, que muchas sociedades sujetos del impuesto a las ganancias busquen disminuir su carga impositiva generando deducciones por conceptos inexistentes como honorarios que no responden a una efectiva prestación de servicios, y así evitar tributar por la cuantía del 35% de dicha reducción. En esta situación no se produce falta del impuesto, sino que se utilizan figuras ficticias para disminuir la presión tributaria.

Si bien en ésta circunstancia no existe violación de la norma legal, la disminución del monto tributario por abuso de las formas jurídicas se lo conoce como “elusión”.

⁹ DIEZ, Humberto P., Propuestas técnicas para enfrentar la evasión, Ed. Errepar, (Diciembre 2000).

La compra de facturas apócrifas¹⁰ (falsificadas, no auténticas), es uno de los mecanismos más utilizados. Si bien en Argentina, existe una disposición administrativa¹¹ que condiciona el cómputo del crédito fiscal en Impuesto al Valor Agregado y la deducción del gasto en el Impuesto a las Ganancias con el cumplimiento de ciertas formalidades en la factura o documento equivalente, no tienen demasiado sustento legal.

Si bien la Administración tributaria cuenta con inagotables opciones para contrarrestar este fenómeno, algunas medidas a adoptar para combatir las causas descriptas precedentemente son:

- Aumentar el rol educador del Estado: se debería profundizar sobre la información a los ciudadanos sobre los efectos positivos del pago de los tributos y la nocividad que produce la omisión del ingreso de tales.

Una de las herramientas decisivas para estabilizar el cambio, es la culturalización tributaria de la dirigencia, tanto empresaria, sindical, política, etcétera, que engloba a la esfera del Estado¹². Esta enseñanza debe ser inculcada a los ciudadanos desde su niñez a través de distintas vías, entre las que podemos citar:

- Publicidad masiva, a través de cortos publicitarios en medios televisivos, orientados a explicar cuáles son las consecuencias directas de dicha omisión, ilustrando que si el Estado no cuenta con recursos no puede cumplir sus funciones básicas repercutiendo así en forma directa a los ciudadanos mismos los cuales no podrán beneficiarse de los servicios que este brinda.

¹⁰ "Diccionario Enciclopédico Académico" (Cuántica Editora, Bs. As. , 1979) p.

¹¹ RG (AFIP) 100 (Errepar, Julio 2001)

¹² TACCHI, Carlos M., op. cit.

- Difusión inductiva realizada por el propio organismo, llevada a estimular la conciencia social destacando los beneficios que produce el cumplimiento en término.
- Inclusión en planes de estudios integrales, si bien esto supera las facultades de la AFIP, sería de interés que las propias autoridades educativas en acuerdo con las propias del Ministerio de Economía realicen en forma conjunta un plan destinado a este fin.
- Mejorar el Sistema Tributario: la administración tributaria debe buscar la mejor combinación de los gravámenes tales como los que se aplican a las rentas, patrimonios, consumo y otros, con un fin específico, para facilitar la transparencia del sistema tributario¹³. Para esto, se debe tender a respetar los principios tributarios y constitucionales como ser:
 - Equidad horizontal, tratar de igual manera a las personas en igual situación.¹⁴
 - Equidad vertical, tratar con un grado adecuado de desigualdad a aquellas personas desiguales.¹⁵
 - Gravámenes en proporción a la capacidad contributiva de los sujetos.¹⁶
 - No confiscatoriedad, no permitir que impuestos irrazonables absorban una parte sustancial de la renta.¹⁷
 - Principio de Economicidad de los tributos, no deben idearse de manera que entre al bolsillo de la población una cantidad menor de la que hacen ingresar en el tesoro del estado.¹⁸

¹³ AQUINO, Miguel A. , La evasión fiscal: origen y medidas de acción para combatirla en la revista "Criterios Tributario" (Septiembre 2000)

¹⁴ LAMAGRANDE, Alfredo J. , Los principios tributarios y la evasión fiscal Boletín DGI n° 457 (Bs. As. , 1992)

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ DIEZ, Humberto P. op. cit., pág. 296.

¹⁷ Ibidem., pág. 292

Se propone en otro orden de cosas que el sistema a aplicar en el país , revea e incorpore medidas tendientes a eliminar las causas no deseadas de operaciones realizadas bajo condiciones que afectan al mercado económico , como ser medidas *antidumping*¹⁹, *transfer pricing*²⁰, *treaty shopping*²¹, paraísos fiscales²², subcapitalización²³, etcétera.

- Flexibilizar la Administración tributaria: la necesidad de ensamblar varios objetivos, torna esencial una coordinación adecuada y continúa entre los Administradores Tributarios y aquellos que están involucrados en la toma de decisiones de la política fiscal. Entre los objetivos principales, debería estar, entonces, la de actuar en la dirección de la simplificación de las normas tributarias y sus procedimientos de trabajo, y así facilitar la tarea tanto de los contribuyentes como de la propia administración. Otro punto a intensificar, sería buscar una mayor cooperación en brindar información de los organismos oficiales provinciales hacia la Administración Tributaria nacional²⁴, ya que, si bien la Administración Nacional recauda los tributos, luego vuelven a las jurisdicciones provinciales por medio de la coparticipación.

¹⁸ SMITH, Adam, Indagación de la naturaleza y las causas de riqueza de las Naciones, Editorial Aguilar, (Madrid, 1961) pág. 720.

¹⁹ Medidas de defensa comercial aplicables cuando un suministrador extranjero practica precios inferiores a los que aplica en su propio país (dumping).

²⁰ Es el ajuste del precio de los bienes y servicios vendidos entre entidades jurídicas controladas (o afines) dentro de una empresa.

²¹ Utilización incorrecta o abusiva de convenios de doble tributación internacional, con el objeto de beneficiarse de los tipos reducidos de las retenciones u otros beneficios fiscales.

²²Territorio o Estado que se caracteriza por aplicar un régimen tributario especialmente favorable a los ciudadanos y empresas no residentes, que se domicilien a efectos legales en el mismo.

²³ La subcapitalización se puede definir como aquella situación en la cual una empresa, aparentemente financiada mediante el acceso al crédito, es en realidad financiada a través de capital social.

²⁴ AQUINO, Miguel A., Origen y Antecedentes de la Administración Tributaria en la revista "Criterio Tributario" (Diciembre 1997)

- Mayor Control: existe una cantidad innumerable de contribuyentes, y es lógico que no pueda controlarse al 100% de ellos, por lo tanto, la mejor forma de minimizar la evasión tributaria es aumentando la sensación del riesgo de detección, y que todos piensen que tienen altas probabilidades de ser verificados. Si los contribuyentes saben que existen muchas probabilidades de ser detectados y, además, de que las consecuencias pueden ser graves, no solo monetariamente sino penalmente, se reduciría significativamente estas conductas ilícitas.

Según lo señala el Dr. Lamagrande²⁵ “en un contexto de bajo cumplimiento voluntario de las obligaciones fiscales, la función de la inspección deberá cubrir la mayor cantidad de sujetos, se buscará repercutir en la masa de contribuyentes con el objeto de que se sientan vigilados.”

Entonces, para erradicar la intención de incumplir deben darse tres factores en forma concordante: la capacidad de la administración tributaria para detectar los evasores, la posibilidad de que pueda ser sancionado y por último la posibilidad de forzar el cumplimiento respectivo.

- Finalizar con los blanqueos y similares: hay que disminuir en forma gradual hasta erradicar los blanqueos y moratorias, de modo que los contribuyentes se vayan haciendo la idea de que no hay una forma más beneficiosa que pagar en tiempo y forma.
- Combatir los circuitos marginales: la A.F.I.P. debería contar con herramientas legales suficientes para erradicar las facturas apócrifas.

²⁵ LAMAGRANDE, Alfredo J., Recomendaciones propuestas para reducir la evasión fiscal Boletín DGI n° 457 (Buenos Aires, 1989)

Se debería dar fuerza legal a nuevos requisitos que condicionen tanto el cómputo del crédito fiscal en I.V.A. como en la deducción de Ganancias, a fin de validar esta documentación.

- Convertibilidad en la normativa: a fin de evitar abusos legislativos y reglamentarios, así como disminuir la incertidumbre y el desconocimiento de la normativa fiscal por parte de los contribuyentes, es necesario que se evite la modificación de las normas por lapsos razonables de tiempo. Además, como efectos secundarios, facilitaría la tarea de contadores, asesores y funcionarios fiscales, y no habría tantos cambios a los cuales adaptarse por lo que trabajar sobre la flexibilidad no sería un problema.

1.2. Elusión fiscal:

El significado gramatical de elusión es: “esquivar una dificultad, un problema”²⁶. Esto supone que no estamos dentro de algo, en nuestro caso concreto sería la obligación tributaria no sucedida, y la elusión sería esquivarla o evitarla.

La Elusión tributaria, es la conducta ilícita del contribuyente, dolosa, que tiene por objeto evitar el nacimiento de una obligación tributaria, valiéndose para ello, de fraude²⁷ legal, abuso de derechos o cualquier otro medio ilícito que no constituya infracción o delito.

Este abuso se compagina en la utilización excesiva de una forma que se aparta de la adecuada con el único propósito de neutralizar los efectos tributarios.

²⁶ Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española. Edición del Tricentenario.

²⁷ El fraude es la acción contraria a la verdad y a la rectitud o ley -fraude de ley-, que perjudica a la persona contra quien se comete.

La elusión, para muchos, constituye un fraude a la ley tributaria.

1.2.1. Mecanismos de Elusión:

- Aparente legalidad;
- Utilización de una norma atípica;
- No aplicación de la norma defraudada;
- Abuso de derechos;
- Retiros excesivos;
- Distribución de dividendos o retiros de utilidades encubiertas;
- Violación del principio de buena fe;
- Gastos innecesarios;
- Atentado contra los actos propios.

1.2.2. Herramientas para combatir la Elusión Fiscal

Al contrario de la Evasión tributaria, que al ser delictiva e infraccional puede rastrearse mediante una correcta fiscalización, en los casos de elusión es mucho más complejo ya que en el fondo, se trata de situaciones contempladas en la misma ley. Las formas para controlar la situación podemos englobarlas en dos grupos:

- *Vía Administrativa:* En los casos de dudosa comprensión y aplicación de la ley, los encargados de la recaudación podrían emitir, razonablemente, decretos y reglamentos que contemplen aquellas situaciones no previstas o dudosas tapando así los descuidos dejados en la ley.
- *Modificaciones legales:* a pesar de lo expuesto precedentemente, es competencia del legislador evitar que se produzcan tales situaciones. He aquí que surge un confrontamiento entre el legislador que busca aumentar las situaciones que generen impuestos y los contadores y

abogados que, por el contrario, buscan reducir estos, dificultando esta tarea del legislador.

1.3. En resumen: Evasión Vs. Elusión Vs. Economía de Opción

Evadir, se está dejando de pagar la obligación ya establecida y ya ocurrió el hecho gravado. No se paga o evade el impuesto que debió pagarse.

Elusión es eludir, buscando la forma de operar o buscar la forma jurídica, que sea menos gravosa, pero dentro de la ley. Cuando se “elude” ni siquiera se alcanza a configurar el hecho gravado, directamente se evita caer en la situación que obliga pagar el impuestos o se posterga el momento del pago para más adelante.

Se entiende por “Economía de opción” (titulada en el presente trabajo como Planificación fiscal) a aquellas opciones de ahorro fiscal que las propias leyes tributarias, que de manera expresa o tácita ponen a disposición del sujeto pasivo.

Las operaciones realizadas son transparentes, legítimas y coinciden con el propósito real de quienes intervienen en el.

No hay fraude a la ley, pues existen casos en los cuales la misma ley establece formas jurídicas que implican un pago menor o un no pago frente a otras previstas en la misma ley.

Un parámetro legal importante sobre la cual la administración tributaria encuentra respaldo ante este tipo de prácticas ilícitas es: “Para determinar la verdadera naturaleza del hecho imponible se atenderá a los

actos, situaciones y relaciones económicas que efectivamente realizan, persigan o establezcan los contribuyentes. Cuando estos sometan esos actos, situaciones o relaciones a formas o estructuras jurídicas que no sean manifiestamente las que el derecho privado ofrezca o autorice para configurar adecuadamente la cabal intención económica y efectiva de los contribuyentes se prescindirá en la consideración del hecho imponible real, de las formas y estructuras jurídicas inadecuadas, y se considerara la situación económica real como encuadrada en las formas o estructuras que el derecho privado les aplicaría con independencia de las escogidas por el contribuyente o les permitiría aplicar como las más adecuadas a la intención real de los mismos.”²⁸

Como está expuesto en el citado artículo, se hace referencia al Principio de Realidad Económica, en el cual se plantea la capacidad del fisco para interpretar la intención real de los contribuyentes. Es decir, la situación económica prevalecerá sobre el derecho privada.

En síntesis, este artículo constituye una herramienta para contrarrestar los mecanismos de planificación nocivos.

2. CONCECUENCIA POR LA IMPLEMENTACION DE PRACTICAS FISCALES NOCIVAS. TIPOS DE SANCIONES. LEY PENAL TRIBUTARIA.

Como ya sabemos todos, las prácticas ilícitas, que desembocan en infracciones y/o delitos pueden tener, desde el punto de vista penal, muchas sanciones de acuerdo a la magnitud del hecho.

²⁸ Artículo 2, Ley de Procedimiento Tributario, N° 11683. (t.o. 1998)

2.1 Sanciones formales y materiales

Un Contribuyente puede no cumplir con aspectos o trámites a realizar ante el fisco, o puede, directamente dejar de pagar un impuesto determinado. Para el primer caso, el contribuyente está cometiendo una omisión de tipo formal, mientras que en el segundo caso es un hecho de tipo material.

En virtud a esto, las sanciones formales sentencian conductas u omisiones que están relacionadas con el incumplimiento de determinados requisitos sobre la presentación de DDJJ, formularios, contestaciones de informes o emisión de comprobantes, entre otras. En cambio, las sanciones materiales penan conductas u omisiones relacionadas con la falta de ingreso del impuesto propio o de terceros.

Los conceptos tratados precedentemente son conductas que llevan a sanciones de tipo material. Estas pueden tener diferentes consecuencias, como ser:

- *Multa por omisión de Impuestos:* si al no presentar una DDJJ o mediante una presentada, no se paga o se paga en menos un impuesto determinado o un agente de retención o de percepción no actúa como tal, la AFIP podrá aplicar una multa variable respecto del impuesto no ingresado. En esta falta interviene un accionar culposo o negligente del contribuyente (no confundir con un actuar doloso - intencional- de querer manipular o de esquivar un pago).
- *Multa por defraudación:* similar a la anterior, pero en la conducta del contribuyente intervino la intención, el dolo en perjudicar al Fisco y no abonar un ingreso. En el caso de los agentes de retención o percepción, se configura cuando al haber retenido o percibido, luego no se ingresen esos montos a la AFIP. La multa varía

porcentualmente respecto del impuesto no ingresado y existe un monto mínimo en el que se podrá eximir siempre que el contribuyente pague lo adeudado.

2.2. **Ley penal tributaria**

La Ley 24.769, trata sobre delitos tributarios, delitos relativos a los recursos de la seguridad social, delitos fiscales comunes, disposiciones generales y procedimientos Administrativo y Penal.

En lo que nos concierne, en este presente trabajo, el Título Primero nos define los distintos tipos de delitos en los que puede incurrir el sujeto y sus sanciones:

Evasión simple

ARTICULO 1º — Será reprimido con prisión de dos (2) a seis (6) años el obligado que mediante declaraciones engañosas, ocultaciones maliciosas o cualquier otro ardid o engaño, sea por acción o por omisión, evadiera total o parcialmente el pago de tributos al fisco nacional, al fisco provincial o a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, siempre que el monto evadido excediere la suma de cuatrocientos mil pesos (\$400.000) por cada tributo y por cada ejercicio anual, aun cuando se tratase de un tributo instantáneo o de período fiscal inferior a un (1) año.

Evasión agravada

ARTICULO 2º — La pena será de tres (3) años y seis (6) meses a nueve (9) años de prisión, cuando en el caso del artículo 1º se verificare cualquiera de los siguientes supuestos:

a) Si el monto evadido superare la suma de cuatro millones de pesos (\$4.000.000);

b) Si hubieren intervenido persona o personas interpuestas para ocultar la identidad del verdadero sujeto obligado y el monto evadido superare la suma de ochocientos mil pesos (\$800.000);

c) Si el obligado utilizare fraudulentamente exenciones, desgravaciones, diferimientos, liberaciones, reducciones o cualquier otro tipo de beneficios fiscales, y el monto evadido por tal concepto superare la suma de ochocientos mil pesos (\$800.000);

d) Si hubiere mediado la utilización total o parcial de facturas o cualquier otro documento equivalente, ideológica o materialmente falsos.

Aprovechamiento indebido de subsidios

ARTICULO 3° — Será reprimido con prisión de tres (3) años y seis (6) meses a nueve (9) años el obligado que mediante declaraciones engañosas, ocultaciones maliciosas o cualquier otro ardid o engaño, se aprovechar indebidamente de reintegros, recuperos, devoluciones o cualquier otro subsidio nacional, provincial, o correspondiente a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires de naturaleza tributaria siempre que el monto de lo percibido supere la suma de cuatrocientos mil pesos (\$400.000) en un ejercicio anual.

Obtención fraudulenta de beneficios fiscales

ARTICULO 4° — Será reprimido con prisión de uno (1) a seis (6) años el que mediante declaraciones engañosas, ocultaciones maliciosas o cualquier otro ardid o engaño, sea por acción o por omisión, obtuviere un reconocimiento, certificación o autorización para gozar de una exención,

desgravación, diferimiento, liberación, reducción, reintegro, recupero o devolución tributaria al fisco nacional, provincial o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

ARTICULO 5° — En los casos de los artículos 2°, inciso c), 3° y 4°, además de las penas allí previstas se impondrá al beneficiario la pérdida del beneficio y de la posibilidad de obtener o de utilizar beneficios fiscales de cualquier tipo por el plazo de diez años.

Apropiación indebida de tributos

ARTICULO 6° — Será reprimido con prisión de dos (2) a seis (6) años el agente de retención o de percepción de tributos nacionales, provinciales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, que no depositare, total o parcialmente, dentro de los diez (10) días hábiles administrativos de vencido el plazo de ingreso, el tributo retenido o percibido, siempre que el monto no ingresado superase la suma de cuarenta mil pesos (\$40.000) por cada mes.

2.3. De los procedimientos administrativo y penal

Por otro lado, la citada ley en su Título V, hace referencia a los procedimientos Administrativos y Fiscales recurridos por la Autoridad Competente:

ARTICULO 18. — El organismo recaudador formulará denuncia una vez dictada la determinación de oficio de la deuda tributaria o resuelta en sede administrativa la impugnación de las actas de determinación de la deuda de los recursos de la seguridad social, aun cuando se encontraren recurridos los actos respectivos.

En aquellos casos en que no corresponda la determinación administrativa de la deuda se formulará de inmediato la pertinente denuncia, una vez formada la convicción administrativa de la presunta comisión del hecho ilícito.

Cuando la denuncia penal fuere formulada por un tercero, el juez remitirá los antecedentes al organismo recaudador que corresponda a fin de que inmediatamente dé comienzo al procedimiento de verificación y determinación de la deuda. El organismo recaudador deberá emitir el acto administrativo a que se refiere el primer párrafo en un plazo de ciento veinte (120) días hábiles administrativos, prorrogables a requerimiento fundado de dicho organismo.

ARTICULO 20. — La formulación de la denuncia penal no suspende ni impide la sustanciación y resolución de los procedimientos tendientes a la determinación y ejecución de la deuda tributaria o de los recursos de la seguridad social, ni la de los recursos administrativos, contencioso administrativos o judiciales que se interpongan contra las resoluciones recaídas en aquéllos.

La autoridad administrativa se abstendrá de aplicar sanciones hasta que sea dictada la sentencia definitiva en sede penal.

Una vez firme la sentencia penal, la autoridad administrativa aplicará las sanciones que correspondan, sin alterar las declaraciones de hechos contenidas en la sentencia judicial.

ARTICULO 21. — Cuando hubiere motivos para presumir que en algún lugar existen elementos de juicio probablemente relacionados con la presunta comisión de alguno de los delitos previstos en la presente ley, el organismo recaudador, podrá solicitar al juez penal competente las medidas

de urgencia toda autorización que fuera necesaria a los efectos de la obtención y resguardo de aquellos.

Dichas diligencias serán encomendadas al organismo recaudador, que actuará en tales casos en calidad de auxiliar de la justicia, conjuntamente con el organismo de seguridad competente.

ARTICULO 22.- Respecto de los tributos nacionales para la aplicación de la presente ley en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, será competente la justicia nacional en lo penal tributario, manteniéndose la competencia del fuero en lo penal económico en las causas que se encuentren en trámite ante el mismo. En lo que respecta a las restantes jurisdicciones del país será competente la justicia federal.

Respecto de los tributos locales, serán competentes los respectivos jueces provinciales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Para el contribuyente es importante conocer y darse cuenta de los límites entre lo lícito e ilícito a la hora de planificar sus tributos, para así evitar tener que hacer frente a estas consecuencias por un actuar negligente.

CAPITULO III

HERRAMIENTAS DE TAX PLANNING NO FISCALES

Sumario: 1. Elección de la estructura societaria más adecuada.
1.1. Comparación entre distintas figuras jurídicas. 2. Definición de los ciclos comerciales a los fines fiscales.

Para lograr cumplir con los objetivos de la planificación de forma eficiente será de gran importancia el análisis previo sobre la empresa y el contexto en el que se desenvuelve, y así determinar los métodos y herramientas más

adecuados para ser utilizados en cada caso en particular. De esto dependerá en realidad la obtención de un resultado óptimo.

Cuando hablamos de herramientas de planificación fiscal, nos estamos refiriendo a aquellas alternativas que nos brinda la normativa vigente para reducir el impacto fiscal de un hecho o conjunto de hechos determinados. Dentro de estas herramientas, se pueden encontrar diversas leyes específicas de incentivos fiscales (régimen de promoción de inversión de bien de capital, o régimen de incentivos para la adquisición y construcción de viviendas únicas, familiar y permanente, etcétera) o bien con algunos artículos específicos dentro de las leyes de cada impuestos o sus decretos reglamentarios (por ejemplo, venta y reemplazo, devengado exigible, etcétera).

Existen muchas herramientas de planificación fiscal. En este trabajo trataremos las más usuales

1. ELECCIÓN DE LA ESTRUCTURA SOCIETARIA MÁS ADECUADA

Uno de los primeros aspectos a tratar para que el proceso de planificación fiscal sea eficiente, es el tendiente a determinar qué tipo societario es más adecuado elegir, en caso de inicio de la sociedad, o si ha de ser conveniente una reestructuración societaria, en caso de una empresa en marcha. Esto es de suma importancia ya que pueden conseguirse diferentes beneficios fiscales dependiendo del tipo de organización jurídica de que se trate.

Son muchos los aspectos a considerar para poder realizar la mejor elección posible, tales como cuestiones estratégicas, impositivas, legales, económicas e incluso financieras. Una mala elección puede resultar en una mayor carga tributaria a soportar, mayores responsabilidades, y hasta mayores gastos.

Las diferencias entre los distintos tipos societarios pueden variar en más o en menos. La categoría en la que encuadran, las alícuotas impositivas aplicables, las exenciones o exclusiones a la carga del tributo, sobre quien recaerá la obligación formal de ingresar el tributo, las deducciones admitidas, son algunos de los aspectos que a modo de ejemplo podemos mencionar.

Es por ello que es de suma importancia tener presente el riesgo que implica adoptar una determinada forma societaria y cuan es la carga tributaria asociada a la misma, ya que no es lo mismo por ejemplo el tratamiento impositivo que se aplica a una sociedad de capital en comparación con una sociedad de personas.

Enfocándonos en el impuesto a las ganancias el tratamiento de las mismas sería el siguiente:

1. Sociedades de capital: el impuesto a las ganancias constituye un impuesto real, sin deducciones personales, con una alícuota proporcional del 35%.
2. Sociedades de personas: se calcula la utilidad en forma similar a las sociedades de capital, pero aquella se distribuye entre los socios, lo que les permite computar deducciones personales y tener alícuota progresiva que va del 9% al 35%.
3. Personas físicas: es un impuesto a la renta global, se computan las deducciones personales y tiene alícuota progresiva que va del 9% al 35%.

1.1. Comparación entre distintas figuras jurídicas

Siendo un poco más abarcativos, exponemos a continuación un cuadro comparativo entre diferentes estructuras societarias, elaborado por el autor Mario Rapisarda²⁹ en su "Guía práctica para el Contador":

²⁹ RAPISARDA, Mario, Guía Práctica para el Contador Ed. Errepar 5ª Edición (Ciudad Autónoma de Buenos Aires 2015), pág. 12.

TIPO	A FAVOR	EN CONTRA	SE ACONSEJA PARA
Unipersonal no societario (comerciante)	<ul style="list-style-type: none"> - No confecciona balances. - Impuesto a las ganancias: tributa por escala. - Organismos de contralor específicos: no posee. - Posibilidad de ingresar en el monotributo. - Economía: se trata de una figura jurídica que no genera gastos. - No se establece un capital mínimo para su funcionamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> -Responsabilidad patrimonial ilimitada. -Imagen comercial poco relevante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Emprendimientos de poca envergadura, oficios y explotaciones simples.
Sociedades de Hecho ³⁰	<ul style="list-style-type: none"> - Confecciona balances. - Impuesto a las ganancias: tributa por escala. - Organismos de contralor específicos: no posee. - Posibilidad de ingresar en el monotributo (con limitaciones). 	<ul style="list-style-type: none"> -Responsabilidad patrimonial mancomunada de los socios. - Imagen comercial poco relevante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Emprendimientos de poca envergadura, oficios y explotaciones simples cuyos socios se relacionen con un alto grado de confianza.

³⁰ El nuevo Código Civil y Comercial Unificado ha introducido importantes cambios en materia de Sociedades de Hecho, que ahora pasaron a llamarse Sociedades Simples, con el objeto de dar seguridad al empresario que opta por conforma una sociedad de estas características.

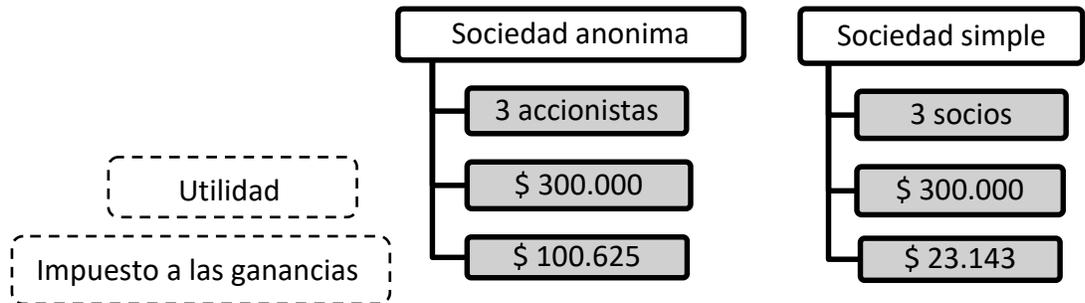
	<ul style="list-style-type: none"> - Economía: se trata de una figura jurídica que genera pocos gastos. - No hace falta un capital mínimo para su funcionamiento. 		
Sociedad de Responsabilidad Limitada	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad patrimonial limitada a las cuotas integradas suscriptas o adquiridas. - Imagen comercial respetable. - En contraposición a lo que ocurre con la SA el órgano directivo no está obligado a reunirse trimestralmente. - Estructura societaria semi-cerrada. - No es necesaria la actuación de un síndico. - No es necesario un capital mínimo, aunque podría ser requerido. 	<ul style="list-style-type: none"> - Debe inscribirse ante los organismos de contralor. - Está obligada a confeccionar balances. - Tributa el impuesto a las ganancias a la tasa máxima. 	<ul style="list-style-type: none"> - Emprendimientos de media y gran envergadura. - Es aplicable a sociedades entre cónyuges.
Sociedad Anónima	<ul style="list-style-type: none"> - Libre transmisión de las acciones. - Limitación de la responsabilidad al capital accionario. - Imagen comercial sólida. 	<ul style="list-style-type: none"> - Debe inscribirse y presentar estados contables ante los organismos de contralor. - El órgano directivo está obligado a reunirse periódicamente. - Está obligada a confeccionar 	<ul style="list-style-type: none"> - Emprendimientos de media y gran envergadura. - Es aplicable a sociedades entre cónyuges.

		<p>balance.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tributa el impuesto a las ganancias a la tasa máxima. - Es necesaria la participación de un director suplente o un síndico. - Requiere un capital mínimo para su funcionamiento. 	
<p>Sociedad en Comandita Simple</p>	<p>- Establece responsabilidades de acuerdo con las funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socio comanditario: responde con el capital aportado (capitalista). - Socio comanditado: responde ilimitadamente con su patrimonio particular (técnico-administrador). 	<p>-Tipo social poco conocido.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tributa el impuesto a las ganancias a la tasa máxima. 	<ul style="list-style-type: none"> - Farmacias. - Veterinarias.

A continuación se presenta una breve comparación entre desarrollar un emprendimiento por medio de una sociedad anónima (S.A.) o por medio de una sociedad de simple. Ambas sociedades están compuestas por tres accionistas y tres socios, respectivamente. La utilidad en cada sociedad es de \$300.000 anual. La S.A. tiene un director al que se le asignaron \$12.500 en concepto de honorarios.

Cálculo del impuesto a las ganancias

Sociedad Anónima		Sociedad de hecho	
Utilidad	\$ 300.000	Utilidad de c/socio	\$ 100.000
Honorarios		Deducciones	
Director	\$ 12.500	Gcia. no imponible	\$ 12.960
		Cónyuge	\$ 14.400
		Hijos (dos)	\$ 14.400
		Deducción especial	\$ 12.960
Base imponible	\$ 287.500	Base imponible	\$ 45.280
Impuesto determinado	\$ 100.625	Impuesto determinado	\$ 7.714



En este ejemplo se puede apreciar la notoria diferencia con respecto al impuesto a las ganancias que se debe tributar según se elija un tipo societario u otro. Mientras que la S.A. deberá abonar un impuesto a las ganancias de \$ 100.625; la Sociedad Simple, entre los tres socios, abonará \$23.143.

2. DEFINICION DE LO CICLOS COMERCIALES A LOS FINES FISCALES

Esto significa establecer las fechas de cierre de ejercicio de forma estratégica para aprovechar esta economía de opción que estamos proponiendo usar en las empresas y también definir la ubicación temporal de las operaciones respecto del nacimiento de los hechos imposables.

Para ello, es necesario conocer el ciclo productivo de la actividad como así mismo su cadena de comercialización para, por ejemplo, definir la fecha de cierre de un ejercicio comercial de una sociedad. Más en concreto, nos referimos a que no resulta indiferente valuar la existencia final de una cosecha a establecer el valor de sementeras, puesto que la valuación propuesta por la Ley de Impuestos a las Ganancias es diferente para ambas.

Algunos sectores, tales como el agrícola ganadero, tienen determinados períodos en los que sólo generan gastos. En esos casos, es importante evaluar la asignación de dichos gastos a cada ejercicio a fin de distribuir la carga impositiva, y así tomar a los ciclos comerciales como otra ventaja dentro de la planificación fiscal.

A través de la elección del momento de compras o de ventas se puede computar el gasto en el período ocurrido aunque no esté pago y el ingreso aunque no esté cobrado. Una empresa está por vender su producción (animales, cereales, etc.) por un valor de \$ 500.000 y tiene la necesidad de adquirir una cosechadora por dicho importe. Suponiendo que el cierre de ejercicio es el 31 de diciembre de cada año, y la cosechadora se adquiere hasta ese día, la empresa va a poder descontar 1/10 partes de amortización, es decir \$ 50.000, lo que disminuiría en aproximadamente \$ 17.500 el impuesto a las ganancias, a pesar de que no haya comenzado a pagar la maquinaria.

Cálculo del impuesto a las ganancias

Compra hasta 31/12		Impuesto a las ganancias
Cosechadora	\$ 500.000	\$ 175.000
Amortización anual	-\$ 50.000	
Base imponible desc. amort.	\$ 450.000	\$ 157.500
		-\$ 17.500

* Vale aclarar que la factura de la cosechadora deberá tener como fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de ese año. De tener fecha 1 de enero del año siguiente, recién comenzará a imputar el gasto de la amortización un año después.

Por otro lado, puede prorrogar para el primer día del ejercicio siguiente la venta del cereal y la hacienda, con lo cual la utilidad de esta venta se estaría prorrogando un año. De esta manera, el pago del impuesto a las ganancias se postergaría un año con la ventaja inflacionaria que ello provoca.

Con el criterio de devengado observamos la importancia de la elección del momento de compra y venta. Si en este ejemplo invertimos la situación, es decir compramos el 1 de enero del año siguiente y vendemos el 31 de diciembre del corriente ejercicio, lo que estaríamos provocando es anticipar impuesto, con el impacto negativo que esto provoca en cualquier emprendimiento.³¹

³¹ Para el desarrollo del ejemplo nos remitimos al trabajo del C.P.N. Alejandro H. Larroudé, Consultora Barrera & Larroudé, en su artículo *“Una planificación eficiente”*.

CAPITULO IV

HERRAMIENTAS DE TAX PLANNING IMPOSITIVAS

Sumario: 1. Disminución de la carga tributaria. 1.1. Situación tributaria de proveedores. 1.2. Sociedades de Garantía Recíproca. 1.3. Honorarios a directores. 2. Diferimiento del pago del impuesto. 2.1. Devengado exigible. 2.1.1. Requisitos y condiciones para hacer uso de la opción. 2.2. Criterios de depreciación de bienes de capital. 2.3. Venta y reemplazo. 2.3.1. Objetivos. 2.3.2. Ventajas impositivas. 2.3.3. Funcionamiento del régimen. 2.3.4. Diferentes alternativas que pueden presentarse. 2.4. Leasing. 2.4.1. Análisis conceptuales básicos. 2.4.2. Leasing en el Impuesto a las Ganancias. 2.4.3. Cómputos de los cánones por parte del tomador en su declaración jurada del Impuesto a las Ganancias. 3. Optimización de saldos a favor. 3.1. Régimen opcional de determinación de anticipos. 3.2. Obtención de certificados de exclusión de retención. 3.3. Devolución y/o transferencias de saldos.

1. DISMINUCION DE LA CARGA TRIBUTARIA

1.1. SITUACIÓN TRIBUTARIA DE PROVEEDORES³²³³

A la hora de contratar con un determinado proveedor, la falta de formalidad tributaria de los mismos puede ocasionarnos costos significativos no contemplados o problemas de fiscalización con los órganos de contralor.

Sin ir a estos últimos problemas, centrándonos en los costos, muchas veces resulta menos conveniente contratar con proveedores con una inscripción definida al no poder deducir la totalidad del gasto en el Impuesto a las Ganancias.

El ejemplo más visible de esto es la contratación por parte de un Responsable Inscripto con un Monotributista.

Los adquirentes, locatarios o prestatarios de los sujetos adheridos al Monotributo, por las operaciones efectuadas con éstos, sólo podrán computar en su liquidación del impuesto a las ganancias:

- a) Respecto de un mismo proveedor: Hasta un 2%, y
- b) Respecto del conjunto de proveedores: Hasta un total del 8%.

Estos porcentajes se aplicarán sobre el total de compras, locaciones o prestaciones correspondientes a un mismo ejercicio fiscal. No pudiendo computarse su saldo en un periodo posterior.³⁴

Dicha limitación no se aplicará cuando el pequeño contribuyente opere como proveedor o prestador de servicio para un mismo sujeto en forma recurrente.

³² DIEZ, Gustavo E., Impuesto a las Ganancias, 7º Edición, págs. 607 y siguientes.

³³ Consultas en Internet : <https://www.afip.gob.ar/genericos/guiavirtual>

³⁴ Art 43, Régimen simplificado para pequeños contribuyentes, Decreto N° 1/2010

Se entiende que revisten el carácter de "recurrentes", las operaciones realizadas con cada proveedor en el ejercicio fiscal, cuya cantidad resulte superior a:

- a) 23, de tratarse de compras, o
- b) 9, de tratarse de locaciones o prestaciones.³⁵³⁶

Ejemplo Práctico

Operaciones Recurrentes

Compras a Monotributistas				
Proveedor	Eventual	Total de Compras del Periodo	N° de Operaciones	Tipo de bien
Gómez, José	no	\$ 55.000	15	servicios
Fernandez, Florencia	no	\$ 30.000	8	bienes
Pérez, Mario	no	\$ 15.000	8	honorarios
Alonso, Martina	si	\$ 2.500	4	servicios
Prieto, Lucas	no	\$ 12.000	10	bienes
Escudero, Santiago	no	\$ 40.000	25	bienes
Perrone, Carlos	no	\$ 18.000	7	bienes
Herrera, Jorge	Si	\$ 1.800	6	servicios
Méndez, Claudia	no	\$ 1.000	5	honorarios
Cejas, Javier	no	\$ 13.000	7	servicios
Luna, Ramiro	no	\$ 35.000	21	bienes
Total Compras a Monotributistas		\$ 223.300		

Análisis de la Deducción

³⁵ Art 36, Régimen simplificado para pequeños contribuyentes, RG 2746 (t.o. 2010)

³⁶ Art 36, Régimen simplificado para pequeños contribuyentes, RG 2150 (t.o. 2006)

I. Determinación del monto total de compras y prestaciones de servicios

Total de Compras y Prestaciones de Servicios	
Compras a Monotributistas	\$ 223.300
Compras a Responsables Inscriptos	\$ 616.800
Servicios adquiridos a Responsables Inscriptos	\$ 108.500
Total	\$ 948.600

II. Determinación de los parámetros

Por proveedor individual	2% sobre \$ 948.600	\$ 18.972
Por proveedores en conjunto	8% sobre \$ 948.600	\$ 75.888

III. Clasificación de las compras y servicios en Recurrentes y No Recurrentes (excepto aquellos prestados por pequeños contribuyentes eventuales, que resultan plenamente deducibles)

Operaciones No Recurrentes

Proveedor	Importe	Cantidad Operaciones	Tipo de Bien
-----------	---------	----------------------	--------------

Servicios			
Pérez, Mario	\$ 15.000	12	Honorarios
Méndez, Claudia	\$ 1.000	5	Honorarios
Cejas, Javier	\$ 13.000	13	Servicios

Bienes			
Fernández, Florencia	\$ 30.000	8	Bienes
Prieto, Lucas	\$ 12.000	10	Bienes
Perrone, Carlos	\$ 18.000	7	Bienes
Luna, Ramiro	\$ 35.000	21	Bienes

IV. Comparación de los límites en forma individual

Operaciones sujetas a Comparación

Proveedor	Importe	Limite Individual	computable
-----------	---------	-------------------	------------

Servicios			
Pérez, Mario	\$ 15.000	\$ 18.972	\$ 15.000
Méndez, Claudia	\$ 1.000	\$ 18.972	\$ 1.000
Cejas, Javier	\$ 13.000	\$ 18.972	\$ 13.000
	\$ 29.000		\$ 29.000

Bienes			
Fernández Florencia	\$ 30.000	\$ 18.972	\$ 18.972
Prieto Lucas	\$ 12.000	\$ 18.972	\$ 12.000
Perrone Carlos	\$ 18.000	\$ 18.972	\$ 18.000
Luna Ramiro	\$ 35.000	\$ 18.972	\$ 18.972
	\$ 95.000		\$ 67.944
	\$ 124.000		\$ 96.944

Diferencia
\$ 27.056

V. Cotejo del Conjunto de Proveedores

Aplicando limite individual		\$ 96.944
Tope en conjunto	8% sobre \$948.600	\$ 75.888

El monto deducible asciende a \$75.888, debido a que el límite individual supera al global.

VI. Ajuste en la declaración jurada

Contablemente, por estos proveedores no recurrentes, se encuentran cargados como pérdida \$124.000 de los cuales solo se pueden deducir \$75.888. Corresponde por lo tanto hacer un ajuste a Columna II (+) por la diferencia de \$48.112.

En conclusión, a efectos impositivos, resulta más conveniente contratar con proveedores habituales o recurrentes, como así también, con aquellos pequeños contribuyentes eventuales.

1.2. SOCIEDADES EN GARANTIA RECIPROCA

El sistema de Sociedades de Garantía Recíproca fue instaurado en nuestro país con la sanción de la Ley 24.467 en el año 1995, en la denominada ley de la pequeña y mediana empresa, luego modificada por la ley 25.300 y reglamentada por el decreto 1076/2001.

El objeto de este tipo de sociedades es el otorgamiento de avales a las PyMES asociadas y esto se realiza a través de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles y cualquier otra mediante la celebración de contratos de garantía recíproca. Lo que no está dentro del objeto e incluso está prohibido por uno de los artículos de la citada ley, es el aporte de fondos ni el otorgamiento de créditos a sus socios. Este tipo nuevo de empresas lo que busca es mejorar las condiciones de acceso al crédito bancario de sus socios.

Las SGR se constituyen con dos tipos de socios:

- *Socios protectores*: son todas aquellas personas físicas o jurídicas que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo de las sociedades, y se necesita al menos un titular;
- *Socios partícipes*: son únicamente los titulares de pequeñas y medianas empresas, sean personas físicas o jurídicas, y deben ser como mínimo de ciento veinte titulares.

El fondo de riesgo está constituido, entre otros conceptos, por el resultado de la sociedad, rendimientos financieros y el aporte de los socios protectores.

En el siguiente esquema se sintetiza el rol de cada una de las partes que interviene en las SGR, incluido el del fondo de riesgo:

SGR	SOCIOS PARTICIPES	SOCIOS PROTECTORES	FONDO DE RIESGO
<ul style="list-style-type: none"> • Avala obligaciones de los socios partícipes • Administra el fondo de riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> • Compra acciones de la SGR • Mejora el acceso al crédito • Mejora su desempeño • Reduce los costos financieros 	<ul style="list-style-type: none"> • Aporta al capital de la SGR • Aporta al fondo de riesgo • Obtiene beneficios impositivos • Mejora sus PYMES vinculadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Garantiza el cumplimiento de las obligaciones asumidas por la SGR

Los beneficios que obtienen los socios protectores por su aporte al capital y al fondo de riesgo, son tres:³⁷

- i. Desgravación del aporte en el impuesto a las ganancias y el impacto en los anticipos a ingresar en el ejercicio subsiguiente al de la efectivización del aporte;
- ii. Rendimiento financiero del fondo de riesgo;
- iii. Mejora en la cadena de valor del negocio del socio protector.

Con respecto a la primera, uno de los artículos de la Ley que trata este tipo de organizaciones, cita la ventaja impositiva que reúnen los socios protectores:

“Beneficios impositivos. Los contratos de garantía recíproca instituidos bajo este régimen gozarán del siguiente tratamiento impositivo:

a) Exención en el impuesto a las ganancias, Ley de Impuesto a las Ganancias (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, por las utilidades que generen;

b) Exención en el impuesto al valor agregado, Ley de Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos....”³⁸

Esta exención en los Impuestos a las Ganancias, que contempla el marco normativo, es aplicable a los ingresos obtenidos por las SGR. Mientras los rendimientos del fondo de riesgo se encuentran alcanzados por el impuesto, por otra parte es posible deducir los aportes de capital y los aportes al fondo y la adquisición de acciones.

Esto último está condicionado a que dichos aportes se mantengan en la sociedad por un plazo mínimo de dos años calendario, contados desde

³⁷ IGLESIAS, Sebastián M., Sociedades de Garantía Recíproca. Claves del sistema y su aplicación a la actividad agropecuaria a disposición de los suscriptores en la página web de Errepar SA

³⁸ Artículo 79, Ley de Sociedades de Garantía Recíproca, N° 24667

que se hagan efectivos éstos aportes por parte de la sociedad y, que el promedio del saldo neto por garantías otorgadas no debe ser inferior al 80% (tope) del promedio de saldos del Fondo de Riesgo, en el mismo período de tiempo.

Dicha deducción puede ser del 100% de los aportes si se computa un año adicional al plazo mínimo de permanencia para alcanzar el porcentaje promedio en el grado de utilización del fondo de riesgo, siempre y cuando el aporte también se mantenga en dicho período adicional.

Los sujetos comprendidos en el artículo 69 de la Ley de Impuestos a las Ganancias, sujetos que tenemos bajo estudio en este trabajo puntualmente, deben ingresar diez anticipos al pago de este impuesto y para determinar el monto de ese anticipo se tiene en cuenta el impuesto determinado en el ejercicio inmediato anterior. En este caso, el socio protector, cuando haga uso de la desgravación determinará un menor impuesto a las ganancias y por lo tanto, también ingresará menos saldo de anticipos para el ejercicio subsiguiente.

Claramente esto constituye una importante herramienta para disminuir la carga tributaria y un punto importante a tener en cuenta en el momento de tomar la decisión de si invertir en una Sociedad de Garantía Recíproca o no cuando se quiera tomar un crédito.

1.3. HONORARIOS A DIRECTORES³⁹⁴⁰

³⁹ RAPI SARDA, Mario, Guía Práctica para el Contador, Ed. Errepar 5º Edición (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 2015), pág. 141.

⁴⁰ RODRIGUEZ, Marcelo D., Socios directores y gerentes. Aspectos Fiscales a disposición de los suscriptores en la página web de Errepar SA

Los honorarios de directores constituyen ganancias de la 4ta categoría, por lo tanto deberían imputarse por el criterio de lo percibido. Pero, sin embargo, cuentan con un sistema propio de imputación.

Los mismos, representan un gasto para la sociedad pagadora (Sociedades de capital), mientras que son ingresos para los respectivos directores. La particularidad, en esta situación, está dada por la cuantía a deducir por la sociedad en correlación con el monto a computar por parte del director.

La Ley de Impuesto a las ganancias, lo reglamenta en su Art 87 inc. j⁴¹ *“...de las ganancias de la 3ra categoría y con las limitaciones de esta ley también se podrá deducir: (...)*

La sumas que se destinen al pago de honorarios a directores, síndicos o miembros de consejos de vigilancia y las acordadas a los socios administradores- con las limitaciones que se establecen en el presente inciso- por parte de los contribuyentes comprendidos en el inciso a del artículo 69...”

De forma complementaria al art. antes mencionado, los art. 142 y 143 del DRLIG establecen limitaciones a las deducciones de esta clase de honorarios, tanto con relación a los montos deducibles, como a los momentos de imputación de la deducción.⁴²

La suma a deducir en concepto de honorarios se encuentra sujeta al mayor de los siguientes límites:

- 25% de la utilidad contable del ejercicio. A tal fin, deberá entenderse por utilidad contable a la obtenida después de detraer

⁴¹ Art 87 inc. J, Ley de Impuesto a las Ganancias, N° 20628 (t.o. 1997 y modificaciones)

⁴² RAJMILOVICH, Darío, Manual del Impuesto a las Ganancias, 2º Edición, págs. 644 y sgtes.

el impuesto a las ganancias del ejercicio que se liquida determinado según las normas de la ley y del decreto reglamentario;

- El monto que resulte de computar \$12.500, por cada uno de los perceptores. Dicho monto se determinará considerando respecto de cada perceptor el importe antes indicado el de los honorarios o sumas acordadas que se le hubieran asignado, si este último fuera anterior.

Las mismas serán deducibles por la sociedad siempre que se asignen individualmente dentro del plazo previsto para la presentación de la declaración jurada anual del año fiscal por el cual se hayan abonado. Caso contrario, de asignarse en periodos posteriores, serán deducibles en los citados periodos.

Este requisito de asignación individual, tiene su razón de ser, no solo en la posibilidad de discriminar los importes pagados a cada director a los efectos si se ha superado o no el límite de deducibilidad de honorarios, sino que también impide que los contribuyentes deduzcan de sus balances fiscales este gasto, hasta tanto los directores se encuentren obligados a declarar los honorarios como ingresos propios, lo cual ocurre una vez que los mismos son asignados individualmente.⁴³

Formula aplicable

$$\text{Honorarios deducibles} = \frac{\text{Utilidad contable} - (0,35 \times \text{Utilidad Impositiva}) \times 0,25}{1 - (0,35 \times 0,25)}$$

Los montos que superen dicho límite serán no deducibles (impositivamente) para la sociedad, pero para el beneficiario tendrán el

⁴³ADANO, Julia, Clave para deducir honorarios en ganancias, consulta web en "www.iprofesional.com" (Agosto 2007)

tratamiento de no computables. Esto último resultara de aplicación siempre que el balance impositivo de la sociedad arroje impuesto determinado en el ejercicio por el cual se paguen las retribuciones.

Ejemplo integral:

Utilidad Contable \$720.000

Utilidad Impositiva (antes de deducir honorarios) \$684.000

Director A \$62.500

Director B \$11.500

Total \$74.000

Limite Global: $\frac{(0,25 \times 720.000) - (0,25 \times 0,35 \times 684.000)}{(1 - 0,25 \times 0,35)}$

Limite Global: \$131.671

Limite individual:

Director A \$62.500 > 12.500 se deduce \$12.500

Director B \$11.500 < 12.500 se deduce \$11.500

Total limite individual = \$12.500 + \$11.500 = \$ 24.000

Deducción por la empresa:

Tomo el límite mayor de \$131.671, por lo tanto puedo deducir la totalidad de los honorarios asignados.

El impacto impositivo de la deducción, no solo depende del límite de la misma, sino también del plazo en el que se asignen individualmente. Lo conveniente para la sociedad pagadora será asignar los mismos antes del vencimiento de la presentación de la declaración jurada.

La principal ventaja, está dada en que al asignar los honorarios la empresa tendrá un ahorro fiscal del 35%; y a su vez el impuesto en cabeza de los directores será menor, en función de las alícuotas progresivas por las que son alcanzados.

2. DIFERIMIENTO PAGO DEL IMPUESTO

2.1. DEVENGADO EXIGIBLE⁴⁴

Siguiendo con el tema de los criterios de imputación de la renta que hace la Ley de Impuestos a las Ganancias, como son el Devengado y el Percibido, también podemos encontrar el Devengado Exigible como uno más y que también puede ser usado como una herramienta de planificación fiscal.

Para todos aquellos sujetos del Artículo 49⁴⁵ de esta Ley, el criterio a utilizar es el devengado, es decir que asignan las ganancias y los gastos en función del tiempo, sin importar si los mismos fueron cobrados y/o pagados, o no. Pero ante determinados casos especiales, la ley autoriza a apartarse de estas normas de imputación al año fiscal, según sea las características del sujeto y del tipo de ingresos de lo que se trate.

En este sentido, Artículo 18 de LIG⁴⁶, lo establece de la siguiente manera:

“Podrá optarse por imputar las ganancias en el momento de producirse la respectiva exigibilidad, cuando las ganancias se originen en la

⁴⁴ REIG, Enrique J., Impuesto a las Ganancias, Ed. Macchi 10^o Edición (año 2010), pág. 372.

⁴⁵ Son aquellos sujetos que obtienen ganancias de la 3ra Categoría.

⁴⁶ Art 18, 4^o pfo inc. a, Ley de Impuesto a las Ganancias, N^o 20628 (t.o. 1997 y modificaciones)

venta de mercaderías realizadas con plazos de financiación superiores a diez (10) meses, en cuyo caso la opción deberá mantenerse por el término de cinco (5) y su ejercicio se exteriorizará mediante el procedimiento que determine la reglamentación”

Así es como vemos que la ley contempla de manera amplia a una variante del sistema de lo devengado, en donde en determinados casos la imputación se hará al ejercicio fiscal en el que el pago es exigible. Se lo puede tomar como una cierta aproximación al sistema de lo percibido, pero la realidad es que no coincide con él, puesto que las cuotas no siempre se pagan a su vencimiento.

Lo cierto es que existe la posibilidad de que estos tipos de contribuyentes se encuentren con un problema de desfase financiero entre el momento del nacimiento del hecho imponible y el cobro de las respectivas cuotas. Ante esta situación, el uso del devengado exigible representa un beneficio impositivo a través del diferimiento del impuesto.

Pero a este artículo citado anteriormente lo tenemos que analizar y asociar con otro del Decreto reglamentario⁴⁷ que especifica mejor esta situación y determina los casos en los que se los usará:

Artículo 23: “...Podrá optarse por efectuar la imputación de las ganancias al ejercicio en el que opere su exigibilidad, cuando las mismas sean originadas por las siguientes operaciones:

- a) Ventas de mercaderías realizadas con plazos de financiación superiores a diez (10) meses, computados desde la entrega del bien o acto equivalente, considerándose que este último se configura con la emisión de la factura o documento que cumpla igual finalidad.*
- b) Enajenación de bienes no comprendidos en el inciso a), cuando las cuotas de pago convenidas se hagan exigibles en más de un período fiscal;*

⁴⁷ Art 23, Decreto Reglamentario del Impuesto a las Ganancias, N° 1344 (t.o. 1998)

c) La construcción de obras públicas cuyo plazo de ejecución abarque más de un período fiscal y en las que el pago del servicio de construcción se inicie después de finalizadas las obras, en cuotas que se hagan exigibles en más de cinco (5) periodos fiscales.”

Este criterio excepcional implica la imputación de la ganancia bruta (venta – costo en el caso de la venta de bienes) en los ejercicios fiscales en los que se produzca el vencimiento de las cuotas del crédito original por el devengamiento de la renta.⁴⁸

2.1.1. Requisitos y condiciones para hacer uso de la opción⁴⁹

Por la venta de bienes de cambio (mercaderías):

- El plazo de financiación debe ser superior a 10 meses, el cual se contara a partir de la entrega del bien o acto equivalente.
- Cuando se haga uso de la opción, la misma deberá mantenerse por un plazo de 5 ejercicios fiscales como mínimo, sin perjuicio de que con la debida autorización de la AFIP, la misma pueda ser abandonada a pedido del contribuyente antes de dicho plazo.
- Tendrá que utilizarse el sistema de devengado exigible para todas las ventas que cumplan con el plazo de financiación superior a 10 meses.
- Las operaciones comprendidas en la opción deberán contabilizarse en cuentas separadas, en la forma y condiciones que establezca la AFIP.
- El uso de la opción deberá exteriorizarse dentro del vencimiento correspondiente a la declaración jurada relativa al primer ejercicio comprendido en ella.

Por la venta de otros bienes:

⁴⁸ RAJMILOVICH, Darío. Manual del Impuesto a las Ganancias, 2º Edición. Pág.

⁴⁹ Ibidem, pág. 202

- Las cuotas de pago convenidas deberán hacerse exigibles en más de un periodo fiscal.
- Lo que se declara por devengado exigible es la ganancia bruta, y se atribuye en forma proporcional a las cuotas.
- Las operaciones comprendidas en la opción deberán contabilizarse en cuentas separadas, en la forma y condiciones que establezca la AFIP.

Por la construcción de obras públicas:

- El plazo de ejecución de la obra deberá abarcar más de un periodo fiscal.
- Las cuotas de pago deberán hacerse exigibles en más de un periodo fiscal.
- Las operaciones comprendidas en la opción deberán contabilizarse en cuentas separadas, en la forma y condiciones que establezca la AFIP.

Caso Práctico

A continuación veamos un caso práctico de Venta de mercaderías, realizada por una S.A. que cierra ejercicio el 31/12/2015 y se dedica a la compra venta de artículos del hogar.

OPERACIÓN	ENTREGA	VTA. FINANC.	VTA. CONT.	INT. FINANC.	INT. DEV.	CANT. CUOTAS	COSTOS	VTO. 1° CUOTA	VTO. ULT. CUOTA
Vta. TV	05/02/15	\$ 360	\$ 300	\$ 60	\$ 60	10	\$ 215	10/02/15	10/11/15
Vta. Heladera	15/08/15	\$ 2.430	\$ 3.000	\$ 430	\$ 180	15	\$ 1.280	10/09/15	10/11/15
Vta. Cocina	01/11/15	\$ 159	\$ 150	\$ 9	\$ 4	3	\$ 100	10/11/15	10/01/16
Vta. DVD	09/04/15	\$ 420	\$ 350	\$ 70	\$ 30	9	\$ 250	10/11/15	10/07/16

Si usamos el método de Devengado común, tendríamos esta solución:

OPERACIÓN	VTA. CONT.	COSTOS	UT. BRUTA	INT. DEV.	TOTAL A DECLARAR
Vta. TV	\$ 300	\$ 215	\$ 85	\$ 60	\$ 145
Vta. Heladera	\$ 3.000	\$ 1.280	\$ 720	\$ 180	\$ 900
Vta. Cocina	\$ 150	\$ 100	\$ 50	\$ 4	\$ 54
Vta. DVD	\$ 350	\$ 250	\$ 100	\$ 30	\$ 130
TOTAL					\$ 1.229

Utilizando el criterio de Devengado exigible, la alternativa sería:

OPERACIÓN	PLAZO FINANCIACION	APLICO DEV. EXIGIBLE	UT. BRUTA S/DEV. EX.	INT. DEV.	TOTAL A DECLARAR
Vta. TV	9 meses	NO	\$ 85	\$ 60	\$ 145
Vta. Heladera	15 meses	SI	\$ 192	\$ 180	\$ 372
Vta. Cocina	2 meses	NO	\$ 50	\$ 4	\$ 54
Vta. DVD	10 meses y 1 día	SI	\$ 22,22	\$ 30	\$ 52,22
TOTAL					\$ 623,22

La Utilidad Bruta obtenida se calcula de la siguiente forma para este método:

$$\text{Utilidad Bruta} = \text{Ut. B.} / \text{cantidad Cuotas} * \text{cantidad Cuotas exigibles}$$

Analizando uno de las ventas en particular, quedaría de esta forma:

Heladera: $\$720/15*4 = \192 —————> Utilidad Bruta según Devengado Exigible a la que se le debe adicionar el monto por intereses devengados, y de esta forma nos queda lo que hay que declarar por esa venta.

Claramente vemos como la Utilidad Bruta a declarar en el periodo fiscal 2015 es mucho menor usando la alternativa de Devengado Exigible que el método de Devengado general, lo que representa un beneficio para la sociedad a causa del diferimiento de la carga fiscal.

2.2. CRITERIOS DE DEPRECIACIÓN DE BIENES DE CAPITAL⁵⁰⁵¹

Cuando hablamos de amortización en el ámbito del impuesto a las ganancias, se vincula al hecho de comparar los ingresos con los costos necesarios para obtenerlos. Es dentro de estos costos donde se ubican precisamente los relacionados a los bienes de capital, son erogaciones que se consumen en más de un periodo fiscal, esto da origen al concepto de amortización.

La amortización de los activos es una forma común de obtener ventajas impositivas para una empresa, ya que la misma da lugar al diferimiento del pago del impuesto, mediante la deducción de dichos valores durante los periodos fiscales que correspondan. Todo esto bajo ciertas normas fiscales relacionadas.

Para hacer efectiva la deducción del impuesto, las empresas deben aplicar los costos de amortización en contra de su renta imponible, reduciendo de esta forma la cantidad de impuesto a pagar.

Esta deducción significa el reconocimiento de la pérdida que sufren por desgaste y/o agotamiento los bienes que se encuentran afectados a la obtención de ganancias gravadas.

Para determinar el monto a deducir es necesario remitirse a la ley de impuesto a las ganancias, más precisamente a sus artículos 75⁵², 81 inciso f⁵³, 83⁵⁴, y 84⁵⁵.

⁵⁰ RAJMILOVICH, Darío, Manual del Impuesto a las ganancias 2º Edición, págs. 383 a 391

⁵¹ REIG, Enrique J., Impuesto a las Ganancias, Ed. Macchi 11º Edición, págs. 492 y 493

⁵² Minas, canteras y bosques- Deducción por agotamiento.

⁵³ Amortización de los bienes inmateriales que por sus características tengan un plazo de duración limitada.

⁵⁴ Amortización de edificios y demás construcciones sobre inmuebles afectados a actividades o inversiones que originan resultados alcanzados por el impuesto.

La ley se inclina por el sistema más simple que es el denominado directo o de línea recta, es decir el que consiste en aplicar un porcentaje fijo en función de los años de vida útil probable de los bienes, aunque la Dirección General Impositiva podría admitir otros parámetros diferentes al temporal (unidades producidas, horas trabajadas, etc.) cuando existan razones técnicas que lo justifiquen.

Serán los bienes de existencia al cierre los que se amorticen, dicha amortización se deducirá anualmente a los efectos impositivos, cualquiera fuere el resultado que arroje el ejercicio comercial.

El costo amortizable de los bienes será el costo del bien de uso mas todos aquellos gastos hasta la instalación del bien, excepto los intereses reales o presuntos que son deducibles de forma directa.

Con respecto a lo que se considera como vida útil de los bienes, la ley y el reglamento solo dan normas generales sobre cómo establecer los coeficientes de amortización refiriéndose a que se determinan teniendo en cuenta la vida útil probable de los mismos, pero nada dicen acerca de cuál será la vida útil computable para cada tipo de bien, ni establece pautas para su cálculo. Esto se transformó en tema de conflicto entre la administración fiscal y los contribuyentes ya que el valor de un activo se asigna y gasta durante el periodo que se utiliza, entonces mientras más corta sea la vida fiscal de un activo, mayores serán las deducciones fiscales anuales de la empresa. La amortización de los activos en un periodo más corto con gastos de amortización más altos, no solo proporciona mayores beneficios fiscales, sino también anima a las empresas a sustituir los activos más rápido.

⁵⁵ Amortización impositiva anual para compensar el desgaste de los bienes muebles empleados por el contribuyente para producir ganancias gravadas.

Como un antecedente de gran peso relativo a este tema podemos mencionar el Fallo Telintar S.A.⁵⁶⁵⁷

El conflicto surgió cuando la AFIP intento que la empresa pagara más Ganancias, basándose en un cálculo distinto de la amortización de un bien. Es decir, mientras que la empresa considero un periodo de 15 años, según el fisco correspondía considerar 20.

Al usar la empresa un periodo inferior le provocó un incremento del valor de las amortizaciones computables, por lo tanto redujo el monto a ingresar por el impuesto. La empresa consideró un periodo inferior debido a que había considerado que quedó obsoleto frente a los constantes avance de la tecnología, por lo que correspondía hacerlo más rápido que lo habitual.

Ante esta situación la Corte Suprema de Justicia de la Nación evaluó la consideración de la obsolescencia a la hora de amortizar un activo, permitiendo a la empresa desvalorizar sus bienes en menos años que los que pretendía la AFIP, ya que los mismos habían sufrido una pérdida de valor al quedar desactualizados. Es por ello que resulta indudable que no podía ser desatendida esta realidad, y más aún cuando no existe una norma que prohíba proceder de este modo.

Este fallo llevó a considerar que la vida útil de los bienes (excepto inmuebles), no se refiere al plazo de duración fiscal, sino que es un concepto relativo al período en el cual el mismo es utilizable en condiciones económicamente eficientes.

Es fundamental entonces que el contribuyente cuente con material probatorio suficiente que avale la estimación efectuada, sobre todo para lo referido al factor obsolescencia y vida útil económica calculada para la

⁵⁶ Fallo: "Telecomunicaciones Internacionales Telintar SA c/DGI" Cámara Nacional de apelaciones en lo contencioso administrativo federal, sala IV, (25/06/2009)

⁵⁷ BECHARA, Fabián, Amortización de Bienes de Uso. El factor obsolescencia a disposición de los suscriptores en la página web de Errepar SA (Febrero 2010)

amortización de los bienes muebles. El fisco por su parte podrá fundamentar de igual manera la ausencia de razonabilidad en el cálculo de la misma. Es por ello la importancia de contar con las pruebas necesarias por parte del contribuyente.

Con este fallo lo que se logró fundamentalmente es apartarse de la rigidez del método de amortización lineal admitido por el fisco. Es decir, que no se tratará de establecer los años durante los cuales el bien podrá ser usado, sino de establecer el tiempo en que su uso resulte eficiente desde el punto de vista económico, el cual puede resultar más breve. De esta forma queda en evidencia que el tiempo que debe estimarse es el de la "vida económicamente útil".

A partir de los alcances brindados en la causa Telintar S.A. a los conceptos de vida útil y obsolescencia en el marco de la Ley de Impuesto a las Ganancias, la AFIP instruyó a las áreas jurídicas y operativas a cargo de la defensa de los intereses del fisco nacional a adecuar su gestión al criterio expresado por la Corte.⁵⁸

Características de los bienes amortizables

Inmuebles	<ul style="list-style-type: none">• Para poder amortizar impositivamente deben estar afectados a la obtención de ganancia gravada.• Valor de origen ligado a la afectación.• Cuota anual del 2%, vinculado a un parámetro temporal (50 años), pudiéndose aplicar porcentajes mayores cuando se pruebe fehacientemente la
-----------	--

⁵⁸ Instrucción General (SDG ASJ-AFIP) 7/2012.

	<p>razonabilidad de los mismos.</p> <ul style="list-style-type: none">• La tierra no se deprecia, solo se amortiza la edificación.• Se amortiza por trimestre, desde el trimestre de incorporación hasta el inmediato anterior a su desafectación.
Muebles	<ul style="list-style-type: none">• Bienes empleados por el contribuyente para producir ganancias gravadas.• El costo o valor de adquisición se divide en los años de vida útil probable, pueden aceptarse otros parámetros cuando razones de orden técnico lo justifiquen.• Se amortiza por año integro, desde el año de incorporación hasta el inmediato anterior a su desafectación.
Intangibles	<ul style="list-style-type: none">• Bienes inmateriales con plazo de duración limitado.• El costo o valor de adquisición se dividirá en el plazo de duración.• Debe tratarse de intangibles adquiridos.
Minas, Canteras y Bosques	<ul style="list-style-type: none">• Tienen las características de un inmueble pero diferente tratamiento.• Debe conocerse el costo por la explotación y estimarse la producción probable.• La amortización será la extracción por agotamiento.• Criterio general, definir el costo de la tierra más los gastos de explotación y vincular con las unidades extraídas en el periodo fiscal.

A modo de ejemplo supongamos la existencia de un activo con un valor de origen de \$125.000, cuya vida útil se estima razonablemente en 10 años y sin valor recuperable alguno.

Amortización anual = (Valor de Origen - Valor Recuperable) / Vida Útil

Amortización anual = (\$125.000 - 0) / 10 = \$12.500

AÑO	VALOR RESIDUAL	AMORTIZACION ANUAL
0	\$ 125.000	\$ 0
1	\$ 112.500	\$ 12.500
2	\$ 100.000	\$ 12.500
3	\$ 87.500	\$ 12.500
4	\$ 75.000	\$ 12.500
5	\$ 62.500	\$ 12.500
6	\$ 50.000	\$ 12.500
7	\$ 37.500	\$ 12.500
8	\$ 25.000	\$ 12.500
9	\$ 12.500	\$ 12.500
10	\$ 0	\$ 12.500

El monto a deducir de la base imponible en cada período fiscal durante los diez años a causa de la pérdida de valor del bien será de \$12.500.

2.3 VENTA Y REEMPLAZO

El régimen de venta y reemplazo, regulado por la ley de impuesto a las ganancias en su artículo 67⁵⁹ y en el artículo 96⁶⁰ de su respectivo decreto reglamentario, constituye un mecanismo opcional para el contribuyente que le permitirá diferir el ingreso del tributo originado en la venta de bienes muebles e inmuebles amortizables afectados a la

⁵⁹ Art 67, Ley de Impuesto a las Ganancias, N° 20628 (t.o. 1997 y modif.)

⁶⁰ Art 96, Decreto Reglamentario del Impuesto a las Ganancias, N° 1344 (t.o. 1998)

explotación, otorgando así interesantes ventajas impositivas. Constituye una excepción a los criterios de imputación de la renta y una herramienta importante a la hora de planificar los impuestos.

Con este tratamiento, lo que la legislación pretende es promover el reequipamiento y la renovación de los bienes de capital afectados a la actividad de las empresas a través de un régimen de diferimiento impositivo, sin el pago de intereses compensatorios ni recargos de ningún tipo.

2.3.1. Objetivo⁶¹ ⁶²

Este mecanismo tiene como objetivo permitir el diferimiento de la ganancia obtenida en la venta de ciertos bienes. Dicha utilidad, en lugar de ser declarada como ganancia en el periodo fiscal en el que se produce la venta, podrá ser afectada en su totalidad o en parte al costo de adquisición de otro nuevo bien (bien de reemplazo), con lo cual se producirá una traslación en el tiempo de la misma. Es decir, el diferimiento se verá reflejado en el cómputo de menores deducciones en los próximos ejercicios, ya que al disminuir el costo amortizable del nuevo bien, se producirá una menor amortización del mismo. En consecuencia, el diferimiento será efectivo por los años de vida útil impositiva del bien de reemplazo.

2.3.2 Ventajas Impositivas

- Da lugar al prorrateo de la utilidad obtenida por la venta del bien reemplazado en los años de vida útil del nuevo bien. De esta forma reduce el impacto impositivo en el periodo fiscal en el que correspondería imputar la ganancia. Por lo tanto, claramente resulta conveniente su implementación por parte del contribuyente, mientras que a su vez el fisco no deja de percibir dichos ingresos ya que lo

⁶¹ RAJMILOVICH, Darío. Manual del Impuesto a las Ganancias, 2º Edición, Pág. 539 a 540

⁶² DIEZ, Gustavo E., Impuesto a las Ganancias, 7º Edición, Pág. 521 a 522

hará mediante las futuras menores deducciones impositivas proveniente de las amortizaciones de los bienes.

- En caso de tener que reconocer e imputar alguna ganancia al balance impositivo en el que se produzca el vencimiento para el uso de la opción como consecuencia del decaimiento de la misma, este reintegro se producirá sin la necesidad de la presentación de una liquidación rectificativa del ejercicio fiscal donde se produjo la ganancia, ni del pago de intereses resarcitorios a favor del fisco. De todos modos la ley hace referencia a la debida actualización de dichos valores (ajuste por inflación), lo cual actualmente no está permitido, dejando aún más en evidencia la ventaja que el uso de esta opción puede tener para el contribuyente.

2.3.3. Funcionamiento del Régimen^{63 64}

Opción:

El contribuyente podrá optar por alguna de las siguientes opciones:

- Imputar la ganancia de la enajenación al balance impositivo.
- Afectar la ganancia al costo del nuevo bien de reemplazo, en cuyo caso la amortización se calculará sobre el costo del nuevo bien disminuido en el importe de la ganancia afectada.

Requisitos Sustanciales:

- El tiempo transcurrido entre ambas operaciones (venta y compra) no podrá ser mayor a 1 (un) año. En cuanto a la interpretación de año se toma como referencia el art. 6 del C. Civ. y Com. que se refiere al

⁶³ RAJMILOVICH, Darío. Manual del Impuesto a las Ganancias, 2º Edición, Pág. 540 a 544

⁶⁴ DIEZ, Gustavo E., Impuesto a las Ganancias, 7º Edición, pág. 523 a 528

año aniversario, es decir de fecha a fecha. Este plazo puede correr para adelante o para atrás en el tiempo, por ejemplo, fecha de venta 12/02/15 entonces el vencimiento del año será el 12/02/16 o el 12/02/14 según corresponda. Esto da lugar a que la venta no necesariamente se deba producir en el mismo periodo fiscal de la compra.

- El uso de la opción tendrá como límite para su manifestación hasta el vencimiento para la presentación de la Declaración Jurada del impuesto, del año en que se produzca la venta del bien reemplazado por un nuevo bien. El régimen de reemplazo lo determinará el bien que se vende.
- Se deberá cumplir con los requisitos formales establecidos por la Resolución General N° 2140 (AFIP)⁶⁵, la misma establece el procedimiento para informar al fisco sobre la opción de venta y reemplazo.

Bienes Comprendidos:

Para la aplicación de este régimen es necesario distinguir entre que los bienes reemplazados sean bienes muebles o inmuebles. Las diferentes características y condiciones que cada uno de ellos debe cumplir para poder hacer uso de la opción son las siguientes:

MUEBLES	INMUEBLES
Deben ser bienes amortizables	Deben ser bienes amortizables
Solo pueden ser reemplazados por otro bien mueble	Antigüedad mínima de dos años afectado como bien de uso del bien

⁶⁵ Resolución General (A.F.I.P) N° 2140, Publicada en el Boletín Oficial del 09/10/06 con vigencia a partir del 01/11/06

	que se vende
El bien de reemplazo debe ser de la misma especie y cumplir similares funciones que el bien reemplazado	Pueden ser reemplazados por otros bienes de uso afectados a la explotación, como ser otro inmueble, un terreno para la construcción, una construcción u otro bien de uso.
No se requiere antigüedad de afectación como bien de uso del bien que se vende	En caso de construcción entre la venta del inmueble y el inicio de la construcción no puede pasar más de un año, teniendo como plazo máximo de construcción de cuatro años a contar desde su iniciación
Entre la compra y venta o viceversa no puede pasar más de un año	Entre la compra y venta o viceversa no puede pasar más de un año
Manifestar la opción dentro del plazo de vencimiento de la declaración jurada	Manifestar la opción dentro del plazo de vencimiento de la declaración jurada
No se determina proporción de afectación	Siempre se determina proporción de afectación
Debe afectarse la utilidad obtenida	

2.3.4. Diferentes alternativas que pueden presentarse:

Para bienes muebles

Presentamos las alternativas mediante el empleo de un ejemplo práctico:

La empresa XX S.A. cuyo cierre de ejercicio es el 31/12, vende una maquinaria "A" el 10/8/15, el precio de venta es de \$150.000, costo de adquisición \$100.000, fecha de adquisición 22/4/11, vida útil 10 años.

En caso de que no se hiciera uso de la opción, la incidencia fiscal sería la siguiente:

- Se deberá declarar la utilidad por la venta de la maquinaria "A" en el periodo de su venta.
 - En el caso de que se produjera la compra de otro bien, se deberá calcular su amortización directamente sobre el costo de adquisición, y este será el valor deducir bajo ese concepto
1. Hacer uso de la opción y reemplazar por otro bien mueble amortizable, la compra y venta se producen en el mismo ejercicio fiscal, afectando el 100% de la utilidad obtenida:

Precio de venta - valor residual (cto adq - amort acum) = **Ganancia neta por la venta**

$\$150.000 - (\$100.000 - \$ 40.000) = \90.000
--

Si el 15/11/15 se compra el bien de reemplazo, costo de adquisición \$200.000 entonces:

Precio de compra - afectación de la utilidad = **Costo impositivo del bien de reemplazo**

$\$200.000 - \$90.000 = \$110.000$

$\text{amortización nuevo bien} = \$110.000 / 10 = \$11.000$
--

Sin usar la opción, la amortización del nuevo bien sería:
\$200.000/10 = \$20.000

Por lo tanto, en este caso la incidencia impositiva para el período fiscal 2015 será:

- No se declarara ninguna utilidad por la venta del bien reemplazado.
- Se deducirá como amortización por el nuevo bien adquirido \$11.000.
- El Fisco recupera la utilidad diferida a partir de una menor amortización.

2) Reemplazar por otro bien mueble, pero en un ejercicio posterior al de la venta:

El 14/06/16, periodo fiscal 2016, se adquiere el nuevo bien. Considerando que la fecha límite para reemplazar el bien sería en este caso el 10/08/16 (1 año), puede hacerse uso de la opción. Costo de adquisición \$200.000.

En este caso la incidencia fiscal, si se hace uso de la opción, será:

- Para el periodo 2015 incidencia NULA, ya que no declara utilidad alguna por la venta, ni deduce amortización impositiva por el año de baja.
- Para el periodo 2016 solo se tendrá la deducción impositiva por la amortización del nuevo bien, ya que se hizo afectación de la utilidad de la venta. **Amortización nuevo bien = \$11.000**

3. Reemplazar por otro bien mueble en un ejercicio posterior al de la venta pero existe un excedente de utilidad no absorbido.

El 14/06/16 se adquiere el nuevo bien, costo de adquisición \$70.000.

Precio de compra	\$ 70.000	Utilidad venta	\$ 90.000
afectación utilidad	\$ -70.000	Utilidad afectada	\$ -70.000
Costo impositivo	\$ 0	Excedente de utilidad	\$ 20.000

En este caso la incidencia fiscal será:

- Para el periodo 2015 incidencia NULA, no se declara utilidad por la venta, ni habrá deducción por amortización al igual que el caso anterior.
 - Para el periodo 2016, no habrá amortización por la compra del nuevo bien. En cuanto al excedente de utilidad, el mismo deberá ser reintegrado al balance fiscal del año en el que se vence el plazo del año. Esta utilidad puede cubrirse con otras compras, siempre que sea antes del vencimiento del año.
4. La compra del bien es anterior a la venta. Fecha de compra 20/10/14, costo de adquisición \$200000, vida útil 10 años.

PF 2014	
Amortización Maquinaria A	\$ 10.000
Amortización Nuevo Bien	\$ 20.000

PF 2015	
Costo adquisición Bien antiguo	\$ 200.000
Utilidad Venta	\$ -90.000
Costo impositivo	\$ 110.000

La incidencia fiscal ante esta situación será:

- Para el periodo fiscal 2014, se dedujo como amortización por la Maquinaria A \$10000, y por el bien que se compro \$20000.
- Para el periodo fiscal 2015, haciendo uso de la opción, se afectara la utilidad por la venta al costo del bien comprado con anterioridad. En este caso se habría producido una amortización en exceso en el periodo 2014, la cual deberá ser reintegrada en el periodo fiscal de la venta (2015). Por lo tanto, en este periodo fiscal deduciré en concepto de amortización \$11.000 por el bien de reemplazo y se reintegrara como utilidad \$9.000.

Para bienes inmuebles

Pueden presentarse tres posibilidades, reemplazo por otro inmueble, adquisición de un terreno y posterior construcción, o construcción sobre un terreno ya existente.

Como requisito distintivo deberá calcularse un porcentaje de reinversión. El producido por la venta de un inmueble de reemplazo será lo que podrá reinvertirse en cualquiera de los casos anteriores. La afectación del 100% o no de la utilidad por la venta dependerá del porcentaje de reinversión.

% Reinversión = (Costo Nuevo Bien / Precio Venta Inmueble) x 100

Si este porcentaje de reinversión es menor al 100%, entonces la utilidad a afectar por venta y reemplazo será:

Utilidad Venta x % Reinversión

Si no se reinvierte el 100% de la utilidad, entonces ese excedente de ganancia por la venta deberá ser reintegrado cuando se produzca el vencimiento del termino correspondiente.

Presentamos el caso mediante un ejemplo práctico:

La empresa XX S.A. cuyo cierre de ejercicio es el 31/12, vende un inmueble por \$1.000.000, la ganancia por la venta es de \$550000. Al mismo tiempo adquiere un nuevo inmueble en \$300000, vida útil 50 años.

PF 2015	
Costo adquisición Bien antiguo	\$ 200.000
Utilidad Venta	\$- 90.000
Costo impositivo	\$ 110.000

% Reversión = $(\$300.000 / \$ 1.000.000) \times 100$	30%
Utilidad a afectar = (30% de \$ 550.000)	\$ 165.000

Costo Amortización Bruto Bien de reemplazo (\$300.000 x 0,80)	\$ 240.000
(-) Ganancia Bruta afectada	\$ -165.000
Costo. Amortización Bien de Reemplazo	\$ 75.000

amortización anual aplicando el régimen (\$75.000/50)	\$ 1.500
amortización anual sin aplicar el régimen (\$240.000/50)	\$ 4.800

Como podemos ver, la utilidad a afectar en el bien de reemplazo se difiere en los años de vida útil del bien que se adquiere, a través de una menor amortización del mismo.

En caso de no hacer uso de la opción la utilidad por la venta se declarara en s totalidad en el periodo en el que se produjo, mientras que el bien adquirido se amortizara sin sufrir ninguna merma.

2.4 LEASING⁶⁶

2.4.1. Análisis conceptuales básicos

En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio⁶⁷⁶⁸. El leasing debe ser considerado como una de las diferentes formas de financiación existentes en la Argentina, su especial importancia se pone en evidencia al considerar que es una figura en constante crecimiento, esto se debe a que el leasing genera las condiciones propicias para ampliar el monto y el plazo de financiación a pequeñas empresas, como así también para implementar grandes proyectos de inversión.

2.4.2. Leasing en el Impuesto a las ganancias

El perfeccionamiento del hecho imponible se produce, en los contratos que tengan por objeto bienes muebles o inmuebles, con el devengamiento o percepción del canon y la opción de compra, el anterior.

⁶⁶ ATCHABAHIAN, Adolfo & RAIMONDI, Carlos A., El Impuesto a las Ganancias, Ed. La Ley, 4^o Edición pags.617 a 621

⁶⁷ Art 1227, Código Civil y Comercial , Ley N° 26994 (Octubre 2014)

⁶⁸ Art 1, Contrato de Leasing, Ley 25248 (t.o. 14/06/2000)

El decreto 1038/00⁶⁹ clasifica a los contratos de leasing en tres categorías:

Contratos asimilados a Operaciones Financieras, Contratos asimilados a Operaciones de Locación y Contratos asimilados a Operaciones de Compraventa, generándose distintos tratamientos tanto para el dador como para el tomador, según desarrollamos a continuación.

1. Asimilación a operaciones financieras:

Requisitos:

- Calidad del dador: Entidad financiera, Ley 21526; Fideicomiso Financiero; o empresas que tengan por objeto principal la celebración de contratos de leasing, y secundariamente realicen operaciones financieras.
- Duración del contrato medida en función de la vida útil del bien, el cual deberá ser superior al 50%, 20%, 10%, de la vida útil del bien, según sea bienes muebles, o inmuebles destinados o no a vivienda.
- Importe cierto y determinado: como precio para ejercer la compra, no se exige un mínimo que esté relacionado con el precio de la opción de compra.

Cumplidos los requisitos enunciados, el contrato será tratado impositivamente como una operación financiera, constituyendo el valor de costo del bien el importe del "capital" prestado, el cual se recuperará proporcionalmente en cada canon mensual y en el precio de venta al ejercerse la opción de compra.

La Ganancia Bruta surge de la diferencia entre el importe de los cánones y la recuperación del capital aplicado. El tomador puede deducir los

⁶⁹ Decreto Reglamentario Contratos Asimilados a operaciones financieras, a operaciones de locación y a operaciones de compraventa, N° 1038/2000

cánones imputables a cada ejercicio fiscal hasta el momento en que se ejerza la opción de compra o de finalización o renovación del contrato.

2. Asimilación a contratos de locación

Los contratos de leasing, que no califiquen como “asimilados a Operaciones Financieras” según las pautas enunciadas en el punto anterior, cualquiera sea el dador y el tipo de bien objeto del contrato (inmaterial, inmueble o mueble), serán asimilados a operaciones de Locación.

Al asimilar el contrato a la locación, el dador deducirá de los cánones mensuales el importe de las amortizaciones impositivas que correspondan según el tipo de bien de que se trate, de acuerdo a lo previsto en la ley del impuesto a las ganancias:

- Bienes inmateriales: patentes, concesiones y activos similares (art. 81, inc., f)
- Bienes inmuebles: 2% anual sobre el edificio (art. 83)
- Bienes muebles: valor de costo dividido los años de vida útil impositiva (art. 84)

El resultado por la venta del bien será tratado frente al tributo como cualquier otro bien, es decir del precio de venta se deducirá el valor residual impositivo a ese momento (artículos 58, 59 o 60 de la ley del impuesto a las ganancias).

Si el tomador ejerce la opción de compra antes de finalizar el contrato, al precio de venta se le sumará las amortizaciones contenidas en los cánones que correspondan a ejercicios posteriores y al de aquel que dicha opción se ejerza, siempre que el pago no sea de ese ejercicio.

3. Asimilación a compraventa financiada.

Los contratos “asimilados a locación”, en los cuales el precio fijado para la opción de compra sea inferior al costo computable atribuible al bien en el momento en que se ejerza dicha opción, establecido de acuerdo a lo dispuesto en los artículos 58, 59 y 60 de la ley del impuesto a las ganancias (valor residual impositivo al momento de ejercerse la opción de compra), la operación se tratará respecto de ambas partes, como una venta financiada.

En estos casos, el “precio” de la transacción estará constituido por “el recupero del capital” contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra.

La diferencia que resulte: Cánones + precio de la opción – recupero del capital, deberá ser informada al tomador, para que practique la deducción para la determinación del impuesto. En este supuesto deberá dejarse constancia en el respectivo contrato que a los efectos impositivos la operación se asimila a una compraventa.

Respecto al tomador, incorporará el bien a su patrimonio al valor del “precio”, según la definición precedente y, sobre el mismo, aplicará las amortizaciones impositivas que correspondan. En cuanto a la “financiación”, la deducirá, en función del devengamiento, en su declaración jurada.

Si el tomador no ejerce la opción, el dador deberá computar la diferencia entre los cánones devengados en el término que tenga vigencia el contrato y el importe que resulte de sumar al resultado bruto, el total de amortizaciones imputables a ese período de tiempo.

2.4.3. Computo de los cánones por parte del Tomador en su declaración jurada del impuesto a las ganancias

El tomador, en los casos de contratos asimilados a Operaciones Financieras o de locación, deducirá en cada ejercicio fiscal el total de los cánones imputables.

Tratándose de leasing de automóviles, dicho cómputo estará limitado por la disposición contenida en el inc. l) del artículo 88 del impuesto a las ganancias, el cual establece que podrá deducirse el importe del alquiler de contratos de leasing, en la medida que no exceda el que correspondería deducir con relación a automóviles cuyo costo de adquisición, importación o valor de plaza, sea superior a \$ 20.000, al momento de suscripción del respectivo contrato. Tal circunstancia deberá quedar reflejada en el contrato, respetando las pautas que oportunamente dicte la AFIP.

En el caso de compraventa financiada, el tomador sólo deducirá el importe que corresponda a los intereses contenidos en los cánones y en la opción de compra.

A continuación desarrollaremos un ejemplo del primer caso, y el más común, de contratos asimilados a operaciones financieras:⁷⁰

Leasing SA tiene como actividad principal la celebración de contratos de leasing.

Fecha de cierre del ejercicio: 31/12

Fecha del Contrato: 01/07/2006

Bien dado en leasing: Camión. Amortización: 5 años

Valor de Compra: \$ 700.000

Duración: 36 meses. A su finalización el tomador deberá ejercer la opción de compra en caso de estimarlo conveniente.

Costo contenido en la opción: \$ 100.000

⁷⁰ RUIZ, Julián, El Contrato de Leasing en el Impuesto a las Ganancias, en suplemento de "Novedades Fiscales del periódico *Ámbito Financiero*" (12/09/2006)

Valor para el ejercicio de la opción: \$ 300.000

Valor del canon mensual: \$ 20.000

- CASO I: El tomador hace uso de la opción de compra a la finalización del contrato.

- Tratamiento para el dador:

1. Durante el devengamiento de los cánones.

Ejercicio Fiscal	Canon	Recuperación del capital	Ganancia Bruta
2006	\$ 120.000	\$ -100.000	\$ 20.000
2007	\$ 240.000	\$ -200.000	\$ 40.000
2008	\$ 240.000	\$ -200.000	\$ 40.000
2009	\$ 120.000	\$ -100.000	\$ 20.000
total	\$ 720.000	\$ -600.000	\$ 120.000

Cálculo de la recuperación del capital

Valor de Origen	Costo contenido en la Opción	TOTAL	Duración en meses	Costo en c/canon
\$ 700.000	\$ -100.000	\$ 600.000	36	\$ 16.666,67

Ejercicio Fiscal	Cánones	Meses	Total
2006	\$ 16.666,67	6	\$ 100.000
2007	\$ 16.666,67	12	\$ 200.000
2008	\$ 16.666,67	12	\$ 200.000
2009	\$ 16.666,67	6	\$ 100.000
total	\$ 66.666,67	36	\$ 600.000

2. Al momento de ejercer la opción:

Ejercicio fiscal	Valor de la Opción	Valor de Origen	Recuperación del Capital	Ganancia Bruta
2009	\$ 300.000	\$ -700.000	\$ 600.000	\$ 200.000,00

- Tratamiento para el tomador:

1. Durante el devengamiento de los cánones.

Ejercicio fiscal	Canon= Deducción
2006	\$ -120.000
2007	\$ -240.000
2008	\$ -240.000
2009	\$ -120.000
total	\$ -720.000

2. Al momento de ejercer la opción:

Ejercicio fiscal	valor de la opción = Valor de Incorporación al patrimonio
2009	\$ 300.000

- CASO II: El tomador hace uso de la opción de compra con anterioridad a la finalización del contrato (Mes 33).

- Tratamiento para el dador:

1. Durante el devengamiento de los cánones.

Ejercicio Fiscal	canon	Recuperación del capital	Ganancia Bruta
2006	\$ 120.000	\$ -100.000	\$ 20.000
2007	\$ 240.000	\$ -200.000	\$ 40.000
2008	\$ 240.000	\$ -200.000	\$ 40.000
2009	\$ 40.000	\$ -33.333,33	\$ 6.666,67
Total	\$ 720.000	\$ -533.333,33	\$ 106.666,67

2. Al momento de ejercer la opción:

Ejercicio fiscal	Valor de la Opción	Recupero del capital en los	Valor de Origen	Recupero del Capital	Ganancia Bruta
------------------	--------------------	-----------------------------	-----------------	----------------------	----------------

		cánones pendientes			
2009	\$ 300.000	\$ 66.666,67	\$ -700.000	\$ 533.333,33	\$ 200.000

Obsérvese que el resultado por la venta es similar independientemente del mes en que ejerza la opción el tomador.

- Tratamiento para el tomador

1. Durante el devengamiento de los cánones.

Ejercicio fiscal	Canon= Deducción
2006	\$ -120.000
2007	\$ -240.000
2008	\$ -240.000
2009	\$ -40.000
total	\$ -640.000

2. Al momento de ejercer la opción:

Ejercicio fiscal	valor de la opción	Recuperación del capital en los cánones pendientes	Total=Valor de Incorporación al patrimonio
2009	\$ 300.000	\$ 66.666,67	\$ 366.666,67

• CASO III: El tomador no ejerce la opción de compra.

Ejercicio fiscal	Valor de la opción	Recuperación del capital en los cánones pendientes	Total=Valor de Incorporación al patrimonio
2009	\$ 700.000	\$ -600.000	\$ 100.000

En el contrato de leasing, el tomador del leasing obtiene el diferimiento gratuito del pago del impuesto a las ganancias, esto es diferimiento sin costo alguno. Ello representa para los empresarios un

beneficio financiero importante y usualmente descuidado. Entre sus ventajas podemos encontrar:

Financiamiento del total del valor del bien: El leasing, a diferencia de las operaciones de crédito tradicionales le permite financiar el 100 % del valor de los bienes que necesita su empresa.

Libera efectivo: Le permite re direccionar el dinero que desembolsaría con la compra de los bienes hacia otros negocios, gastos o inversiones.

Reduce los pasivos mostrados en sus estados contables: al igual que en un contrato de alquiler tradicional, ni activos ni deuda alguna aparecen en sus estados contables. Esta ausencia relativa de deuda comercial potencia sus oportunidades para la gestión de créditos financieros al presentar su empresa mejores “índices de liquidez y endeudamiento”.

Mayor flexibilidad para el cambio y actualización de equipos: En actividades caracterizadas por frecuentes cambios de tecnología, el leasing permite minimizar los costos de adquisición de bienes que quedarán obsoletos rápidamente. Como alternativa, muchas compañías ofrecen opciones de actualización de los equipos tomados en leasing o la cancelación anticipada de estos contratos mediante el pago de una suma de dinero. En caso contrario, el tomador siempre dispone de una opción para comprar el bien arrendado al final del término del contrato.

La quiebra del dador no afecta al tomador del leasing: En caso de concurso preventivo o quiebra del dador, el tomador conserva todos sus derechos, inclusive el de adquirir el dominio del bien al pagar el valor residual.

Sin embargo, también existen algunas desventajas que no deben ser desatendidas, y prestarle mucha atención, para que esta herramienta no vea

afectada a la planificación fiscal y nos pueda representar más costoso que las operaciones tradicionales como ser:

- Mayor costo de seguros: El tomador del leasing debe asumir ciertos costos de seguros que podría obviarlos de ser el propietario del bien, asumiendo total o parcialmente el riesgo del siniestro. Esto es lo que se conoce como “autoseguro”.
- Mayores costos financieros: Usualmente, el componente financiero implícito en el contrato de leasing es superior al de una operación crediticia ya que el mismo incluye una prima de riesgo que resarcirá al dador de leasing en el supuesto que Vd. no ejerza la opción de compra. Sin embargo este costo suele ser totalmente compensado por los beneficios impositivos.

3. OPTIMIZACION DE SALDOS A FAVOR⁷¹

Lo que muchas veces no se conoce sobre la carga tributaria que deben soportar los contribuyentes es el impacto financiero que la misma puede acarrear como consecuencia de lo que en finanzas se conoce como “Valor Tiempo del Dinero”, el cual también se ve fuertemente influenciado por los altos niveles de inflación y las tasas de intereses del mercado.

La existencia de saldos a favor del contribuyente, originados por los numerosos regímenes vigentes de retenciones y percepciones de impuestos, anticipos y pagos a cuenta, entre otros, tiene incidencia directa en la ecuación financiera de la empresa.

Ante esta realidad tributaria, y más aún, bajo un contexto inflacionario como en el que vivimos es fundamental para las empresas

⁷¹ LORENZO, Armando & CAVALLI, César M., Planificación financiera de las cuentas fiscales. Tratamiento de los saldos a favor. Primera parte. A disposición de los suscriptores en la página web de Editorial Errepar S.A. (Julio 2011)

contar con una sana política fiscal que tienda a evitar o reducir en la mayor medida posible los saldos a favor fiscales inmovilizados y monetizar⁷² aquellos que se prolonguen en el tiempo.

Los objetivos que deben perseguirse en la búsqueda de la optimización de estos saldos serán entonces:

- evitar o reducir al mínimo posible la generación de saldos a favor del contribuyente, cuya existencia conlleva la ya referida carga financiera adicional; y
- postergar cuanto sea posible, siempre en el marco impuesto por el régimen legal, el ingreso de la carga tributaria empleando para ello los institutos que las normas impositivas han previsto precisamente con tal finalidad.

El cumplimiento de uno o, idealmente, ambos objetivos, permitirá reducir la tasa efectiva de imposición.

Ahora bien, puede suceder que no se logre evitar la efectiva generación de saldos a favor del contribuyente. En este caso será importante:

- evaluar el destino que podría darse a tales saldos
- estudiar el tratamiento que pueden recibir dichos saldos frente a un tributo de naturaleza pseudo patrimonial.

Alguno de los caminos que se pueden tomar en la búsqueda de la optimización de estos saldos son los que desarrollaremos a continuación.

3.1 RÉGIMEN OPCIONAL DE DETERMINACIÓN DE ANTICIPOS⁷³⁷⁴

⁷² Dar curso legal como moneda a billetes de banco u otros signos pecuniarios. Hacer moneda.

⁷³ LORENZO, Armando & CAVALLI, César M., op. cit. Pág. 2, 3, 4.

Los gravámenes de periodo fiscal anual requieren de los contribuyentes el ingreso de anticipos a cuenta de la obligación final, cuyo vencimiento se establece a lo largo del referido ejercicio y abarcando así mismo los primeros meses del periodo siguiente.

Estos anticipos se determinan, en principio, sobre la base de la cuantía de la obligación tributaria emergente del periodo fiscal anterior a aquel al cual resultaran imputables los aludidos pagos a cuenta.

La única causa por la cual el fisco requiere el ingreso de anticipos a cuenta de la obligación fiscal es el efectivo ingreso del gravamen, sin embargo al concretarse la obligación, puede ocurrir que la misma sea menor o sea nula, y se habría exigido al contribuyente un pago de una obligación inexistente o de menor cuantía.

Ante esta situación, la normativa que reglamenta el ingreso de anticipos otorga la posibilidad de reducir el importe cuando se estime que el impuesto determinado resultará inferior al establecido por la base del cálculo original. La misma otorga un mecanismo de cálculo opcional para el contribuyente, basado en la proyección de la obligación fiscal neta del periodo respectivo.

Por ello, la resolución general n° 327 de AFIP⁷⁵ dispone los casos y el procedimiento que deben observar los contribuyentes al hacer uso de la opción.

Este procedimiento opcional permite a los contribuyentes, que estimen que la obligación fiscal neta del periodo en curso será inferior a los

⁷⁴ RAPISARDA, Mario, Guía Práctica para el Contador Ed. Errepar 5º Edición (Ciudad Autónoma de Buenos Aires 2015), pág. 146.

⁷⁵ Resolución General N° 327 A.F.I.P. Impuestos a las ganancias, a la ganancia mínima presunta y sobre los bienes personales. Fondo para educación y promoción cooperativa. Buenos Aires. 07/01/1999.

montos a ingresar en concepto de anticipos, y calculen estos últimos en función de obligación estimada del ejercicio.

Esto permitirá reducir el costo financiero de la inmovilización de fondos, que generarán un saldo a favor del contribuyente a través de la declaración jurada del gravamen.

A la hora de decidir hacer uso o no del régimen opcional, será importante tener presente las consecuencias que pueden ocasionar los posibles desvíos en la estimación de la obligación neta del ejercicio, ya que podría ocurrir:

- que la obligación fiscal neta real resulte igual o inferior a la estimada por el contribuyente para calcular sus anticipos. Esto no traería mayores consecuencias que la obtención de un saldo a favor del contribuyente.
- que la obligación fiscal neta real resultare superior a la estimada. en este caso la declaración jurada arrojará saldo a ingresar a favor del fisco, lo que indicará que, al menos en parte, los anticipos fueron ingresados en defecto. en consecuencia, el fisco se verá habilitado para requerir al contribuyente el ingreso de los intereses resarcitorios sobre los montos de anticipos ingresados en defecto.

La opción, puede ejercerse a partir del 5º anticipo inclusive, para aquellas personas jurídicas. No obstante, la opción podrá ejercerse a partir del 1º anticipo cuando se considere que la suma total a ingresar por tal concepto, por el régimen general, superará, en más del 40%, el importe estimado de la obligación del periodo fiscal al cual es imputado.

3.2. OBTENCIÓN DE CERTIFICADOS DE EXCLUSIÓN DE RETENCIÓN⁷⁶⁷⁷

El objetivo es posibilitar a los sujetos involucrados solicitar la autorización de no retención para el impuesto a las ganancias cuando las retenciones a sufrir, en el curso de un periodo fiscal, puedan dar lugar a un exceso en el cumplimiento de la obligación tributaria.

A la hora de decidir solicitar o no un certificado de exclusión, será importante tener presente las consecuencias que pueden ocasionar los posibles desvíos en la proyección en la que se basará el contribuyente, ya que puede resultar que la obligación fiscal a ingresar debió haber sido satisfecha mediante las retenciones y estas no fueron practicadas en virtud de la obtención del mencionado certificado.

En caso de revocación del certificado, el beneficiario deberá ingresar el importe de las retenciones que hubiere correspondido practicársele durante el periodo que rigió el certificado, o cuando se trate de certificados que debieron ser solicitados por un plazo menor, durante el periodo en el cual el mismo no le correspondía y/o, en su caso, los intereses resarcitorios respectivos.

El certificado podrá ser solicitado en cualquier mes calendario. A su vez, su renovación deberá ser peticionada con una antelación no mayor a 30 días corridos de la fecha de finalización de la vigencia del beneficio anteriormente otorgado.

A sí mismo, la solicitud del certificado de exclusión que se presenten en un ejercicio fiscal por beneficios a usufructuar en el siguiente ,

⁷⁶ LORENZO, Armando & CAVALLI, César M., op. cit. Pág. 5 y 6.

⁷⁷ Resolución General N° 830 A.F.I.P. Impuestos a las ganancias. Régimen de retención para determinadas ganancias. Régimen excepcional de ingresos. Buenos Aires, 26/04/2000.

deberán ser efectuadas con una antelación no mayor a 30 días corridos respecto a la finalización del periodo fiscal en el que se realiza la solicitud.

3.3. DEVOLUCIÓN Y/O TRANSFERENCIA DE SALDOS⁷⁸

Existen regímenes⁷⁹⁸⁰ especiales a través de los cuales se permiten recuperar saldos remanentes ingresados en concepto de determinados impuestos vía devolución y/o transferencia.

Cuando los saldos a favor aparecen, llega el momento de analizar su mejor destino, utilización o aprovechamiento. El contribuyente, solo tiene facultad de decidir su uso o el destino de estos, si se tratan de saldos de libre disponibilidad, esta condición deriva de provenir de ingresos directos, es decir, de sumas ingresadas directamente por el contribuyente a favor de la autoridad fiscal, como ocurre en el caso de anticipos, retenciones y percepciones.

Así mismo, también pueden provenir de la expresa definición legal.

En términos generales, puede señalarse que es condición esencial para la utilización de los saldos a favor de libre disponibilidad que estos hayan sido "exteriorizados" mediante la presentación de la declaración

⁷⁸ LORENZO, Armando & CAVALLI, César M., Planificación financiera de las cuentas fiscales. Tratamiento de los saldos a favor. Segunda parte. A disposición de los suscriptores en la página web de Editorial Errepar S.A. (Julio 2011). Págs. 2 a 6.

⁷⁹ Resolución General N° 1658 (A.F.I.P.). Procedimiento. Solicitudes de compensación de saldos de impuestos. Requisitos y formalidades. Resolución General N° 2542 (DGI), su modificatoria y su complementaria. Su sustitución. Buenos Aires, 19/3/2004.

⁸⁰ Resolución general N° 2.224 (A.F.I.P.). Unifícanse los encuadramientos vigentes relacionados con las devoluciones de pagos o ingresos en exceso a favor de contribuyentes y/o responsables. Buenos Aires, 27/11/1979.

jurada determinativa del tributo al cual correspondan los ingresos directos que conforman aquellos saldos.

Ante la existencia de saldos de libre disponibilidad, el contribuyente puede optar por tres posibles alternativas:

- **Solicitud de compensación:** Este mecanismo es el más sencillo, rápido y efectivo para la utilización de los saldos a favor de los contribuyentes de libre disponibilidad. De allí que resulte recomendable su utilización siempre que resulte posible. Además, cabe destacar que el instituto de la compensación no requiere que el saldo a favor del contribuyente se genere con anterioridad al vencimiento de la obligación. Sin embargo, si este último fuera anterior, el contribuyente adeudará los intereses resarcitorios que se generan entre la fecha de vencimiento de la obligación y la de interposición de la solicitud de compensación.
- **Solicitud de devolución:** Las devoluciones de pagos o ingresos en exceso podrán solicitarse cuando los saldos acreedores emerjan de determinaciones de oficio o de declaraciones juradas primitivas o rectificativas, siempre que estas últimas disminuyan el saldo acreedor establecido en las primeras o que dichos saldos hayan sido considerados de libre disponibilidad o que se asimilen a tales.

CONCLUSION

La planificación fiscal, como hemos desarrollado en el presente trabajo, es de suma importancia para el desenvolvimiento eficaz y eficiente de las empresas en la actualidad.

En el capítulo 1 hemos tratado la temática base para todo proceso de planificación fiscal, determinando los objetivos, principios y elementos que debe considerar todo empresario a la hora de hacer uso de esta herramienta.

En el capítulo 2 nos abocamos en la contrapartida del correcto planeamiento impositivo, haciendo referencia a los conceptos de evasión y elusión fiscal y lo nocivo que puede resultar para las organizaciones y para la propia sociedad este tipo de prácticas.

Por su parte en los capítulos 3 y 4, planteamos los diferentes mecanismos y herramientas que la legislación pone a disposición de los sujetos tanto impositiva como no impositiva.

En conclusión, consideramos que es fundamental para toda empresa hacer uso de la planificación fiscal como herramienta para maximizar sus utilidades, reduciendo el impacto fiscal de las operaciones que realiza mejorando, de este modo, su ubicación en el mercado.

La planificación fiscal implica entonces la combinación organizada de varios elementos encaminados a lograr una carga fiscal justa sin limitar las actividades destinadas al cumplimiento de los propósitos de la organización y sus integrantes, siempre dentro de los parámetros de la legislación vigente.

Por todo lo mencionado anteriormente, recomendamos a las empresas que cuenten con un equipo de asesores multidisciplinarios, con amplios conocimientos tributarios, los cuales tienen que mantenerse constantemente actualizados, de manera que sean capaces de reconocer y estudiar las alternativas disponibles actuando con la debida ética profesional y permitan facilitar así, lograr con eficiencia el cumplimiento de las obligaciones impositivas de la organización.

INDICE BIBLIOGRAFICO

a) General

- RIVAS CORONADO, Norberto & VERGARA HERNANDEZ, Samuel, Planificación tributaria, conceptos, teoría y factores a considerar Ed. Magril, 2º Edición (Santiago de Chile, 2000)
- FERRUCCI, Ricardo J. , Instrumental para el estudio de la economía argentina Ed. Macchi 8º edición (Bs. As. 1998)
- DIEZ, Humberto P., Propuestas técnicas para enfrentar la evasión, Ed. Errepar, (Diciembre 2000).
- SMITH, Adam, Indagación de la naturaleza y las causas de riqueza de las Naciones, Editorial Aguilar, (Madrid, 1961)
- RAPISARDA, Mario, Guía Practica para el Contador Ed. Errepar 5º Edición (Ciudad Autónoma de Buenos Aires 2015)
- DIEZ, Gustavo E., Impuesto a las Ganancias, 7º Edición
- RAJMILOVICH, Darío, Manual del Impuesto a las Ganancias, 2º Edición
- REIG, Enrique J., Impuesto a las Ganancias, Ed. Macchi 10º Edición
- REIG, Enrique J., Impuesto a las Ganancias, Ed. Macchi 11º Edición
- ATCHABAHIAN, Adolfo & RAIMONDI, Carlos A., El Impuesto a las Ganancias, Ed. La Ley, 4º Edición

b) Otras publicaciones

- Ley de Impuesto a las Ganancias, N° 20628 (t.o. 1997 y modificaciones)
- Decreto Reglamentario del Impuesto a las Ganancias, N° 1344 (t.o. 1998)

- Resolución General N° 327 A.F.I.P. Impuestos a las ganancias, a la ganancia mínima presunta y sobre los bienes personales. Fondo para educación y promoción cooperativa. Buenos Aires. 07/01/1999.
- Resolución General N° 830 A.F.I.P. Impuestos a las ganancias. Régimen de retención para determinadas ganancias. Régimen excepcional de ingresos. Buenos Aires, 26/04/2000.
- Resolución General N° 1658 (A.F.I.P.). Procedimiento. Solicitudes de compensación de saldos de impuestos. Requisitos y formalidades. Resolución General N° 2542 (DGI), su modificatoria y su complementaria. Su sustitución. Buenos Aires, 19/3/2004.
- Resolución general N° 2.224 (A.F.I.P.). Unifícanse los encuadramientos vigentes relacionados con las devoluciones de pagos o ingresos en exceso a favor de contribuyentes y/o responsables. Buenos Aires, 27/11/1979
- RG (AFIP) 100 (Errepar, Julio 2001)
- Ley de Procedimiento Tributario, N° 11683. (t.o. 1998)
- Régimen simplificado para pequeños contribuyentes, Decreto N° 1/2010
- Régimen simplificado para pequeños contribuyentes, RG 2746 (t.o. 2010)
- Régimen simplificado para pequeños contribuyentes, RG 2150 (t.o. 2006)
- Ley de Sociedades de Garantía Recíproca, N° 24667
- Resolución General (A.F.I.P) N° 2140, Publicada en el Boletín Oficial del 09/10/06 con vigencia a partir del 01/11/06
- Código Civil y Comercial , Ley N° 26994 (Octubre 2014)
- Contrato de Leasing, Ley 25248 (t.o. 14/06/2000)

- Decreto Reglamentario Contratos Asimilados a operaciones financieras, a operaciones de locación y a operaciones de compraventa, N° 1038/2000
- LORENZO, Armando & CAVALLI, César M., Planificación financiera de las cuentas fiscales. Tratamiento de los saldos a favor. A disposición de los suscriptores en la página web de Editorial Errepar S.A. (Julio 2011).
- IGLESIAS, Sebastián M., Sociedades de Garantía Recíproca. Claves del sistema y su aplicación a la actividad agropecuaria a disposición de los suscriptores en la página web de Errepar SA
- RODRIGUEZ, Marcelo D., Socios directores y gerentes. Aspectos Fiscales a disposición de los suscriptores en la página web de Errepar SA
- BECHARA, Fabián, Amortización de Bienes de Uso. El factor obsolescencia a disposición de los suscriptores en la página web de Errepar SA (Febrero 2010)
- RODRIGUEZ, Ginett A., Tesis: La Planificación Tributaria del impuesto sobre la renta como estrategia de gestión empresarial en la comercializadora venezolana de electrodomésticos, C.A (Barquisimeto, Junio 2010).
- RUIZ, Julián, El Contrato de Leasing en el Impuesto a las Ganancias, en suplemento de "Novedades Fiscales del periódico Ámbito Financiero" (12/09/2006)
- AQUINO, Miguel A. , La evasión fiscal: origen y medidas de acción para combatirla en la revista "Criterios Tributario" (Septiembre 2000)
- AQUINO, Miguel A., Origen y Antecedentes de la Administración Tributaria en la revista "Criterio Tributario" (Diciembre 1997)
- Instrucción General (SDG ASJ-AFIP) 7/2012.

- LAMAGRANDE, Alfredo J. , Los principios tributarios y la evasión fiscal Boletín DGI n° 457 (Bs. As. , 1992)
- LAMAGRANDE, Alfredo J., Recomendaciones propuestas para reducir la evasión fiscal Boletín DGI n° 457 (Buenos Aires, 1989)
- TACCHI, Carlos M., Evasión tributaria. Heterodoxia o nueva ortodoxia Boletín de la D.G.I n° 483 (1994)
- <https://www.afip.gob.ar/genericos/guiavirtual>
- ADANO, Julia, Clave para deducir honorarios en ganancias, consulta web en “www.iprofesional.com” (Agosto 2007)

Índice

Prólogo.....	1
--------------	---

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN AL TAX PLANNING

1. Aspectos básicos a tener en cuenta.....	3
1.1. Reglas de juego de la planificación.....	5
1.2. Principios.....	8
1.3. Objetivos.....	10
1.4. Necesidad e importancia	12
1.5. Elementos.....	14

CAPITULO II: Planificación fiscal nociva

1. Diferencia entre evasión, elusión y economía de opción.....	18
1.1. Evasión.....	19
1.2. Elusión.....	29
1.2.1. Mecanismos de elusión.....	30
1.2.2. Herramientas para combatir la elusión fiscal.....	30
1.3. En resumen: evasión vs. Elusión vs. Economía de opción.....	31
2. Consecuencia de la implementación de prácticas fiscales nocivas. Tipos de sanciones. Ley Penal Tributaria.....	32
2.1. Sanciones formales y materiales.....	33
2.2. Ley Penal Tributaria.....	34
2.3. De los procedimientos administrativos y penales.....	36

CAPITULO III: HERRAMIENTAS DE TAX PLANNING NO FISCALES

1. Elección de la estructura societaria más adecuada.....	40
---	----

1.1. Comparación entre distintas figuras jurídicas.....	41
2. Definición de los ciclos comerciales a los fines fiscales.....	45

CAPITULO IV: HERRAMIENTAS DE TAX PLANNING IMPOSITIVAS

1. Disminución de la Carga Tributaria.....	48
1.1. Situación tributaria de proveedores.....	48
1.2. Sociedades de Garantía Recíproca.....	52
1.3. Honorarios a directores.....	55
2. Diferimiento del pago del impuesto.....	59
2.1. Devengado Exigible.....	59
2.1.1. Requisitos y condiciones para hacer uso de la opción.....	61
2.2. Criterios de Depreciación de bienes de capital.....	63
2.3. Venta y Reemplazo.....	69
2.3.1. Objetivos.....	70
2.3.2. Ventajas impositivas.....	70
2.3.3. Funcionamiento del régimen.....	71
2.3.4. Diferentes alternativas que pueden presentarse.....	73
2.4. Leasing.....	79
2.4.1. Análisis conceptuales básicos.....	79
2.4.2. Leasing en el Impuestos a las Ganancias.....	79
2.4.3. Cómputos de los cánones por parte del tomador en su declaración jurada del Impuesto a Las Ganancias.....	82
3. Optimización de saldos a favor.....	88
3.1. Régimen opcional de determinación de anticipos.....	89
3.2. Obtención de certificados de exclusión de retención.....	92
3.3. Devolución y/o transferencia de saldos.....	93
Conclusión.....	95
Índice bibliográfico.....	97