

TÍTULO:	EL PROYECTO DE AUMENTO DE LA TASA CORPORATIVA DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS AL 35%
AUTOR/ES:	Sasovsky, Iván; Rajmilovich, Darío M.
PUBLICACIÓN:	Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE)
TOMO/BOLETÍN:	XLII
PÁGINA:	-
MES:	Mayo
AÑO:	2021
OTROS DATOS:	-

**IVÁN SASOVSKY
DARÍO RAJMILOVICH**

EL PROYECTO DE AUMENTO DE LA TASA CORPORATIVA DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS AL 35%

I - INTRODUCCIÓN

El Poder Ejecutivo Nacional elevó recientemente a la Honorable Cámara de Diputados de la Nación una propuesta para incrementar la alícuota legal del impuesto a las ganancias corporativo al 35 por ciento.⁽¹⁾

Sin embargo, la iniciativa recibió rápidamente críticas de varios sectores empresariales, ya que planteaba una escala cuyos valores de referencia eran demasiado bajos en consideración a la realidad imperante.

En efecto, [el proyecto](#) buscaba establecer tres niveles de tributación, que comenzaba con una alícuota del 25% para las compañías que tuvieran ganancias netas de hasta \$ 1,3 millones, continuaba con una del 30% para quienes obtuvieran ganancias netas superiores a \$ 1,3 millones e inferiores a \$ 2,6 millones y finalizaba con una alícuota del 35% para quienes tuvieran ganancias netas que superaran los \$ 2,6 millones.

Luego de una reunión realizada entre funcionarios y legisladores oficialistas, el Poder Ejecutivo decidió elevar un nuevo proyecto de ley con nuevos valores para la escala determinada en la propuesta original. En concreto, fija los siguientes parámetros:

Ganancia neta imponible acumulada		Impuesto fijo	Alícuota	Sobre el excedente de
Más de	A			
0	5.000.000	0	25%	0
5.000.000	20.000.000	1.250.000	30%	5.000.000
20.000.000	En adelante	5.750.000	35%	20.000.000

Si bien técnicamente tanto la propuesta original como el segundo texto presentado restituyen la alícuota vigente con anterioridad a la reforma de la [ley 27430](#), la diferencia con la legislación vigente radica en que la alícuota corporativa del 35% se complementa con una retención sobre la distribución de dividendos y utilidades equivalente al 7%, llevando así la tasa combinada al 39,55% por la ganancia neta sujeta a impuesto que exceda de \$ 20 millones.

De esta manera, por la ganancia neta sujeta a impuesto hasta ese monto, la misma queda sujeta a las siguientes alícuotas:

Monto de ganancia neta sujeta a impuesto	Alícuota corporativa	Alícuota sobre dividendos	Alícuota combinada
Hasta \$ 5.000.000	25%	7%	30,25%
Entre \$ 5.000.000 y \$ 20.000.000	30%	7%	34,90%

El objetivo es netamente recaudatorio, al pretender compensar en el año 2021 la reducción de la carga tributaria del impuesto a las ganancias que beneficiaría a las rentas de cuarta categoría [[incs. a\), b\) y c\)](#), [art. 82, LIG](#)] para trabajadores y jubilados.

Si bien exteriormente la estructura de alícuotas se modifica por un esquema de alícuotas por escalas progresivas, dado que los dos primeros escalones de alícuotas marginales del 25% (entre \$ 0 y \$ 5 millones) y 30% (mayor de \$ 5 millones y hasta \$ 20 millones), se trata de una progresividad aplanada, por los valores en cuestión, incluso para las MIPYME.

Lo que en buen romance significa que en lugar de un "novedoso" esquema de alícuotas progresivas lo que se proyecta sancionar es un incremento de la alícuota del 30 al 35 por ciento.

Según fuentes del Ministerio de Economía, el proyecto de modificación del impuesto a las ganancias para sociedades es una reforma "estructural" y no transitoria, como se había planteado en otro proyecto anterior, ello a efectos de recuperar el peso que tenía el impuesto a las ganancias en la recaudación, en torno a cerca de tres puntos del producto bruto interno (PBI).

Se aduce que en virtud de la reforma tributaria dispuesta por la ley 27430, a partir de 2019, se perdieron 0,3 puntos del PBI por este concepto.

La tesis oficial es que la reducción del impuesto a la renta corporativa, a diferencia de lo planteado en dicha reforma, no opera como un incentivo a la inversión, por cuanto la inversión depende de otros factores, provocando, por el contrario, una desfinanciación del Estado.

Los considerandos del proyecto invocan que "diversos estudios han demostrado que la inversión en nuestro país no es particularmente sensible a la tasa del impuesto a las ganancias y está determinada fundamentalmente por la demanda agregada y el crecimiento económico", sin identificar cuáles son esos estudios.

Asimismo, en tales considerandos se coteja el índice de desocupación previo a la reforma de la ley 27430 (7,2%) con el índice posreforma en 2017 (9,1%) y 2019 (8,9%).

Si bien los valores indicados son datos objetivos, el razonamiento constituye una falacia lógica, toda vez que se muestran datos aislados y se pretende derivar unos de otros, pero en realidad no se prueba que el aumento de la desocupación de 1,9% se haya debido o haya tenido alguna relación con la disminución de la alícuota del impuesto del 35 al 30% en dicha reforma.

Los considerandos, luego, citan el caso de otros países de Latinoamérica donde el peso del impuesto a la renta corporativo supera a los ratios de la Argentina (2,7% del PBI en 2018), a saber: Chile 4,7%, Colombia 5%, México 3,4%, y Uruguay 3,1%.

Del mismo modo podría decirse que, dado que en Chile la alícuota corporativa para 2021 es del 27%, en Colombia del 31%, en México del 30% y en Uruguay del 25%, la reducción de alícuota lleva al incremento en la relación del impuesto a la renta corporativo y el PBI.

Un disfraz con el que intentan encubrir -sin éxito, desde nuestra visión- la falacia de su razonamiento.

II - ANÁLISIS DEL PROYECTO DE LEY

El proyecto de ley consta de nueve artículos (diez, si consideramos el de forma), aunque su objeto consiste únicamente en aumentar la alícuota del impuesto a las ganancias sobre las sociedades de capital del 30 al 35%.

Las demás modificaciones legales son meras adaptaciones de diversas disposiciones legales al citado cambio.

Los dos únicos puntos novedosos al respecto son la incorporación del índice de precios al consumidor (IPC) como medida de ajuste de los parámetros definidos en el nuevo esquema de escalas y el cambio de alícuota para determinar la condición de jurisdicción de baja o nula tributación.

En efecto, el artículo 5 del proyecto de ley establece que "los montos previstos en la escala ... se ajustarán anualmente, a partir del 1/1/2022, considerando la variación anual del índice de precios al consumidor (IPC) que suministre el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)".

Por su parte, el primer artículo de la iniciativa establece que, a la hora de definir quiénes serán consideradas jurisdicciones de baja o nula tributación, habrá que considerar la alícuota más baja de la nueva escala (es decir, la del 25%).

III - COMENTARIOS AL PROYECTO DE LEY

3.1. Progresividad inherente a los dos escalones de alícuotas: 25% y 30%

3.1.1. Progresividad inefectiva

Los montos de ganancia neta impositiva que determinan los valores máximos de cada escalón son \$ 5 y \$ 10 millones (\$ 416.666,67 y \$ 833.333,33 por mes, respectivamente), que no son tan altos como deberían.

Una base razonable dentro de la definición de política tributaria de tasas progresivas podría consistir en segregar las alícuotas progresivas según la clasificación de las empresas entre:

- Micro.
- Pequeñas.
- Medianas tramo I.
- Medianas tramo II.
- Grandes.

Hipotéticamente, las micro tributarían la alícuota 1; las pequeñas, la alícuota 2; las medianas tramo I, la alícuota 3; las medianas tramo II, la alícuota 4, y finalmente, las grandes, la alícuota 5.

Al recurrir a las estadísticas oficiales de la AFIP⁽²⁾, debidamente actualizados los valores según el IPC, ponderando los valores de ventas por sector (construcción, comercio, servicios, industria y minería y agropecuario⁽³⁾), y computando las presentaciones con ganancia neta imponible positiva, los escalones deberían quedar como sigue:

Tipo de empresa	Monto de ganancia neta imponible
Micro	\$ 9.723.000
Pequeñas	\$ 48.843.000
Medianas tramo I	\$ 337.188.000
Medianas tramo II	\$ 495.216.000

Una hipótesis plausible de formular hubiera sido la siguiente:

Tipo de empresa	Escala Ganancia neta imponible	Alícuota marginal
Micro	Hasta \$ 10 millones	20,0%
Pequeñas	Entre \$ 10 y \$ 50 millones	25,0%
Medianas tramo I	Entre \$ 50 y \$ 340 millones	27,5%
Medianas tramo II	Entre \$ 350 y \$ 500 millones	30,0%
Grandes	Más de \$ 500 millones	35,0%

Nótese la diferencia cualitativa entre esta hipótesis de propuesta y el proyecto de ley.

3.1.2. Unidad contribuyente o grupo económico

En segundo lugar, sería más consistente definir la alícuota marginal no en función de la unidad contribuyente sino del grupo económico.

En efecto, la definición de la alícuota marginal en función a la unidad contribuyente (cada sociedad o sujeto empresa como contribuyente individual) estimula la división artificial de sociedades diferenciadas a los fines de gozar de una alícuota efectiva menor.

3.1.3. Equidad horizontal

En tercer lugar, siendo la nueva alícuota combinada para los distintos tramos de escala de 30,25%, 34,90% y 39,55%, se aprecia una discriminación por tipo de renta que viola la equidad horizontal.

Es decir, si un contribuyente obtiene rentas empresarias, queda incidido por una alícuota marginal equivalente a las citadas para los distintos tramos de ganancia neta imponible.

Si el mismo contribuyente, con el mismo nivel de renta neta, las genera de otras fuentes productoras, la alícuota marginal es distinta.

Ello viola el principio de equidad horizontal, máxime cuando la renta neta puede obtenerse en forma directa o bien derivarse de una sociedad o fideicomiso (esquema fiduciante=beneficiario) que se constituya al efecto. Más aún en el caso de sociedades o fideicomisos, esta diferenciación de alícuotas marginales puede originarse en una mera opción legal prevista en el inciso 8) del artículo 73 de la ley del impuesto a las ganancias.

3.1.4. Estímulo del sistema a ser receptáculo de gastos que erosionan la base del impuesto a las ganancias

Entre otros mecanismos disponibles, los grupos multinacionales arbitran con las diferencias de la tasa legal del impuesto a la renta de distintas jurisdicciones cuando asignan a determinada unidad operacional (residente en un país dado) una función integrante de la cadena de oferta del producto.

Esta situación concierne particularmente a las funciones de servicios empresarios (por ejemplo, servicios intragrupo), por la circunstancia de que tales servicios son inherentemente móviles, lo que deriva del doble hecho que no requieren de grandes inversiones marginales en activos fijos (lo que implica que son más fácilmente removibles de una determinada localización) y/o que no están ligados físicamente a un determinado lugar geográfico (a diferencia de las actividades industriales o primarias, en las que la ubicación de los recursos naturales, los costos de transporte, el acceso a los mercados, la disponibilidad de mano de obra especializada, la infraestructura y otros factores juegan un rol preponderante).

Cuando hablamos de arbitraje en la tasa legal del impuesto nos referimos a la diferencia en la tasa legal del impuesto a la renta del país de residencia de la unidad proveedora del servicio (país de origen o de oferta del servicio), comparada con la tasa legal del impuesto del país de la unidad destinataria o usuaria del servicio (país de destino o de demanda del servicio).

El grupo multinacional, en el afán de conseguir sinergias en el funcionamiento global del negocio, economías de escala o alcance, mayores niveles de eficiencia, entre otros aspectos, tiende a concentrar la provisión de estos servicios en una o algunas pocas unidades operacionales; entonces, el esquema de las funciones de servicios suele tomar la forma estructural piramidal, donde una o unas pocas unidades de oferta de los servicios proveen a muchas unidades usuarias.

La localización del ingreso en la/s (única o pocas) unidad/es de oferta y del gasto en las (muchas) unidades de demanda genera las siguientes consecuencias en el impuesto a la renta de los países de origen y destino:

- Países de origen: el ingreso neutraliza los gastos para el desarrollo de las funciones de servicios y, en general, reconoce un margen, que compensa (total o parcialmente, o incluso genera rentabilidad neta) el costo del servicio en la porción utilizada por la unidad proveedora en su país de residencia.
- Países de destino: los servicios recibidos generan cargos deducibles de la base del impuesto. Se observa para el caso de funciones antes desarrolladas internamente por la unidad usuaria o bien contratadas a terceros residentes en el país de destino; este mecanismo (conocido como enroque de rentas o *profit shifting*) genera un efecto de ahucamiento o de erosión de la base del impuesto a la renta.

Dado que la tasa legal es un factor influyente en la definición del país de localización de la/s unidad/es de oferta de los servicios⁽⁴⁾, los países que deseen proteger la base de tributación local de la erosión fiscal resultante de la deducción de los cargos de los servicios deberían interesarse en monitorear la relación de tasas legales del impuesto a nivel comparado.

Dicho con otras palabras, a medida que la tasa legal del impuesto a la renta de una determinada jurisdicción (jurisdicción A) excede la tasa legal promedio de los otros países potenciales proveedores de estos servicios, aumenta la probabilidad de que la unidad localizada en A actúe como unidad usuaria de los servicios; por el contrario, a medida que la tasa legal del impuesto a la renta de la jurisdicción A decrece (llegando a ser inferior o siendo superior no muestra diferencias significativas con la tasa promedio de los demás países), el país A es elegible para localizar tales funciones de servicios.

En el caso de un país como la Argentina, debemos puntualizar las siguientes cuestiones complementarias a tener en cuenta en el presente análisis:

- Los países potenciales proveedores de los servicios no son solo los países desarrollados sino los países emergentes en que eventualmente podrían localizarse unidades proveedoras de servicios a nivel global, pero más probablemente a nivel regional, en

particular los países integrantes de la región sudamericana.

- La alta calificación internacional y disponibilidad que en promedio refleja la mano de obra y los profesionales argentinos en el contexto de la citada región y de los servicios analizados genera un sesgo pro Argentina como país proveedor de servicios, por ende, el factor fiscal adquiere mayor relevancia aun, dado que siendo la Argentina -en principio- un país elegible para radicar una unidad proveedora de servicios intragrupo o bien para atribuir las funciones de servicios a una unidad operacional allí radicada, la diferencia de tasa legal (mayor tasa legal del impuesto a la renta argentino) podría eventualmente hacer perder la puja en favor de otro país de la región. En este escenario, al margen de la pérdida de divisas para el país y de fuentes de trabajo locales, se pierde recaudación del impuesto a la renta y, adicionalmente, como efecto anómalo, se incentiva el crecimiento en el flujo de pagos de servicios al exterior, incluso como sustitución del pago de dividendos u otros conceptos no deducibles o deducibles con limitaciones, mediante el arbitrio de la recaracterización de las operaciones.

A continuación, se exponen las alícuotas corporativas promedio⁽⁵⁾ por región, destacándose la alícuota del 27,2% en la región de Sudamérica.

Región	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
América	29,31	28,67	28,35	27,77	27,61	27,71	28,29	28,11	27,36	27,33	27,19
Asia	22,91	22,72	22,13	22,00	21,98	21,41	21,08	21,21	21,18	21,07	21,55
Unión Europea	22,58	22,46	22,74	22,45	22,23	22,17	21,41	21,37	21,05	20,79	20,71
Europa	20,83	20,44	20,60	20,42	20,05	19,97	19,53	19,48	19,26	19,03	18,98
Global	24,52	24,38	24,17	23,88	23,74	23,67	24,06	24,05	23,78	23,69	23,68
América latina	28,88	28,30	27,96	27,31	27,16	27,29	27,98	28,20	27,39	27,36	27,21
América del Norte	34,00	33,00	33,00	33,25	33,25	33,25	33,25	26,75	26,75	26,75	26,75
América del Sur	28,88	28,30	27,96	27,31	27,16	27,29	27,98	28,20	27,39	27,36	27,21
Oceanía	28,60	28,60	27,00	27,00	27,00	27,00	28,43	28,43	28,43	28,43	28,43
OCDE	25,42	25,18	25,32	24,98	24,77	24,69	23,95	23,53	23,23	22,94	22,87

Se observa con claridad que una alícuota corporativa equivalente al 35% para las sociedades argentinas está fuera de los promedios mundiales, lo que implica una "invitación" a las siguientes conductas anómalas (al crecer el premio) en detrimento de la recaudación tributaria:

- Las sociedades argentinas integrantes del grupo multinacional como receptáculo de gastos desde otras unidades del exterior integrantes del grupo multinacional.
- Sobrefacturación de importaciones de bienes y servicios.

Ello máxime en el escenario actual de atraso cambiario, lo que genera un premio adicional por efecto reflejo de las citadas conductas.

IV - CONCLUSIONES

La propuesta revisada y elevada a la Honorable Cámara de Diputados puede tener buenas intenciones, pero carece de sustentos concretos y denota una falta de análisis profundo de la situación actual y del futuro al que se aspira llegar sobre el impuesto a las ganancias corporativo.

Tal como se explicó a lo largo de este escrito, la iniciativa no posee argumentos sólidos para justificar un incremento de la alícuota al 35% y, mucho menos, para convertirla en la más alta a nivel regional cuando de abonar el 7% de impuesto cedular se trata.

Por otra parte, aun cuando se realizó un ajuste de los parámetros respecto del proyecto original, encontramos que las cifras quedan alejadas de la propuesta alternativa que elaboramos ajustando los parámetros de micro, pequeña, mediana tramo I, mediana tramo II y grande por el IPC.

Esta situación demuestra una proporcionalidad ineficiente, ya que considera valuaciones que no corresponden a los valores reales de facturación, al menos en el caso hipotético que elaboramos.

Por otra parte, otro de los inconvenientes que encontramos es que se producen inconsistencias al momento de definir la alícuota marginal, no en función de la unidad contribuyente sino del grupo económico, ya que estimula a la división artificial de sociedades.

También, desde el aspecto global, consideramos que esta nueva metodología puede terminar perjudicando la base de tributación de la Argentina, ya que se podría ver erosionada en los casos de grupos multinacionales.

Por último, al considerar las nuevas alícuotas combinadas, queda claro que existe una discriminación por tipo de renta que viola la equidad horizontal, dado que un mismo contribuyente con el mismo nivel de renta neta puede tener una alícuota marginal distinta si genera rentas de otras fuentes productoras.

Notas:

(1) Que afecta a las llamadas "sociedades de capital" del [art. 73, LIG](#)

(2) www.afip.gob.ar/institucional/estudios/anuario-estadisticas-tributarias/

Cuadro 2.3.1.1.1, en el cual se informan las presentaciones del impuesto a las ganancias de sociedades de capital de 2019 (sobre la base de las declaraciones juradas de ejercicios fiscales 2018) y se puede obtener información de ganancias imponibles por código de actividad, número de presentación y nivel de ingresos anuales

(3) [R. \(SEPYME\) 220/2019](#) y sus modifs.

(4) Sobre lo cual existen trabajos que aportan evidencia empírica en línea con esta conclusión; como ser: Stöwhase, S.: "Profit shifting opportunities, multinationals, and the determinants of FDI" - Working Paper - setiembre/2003 - Ludwig-Maximilians-Universität - Munich; OECD: "Tax effects on foreign direct investments - Recent evidence and policy analysis" - Tax Policy Studies - N° 17 - 2007 - pág. 59

(5) "Corporate tax rates for 2011-2021" - KPMG - 2021 -

<https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>