

Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Formación del capital de riesgo y tratamiento fiscal del mismo

Valverde, Gabriela Cristina

2000

Cita APA: Valverde, G. (2000). Formación del capital de riesgo y tratamiento fiscal del mismo. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Este documento forma parte de la colección de tesis de posgrado de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente. Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Secretaría de Posição Facultad de Ciencias Econômica

UNIVERSIDAD DE BU

016-0077

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Col. 1802/0187

POSGRADO DE ESPECIALIZACION EN TRIBUTACION

TESINA FINAL

TEMA SELECCIONADO:

Jop, G. 372; L. 322 VII Tesis M "FORMACION DEL CAPITAL DE RIESGO

Y

TRATAMIENTO FISCAL DEL MISMO "

2000

DIELICTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Profesor Emérité Dr. ALFREDO L. PALACIOS

TEMA SELECCIONADO:

" FORMACION DEL CAPITAL DE RIESGO
Y
TRATAMIENTO FISCAL DEL MISMO "

Tesina realizada por:

Gabriela Cristina Valverde Registro Nº 7689

ÍNDICE

1.	ENF	OQUE	5	
2.	INTRODUCCIÓN			
3.	CAP	ITAL DE RIESGO Y PROBLEMAS PARA SU FORMACIÓN	7	
	3.1.	Influencia de la fuerza laboral	7	
	3.2.	Expansión del Estado	8	
	3.3.		8	
	3.4.	Aspectos a tener cuenta para fomentar el capital de riesgo	. 8	
4.	ORDEN ECONÓMICO-SOCIAL PARA LA INVERSIÓN DE RIESGO			
	4.1.	Causas del deterioro del capital de riesgo	11	
	4.2.	Ordenamiento económico-social y evaluación del riesgo	12	
5.	ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DE CAPITAL DE RIESGO			
	5.1.	El capital de riesgo como factor determinante de la estructura empresarial	13	
	5.2.		13	
6.	ALTERNATIVAS PARA LA CREACIÓN DEL CAPITAL DE RIESGO			
	6.1.	Bonos de participación	16	
	6.2.	Participación de los empleados en la formación del capital de riesgo	16	
	6.3.	Fomento del Estado para incentivar la formación del capital propio	17	
	6.4.	Participación bancaria en la formación del capital de riesgo	18	
	6.5.	Fondos comunes de inversión	18	
	6.6.	Fondos de jubilaciones y pensiones	20	
	6.7.		20	

MED	IDAS FI	SCALES	PARA INCENTIVAR LA INVERSIÓN DE RIESGO	22		
7.1.	•		do para la formación del capital de riesgo	22		
7.2.			nflación sobre el capital de riesgo	23		
7.3.			sitivos a la inversión	24		
7.4.	Trata	miento fis	scal de las amortizaciones	24		
			de amortización inmediata	25		
			de amortización acelerada	26		
			miento de primas sobre la inversión	27		
	7.4.4.		s de amortización utilizados en diferentes			
		países		28		
7.5.	Trata	miento fis	scal de los quebrantos impositivos	29		
	7.5.1.	Pérdida	s de una compañía individual	31		
		7.5.1.1.	Traslado de quebrantos impositivos hacia adelante	31		
		7.5.1.2.	Traslado de quebrantos impositivos hacia atrás	33		
	7.5.2.	Quebrar	ntos por puesta en marcha y por cierre de empresas	35		
		7.5.2.1.		35		
		7.5.2.2.	Pérdidas iniciales por realizar un nuevo em-			
			prendimiento empresarial	35		
		7.5.2.3.				
			quebrantos, métodos y consecuencias	36		
		7.5.2.4.	Soluciones para evitar la restricción			
			de la compensación de quebrantos	37		
		7.5.2.5.	Pérdidas por cierre de negocios	39		
		7.5.3. Pérdidas de capital				
	7.5.4. Otras restricciones					
		7.5.4.1.	Insolvencia, quiebra o concordato de empresas	41		
		7.5.4.2.	Cambio de identidad	41		
:		7.5.4.3.	Cambio de propiedad	43		
	7.5.5.	Restrico	ciones de las pérdidas a la compañía misma	44		

.

7.5.6. (Quebrant	tos provenientes de otros países	44
7	7.5.6.1.	Establecimiento permanente en otro país	46
		7.5.6.1.1. Métodos para evitar la doble impo-	
		sición internacional	46
		7.5.6.1.2. Limitación por categorías de renta	
		para utilizar los quebrantos prove-	
		nientes de países extranjeros	48
		7.5.6.1.3. Triangulación de operaciones, quebrantos provenientes de terceros países	49
		7.5.6.1.4. Ventajas de un establecimiento permanente ante los quebrantos de la casa	
		matriz	50
	•	7.5.6.1.5. Doble deducción	50
		7.5.6.1.6. Reglas para recuperar los quebrantos	51
		7.5.6.1.7. Reforma planteada en la Unión Europea	52
		riora irri itara pianta da aria anian zarapa	~_
7.5.7.	Trasi	ación de los quebrantos hacia adelante de los	
		plecimientos permanentes de las compañías no	
		entes	53
7.5.8.	Trata	imiento de las pérdidas dentro del grupo	
		ómico	54
	7.5.8.1.	Método directo	55
		7.5.8.1.1. Impuesto consolidado	55
	!	7.5.8.1.2. Traslado de los quebrantos y las	
		ganancias	56
		7.5.8.1.3. Transferencia de reclamos de	
		impuestos	57
	7.5.8.2.	Método indirecto	57
	7.5.8.3.	Miembro del grupo económico – estructura	
		de las subsidiarias, quebrantos provenientes	
		de otros países	57
	· 1	7.5.8.3.1. Consolidación	57
	•	7.5.8.3.2. Aplicabilidad de la doble residencia	58
	ļ	7.5.8.3.3. Doble imposición en caso de consoli-	
	•	dación con subsidiarias extranjeras	59
	1	7.5.8.3.4. Regias para recuperar quebrantos	60

		7.5.8.3.5. Control de las compañías extranje	eras-	
		consolidación compulsiva		60
		7.5.8.3.6. El uso de entidades mixtas		61
		7.5.8.3.7. Plan de reforma para la Unión Eu	ropea	62
	7.6.	Tratamiento fiscal de los dividendos para las inversiones		
		de riesgo		63
		7.6.1. Tratamiento fiscal de los dividendos provenientes d	lel	^ F
		exterior en algunos países		65
8.	CON	CLUSIÓN		68
J.				
9.	REF	ERENCIAS		71

1. ENFOQUE

El objetivo del siguiente trabajo es describir cuáles serían las medidas a tomar para la creación del capital de riesgo¹ y el tratamiento fiscal que se le debería dar al mismo ya que es de vital importancia para el desarrollo de cualquier economía.-

2. INTRODUCCIÓN

Primero se hará una descripción sobre el capital de riesgo y las causas que dificultan la formación del mismo.-

Luego se procederá al análisis del marco económico-social que deberá tener una economía para permitir las inversiones de riesgo para pasar, a continuación, al análisis de la estructura financiera de las empresas de capital de riesgo.-

A continuación se describirán las distintas alternativas de participación en la formación de este capital que se pueden implementar dentro de una economía para poder adaptarlas a las exigencias de la configuración del capital propio. La descripción que se realizará sobre las diferentes alternativas será puntual y concisa debido a que el estudio profundo del tema es materia financiera y no hace a los fines específicos del presente trabajo.-

Por último, se analizarán las medidas fiscales que debería implementar el Estado para estimular a la formación del capital de riesgo. Primero se analizará la política de amortizaciones. Luego se estudiará la traslación de los quebrantos impositivos de un período a otro dentro de una misma compañía, la traslación de los quebrantos por la puesta en marcha y cierre de compañías, las restricciones del traslado de los quebrantos por reorganización de empresas, cambios de propiedad, de identidad y de insolvencia o quiebra de las compañías.-

Posteriormente se analizarán los quebrantos impositivos provenientes de otros países cuando existe un establecimiento permanente en otro país, métodos para evitar la doble imposición internacional y la traslación de los mismos.-

¹ En este trabajo se utilizarán los términos capital de riesgo e inversión de riesgo en forma indistinta.-

Luego se describirá el tratamiento de las pérdidas impositivas dentro de un grupo económico y los distintos métodos para poder computar las mismas.-

Finalmente se analizará el tratamiento fiscal de los dividendos para las inversiones de riesgo.-

De las distintas medidas fiscales mencionadas anteriormente se hará una descripción de las implementadas en diferentes países.-

3. CAPITAL DE RIESGO Y PROBLEMAS PARA SU FORMACIÓN

Las inversiones de riesgo conforman aquellas explotaciones, en general, de carácter industrial, cuyo patrimonio principal está compuesto por capital intensivo, que dependen fundamentalmente del factor inversión como motor generador de las utilidades empresariales. Estas inversiones, en el corto plazo, obtienen resultados negativos debido a que, la inversión inicial en activos fijos y los costos de la puesta en marcha del proyecto, son muy elevados pero en el mediano o largo plazo se revierte esta situación y los resultados que obtienen son de gran magnitud excepto que la inversión no haya sido productiva lo que ocasionará cuantiosas pérdidas. Las grandes inversiones en maquinarias y procesos de fabricación suelen ir asociadas a grandes empresas lo que no implica que las pequeñas o medianas que están en el mercado o que deseen ingresar al mismo, y quieran expandirse y realizar inversiones de riesgo, no lo puedan hacer.-

Son muchos de los factores que han determinado la falta de la necesaria dinámica de inversiones de riesgo. La búsqueda de una respuesta a esta situación constituye una preocupación latente para poder configurar una política económica y societaria que permita salir de esta situación crítica a muchos países denominados emergentes, en vías de desarrollo, importadores de capital o incluso, hasta para aquellos a los que se denomina desarrollados.-

3.1. Influencia de la fuerza laboral

En este sentido se establece una estrecha vinculación entre el análisis de la crisis económico-social, la incapacidad inversora y su grave incidencia en las posibilidades de crear nuevas fuentes de trabajo y los problemas específicos de la falta de capital de riesgo.-

El proceso de caída rápida de la cuota de capital propio en las empresas también se debe, en muchos casos, a los sindicatos que no permiten una flexibilización de las leyes laborales, agilizando la creación de nuevas fuentes laborales, ni disminuir los costos empresariales. Este proteccionismo desmedido no ha tenido en cuenta las consecuencias que ha producido sobre las estructuras del capital empresarial y por ende, sobre los costos, ni la incidencia sobre el propio proceso productivo que ha provocado.-

¹ Okun, B. y Richardson, R., <u>Estudios sobre el desarrollo económico</u>. (Ediciones Deusto, 1964), p. 370.

3.2. Expansión del Estado

También el Estado, en su expansión institucionalizadora, ha ejercido una creciente presión recaudadora que no afecta sólo al propio sistema fiscal sino también a otros conceptos como ser a los de la seguridad social. En muchos casos, esta expansión del Estado trae aparejada un fenómeno inflacionario que no sólo afecta a la recaudación fiscal sino que distorsiona la realidad económica evitando la formación del capital de riesgo o reduciendo al ya existente¹.-

3.3. Disminución de las utilidades de las empresas

Por último, como uno de los agentes económicos del deterioro de la disposición del capital de riesgo en las empresas, es el propio accionista que, en países como en la **República Argentina**, ha visto como se ha reducido su renta y ha tratado de compensar esta pérdida sobre el capital invertido a través de otras inversiones más redituables. Esta canalización de los recursos financieros hacia inversiones en instituciones financieras y en títulos privados y/o públicos que den mayores utilidades, teniendo un tratamiento fiscal más favorecido, es lo que ha provocado el estancamiento de los proyectos de inversión de elevado o mediano riesgo en la actividad económica.-

Las empresas, por su parte, han tratado de compensar el deterioro de sus ganancias mediante el apoyo financiero que provoca un endeudamiento adicional. Pero este fenómeno ha incidido notablemente en la reducción de la autofinanciación. La disminución en los resultados de las empresas no sólo repercute en la cuantía del reparto de los dividendos sino que implica una reducción en su poder de autofinanciación y por ende, ha provocado un crecimiento en el endeudamiento. Por todo esto se ha producido en **Argentina**, una disminución del capital lo que ha llevado a un empeoramiento de la estructura del capital propio, agravado por los recientes mayores costos fiscales del endeudamiento empresario (impuesto sobre los intereses pagados y el costo financiero y normas sobre la capitalización exigua).-

3.4. Aspectos a tener cuenta para fomentar el capital de riesgo

Todo esto ha traído, como consecuencia, un freno muy significativo a la inversión y en especial, a la de riesgo. Para tratar de revertir esta situación y fomentar a la

¹ García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 25.

misma habrá que tener en cuenta tres aspectos fundamentales para el fomento del capital de riesgo:

a) Proponer medidas para fomentar la formación de nuevas empresas, para desarrollar un mercado de capitales secundario o paralelo que sea capaz de canalizar fondos para promover la inversión de riesgo de empresas pequeñas y medianas que son las que van a permitir el crecimiento de una economía debido a que las empresas grandes ya están afianzadas en el mercado y si bien necesitan seguir invirtiendo para obtener ganancias no son las que van a definir el desarrollo económico de un país aunque van a ejercer sus influencias en forma significativa. Además, las empresas de gran envergadura tienen un acceso fácil al mercado de capitales no siendo así el caso de las demás².-

Sin una coordinación adecuada entre los diferentes agentes que operan en un mercado como ser el Estado, las empresas, el sistema financiero (bancos, compañías de seguro), administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones, fondos comunes de inversión y la bolsa no se logrará una asignación adecuada de los recursos para promover este tipo de inversión. La manera más eficaz de realizar esta tarea es si se dan dos condiciones fundamentales dentro de cualquier sistema económico:

- 1) Un orden económico-social estable, que fije las reglas de juego claras y además, que brinde todas las garantías de perdurabilidad en el tiempo necesarias para transmitir confianza a los inversionistas.-
- 2) Revitalizar la política coyuntural como pieza fundamental en la política económica para que se produzcan los ajustes necesarios dentro de la dinámica de una economía cambiante.-
- b) Que el Estado comience a implementar las políticas fiscales y presupuestarias necesarias para incentivar a la inversión de riesgo a largo plazo, debido a que los empresarios tienden a preferir aquellas en donde la relación capital-producción obtenga altos rendimientos a corto plazo, como ser el otorgamiento de subvenciones o créditos sobre la inversión (que son los menos convenientes desde el punto de vista del presupuesto y para evitar que los fondos se desvíen del fin por el cual fueron otorgados), el tratamiento de las amortizaciones del activo fijo, de los dividendos de los accionistas y el traslado de los quebrantos impositivos.-

Okun, B. y Richardson, R., <u>Estudios sobre el desarrollo económico</u>. (Ediciones Deusto, 1964), p. 370.

c) Tratar de canalizar el esfuerzo de los trabajadores y de sus ahorros para generar una capacidad inversora. Incentivar a los mismos no sólo con la percepción de su salario sino con la posibilidad de participar en el riesgo de la empresa y de las ganancias que se obtengan de la actividad desarrollada por la misma. Con ello el trabajador no centrará su futuro en la perspectiva de cobrar una jubilación sino que aspirará a tener una mejor estabilidad económica lograda a través de la canalización de sus ahorros hacia la inversión para disfrutar a posteriori de sus resultados¹.

¹ García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 30.

4. ORDEN ECONOMICO-SOCIAL PARA LA INVERSIÓN DE RIESGO

4.1. Causas del deterioro del capital de riesgo

El deterioro permanente que se produce de la disposición del capital de riesgo en las empresas se debe a lo que describe a continuación:

- El riesgo económico de las empresas ha aumentado en los últimos tiempos debido a los cambios constantes en la economía.-
- Los cambios tecnológicos han sido tan drásticos que las empresas que poseían gran estructura de capital fijo se han dado cuenta de que el mismo, o parte del mismo, se ha transformado en obsoleto lo que implica que hay que tener una estructura empresarial lo suficientemente ágil para adaptarse a dichos cambios y anticiparse a los mismos.-
- Estos cambios han traído una necesidad de mayor financiación por parte de las empresas para poder enfrentar a los mismos y la economía, en general, no acompaña para poder proveer de los fondos necesarios debido a que el acceso a las fuentes de financiamiento se hace cada vez más difícil, en especial para las pequeñas y medianas empresas, la rentabilidad de las mismas ha bajado en forma considerable y la presión fiscal, por parte del Estado, ha aumentado debido a la necesidad del mismo de obtener los fondos necesarios para equilibrar sus cuentas presupuestarias.-

Todo lo descripto afecta en forma directa a la estructura del capital empresarial entre lo que es el propio y el proveniente de la financiación. Además, existe, por un lado, la necesidad de obtener capital de riesgo de las empresas existentes en el mercado para poder reestructurarse y adaptarse a los cambios tecnológicos porque estas empresas lo único que logran es subsistir dentro del mercado, y por el otro, están las empresas que necesitan expandir su actividad y se encuentran con graves problemas de financiamiento.-

Esto se agrava porque es muy difícil asignarle al capital de riesgo, la magnitud correspondiente, de las expectativas inciertas de futuro con el fin de realizar el cálculo económico y, por lo tanto, en base al mismo, poder realizar una asignación más eficaz de los recursos de capital¹.-

¹ García Echevarría, S.<u>, Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 41.

La preocupación que existe en torno al capital de riesgo es porque falta capacidad inversora. En el contexto económico-social esto tiene grandes repercusiones como ser la gran desocupación a nivel mundial que, salvo excepciones, hay en estos momentos y que afecta a todos los niveles de la sociedad. Como consecuencia de lo anterior se produce una utilización ineficiente del factor humano que se encuentra activo.-

Invertir representa realmente la única respuesta al estancamiento de la economía, no sólo para mantener las fuentes de trabajo existente sino para incentivar la creación de nuevos empleos y junto con el desarrollo del capital de riesgo e inversión, tratar de llegar a una economía con pleno empleo de los factores de la producción. No es una solución a corto plazo pero junto con una política fiscal adecuada, se puede llegar a salir de esta situación.

4.2. Ordenamiento económico-social y evaluación del riesgo

Para fomentar la confianza en el inversor, hay que garantizarle que las condiciones económico-sociales estables van a perdurar por un largo período el cual debería coincidir, por lo menos, con aquel en el que se empezarían a percibir los beneficios de la inversión debido a que los resultados, en las inversiones de riesgo, se obtienen a largo plazo.-

De esto depende la propia estabilidad de la sociedad. La respuesta de una mejor utilización de los recursos de capital y humanos llevará a una rápida mejora en las inversiones, elevando la productividad y la competitividad, dentro de una globalización de la economía, en forma real y no a través de modificaciones cambiarias¹, respecto de las que la hiperinflación **argentina** de la década del ochenta constituye un dramático y elocuente testimonio acerca de las políticas que destruyeron la economía de una Nacción.-

¹ García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 48.

5. ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DE CAPITAL DE RIESGO

5.1. El capital de riesgo como factor determinante de la estructura empresarial

Debido a los constantes cambios en la economía, el capital de riesgo también puede ser canalizado por las pequeñas y medianas empresas, con estructuras más chicas, que puedan tener una fuerte capacidad innovadora y creadora para poder dar una respuesta a una nueva dinámica empresarial y económica¹.-

Puede afirmarse que la capacidad de futuro de una empresa que posee capital de riesgo no puede sostenerse permanentemente a través del financiamiento ajeno sino que tiene que desarrollar su propio capital de riesgo que le permita una mejor coordinación del tiempo de la inmovilización de ese capital para generar beneficios futuros. De esta manera no se tendría que preocupar por el pago de los intereses a causa de la financiación ajena ni se incrementarían sus pasivos en forma considerable.-

Como puede observarse, cuando se analiza la forma de composición del capital de riesgo, el elemento que domina es el pasivo y no el activo ya que si la empresa trata de financiar la adquisición de sus activos sólo a través del financiamiento, no genera capital propio y ante el menor inconveniente, y esto se da así debido a que estas inversiones obtienen beneficios positivos a largo plazo, la empresa puede llegar a peligrar debido a que no será capaz de afrontar sus compromisos de deuda en un futuro cercano.-

5.2. Evaluación del riesgo empresarial

Las exigencias de una la política financiera se encuentra ante dos enfoques totalmente diferentes y la decisión a tomar dependerá de la evaluación que el inversionista realice del riesgo que quiera asumir. Los dos planteamientos que se mencionan son los siguientes:

- El primero orientado a la evaluación de proyectos de inversión empresarial desde la perspectiva del cálculo de riesgo por el propio decisor o responsable empresarial.-

¹ García Echevarría, S.<u>, Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 72.

- El segundo, aquellos otros modelos basados en el mercado de capitales, en el que el poseedor de capital busca, entre las diferentes inversiones que se le ofrecen, aquella opción que mejores oportunidades le den con respecto al riesgo que está asumiendo¹.-

Lo que deben tratar estas empresas con altos activos inmovilizados es de acceder al mercado de capitales para lograr una financiación genuina de la inversión incrementando la participación de otros inversores en el capital de la misma, que por su baja incidencia, participan en las ganancias pero no en la toma de decisiones empresarias. Las dos posibilidades de capital que existen se analizan desde dos ópticas distintas. El que emite las acciones es aquel inversionista que quiere compartir la inversión de riesgo con otros capitalistas que estén decididos a invertir. Desde el punto de vista de estos últimos estaríamos ante capitalistas que buscan obtener más beneficios sin participar activamente de ninguna inversión.-

¹ García Echevarría, S.<u>, Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 79.

6. ALTERNATIVAS PARA LA CREACIÓN DEL CAPITAL DE RIESGO

Además de crear procesos dentro de la misma empresa para incentivar el crecimiento del capital de riesgo propio, existen otros mecanismos para contribuir a la creación de este capital. Se trata de aquellas medidas que inciden sobre las economías domésticas y que orientan el ahorro patrimonial hacia la configuración de capital de riesgo en la empresa. Se trata de medidas adoptadas desde una perspectiva políticosocial, más que económica.

Otro tipo de medidas es aquel que se orienta hacia la creación de nuevas empresas. Todo proceso de reestructuración no implica sólo un cambio en los procesos productivos actuales sino que también determina el cierre de muchas empresas por no poder adaptarse al cambio y da origen a otras nuevas.-

El Estado tiene dos alternativas posibles a seguir para incentivar la creación del capital de riesgo:

- 1) Puede colectivizar el riesgo de este proceso innovador asumiendo la asignación de los recursos de riesgo para las empresas y en caso de que ellas fracasen, se socializa el riesgo y en el caso de que obtuvieran ganancias, se vería la forma de canalizar su retorno al Estado.-
- 2) Actuar a través del mercado, creando instituciones que permitan reunir los capitales individuales provenientes del ahorro o de instituciones que canalicen sus ahorros mediante los adecuados planeamientos de inversión y también de asignación de los recursos disponibles hacia aquellos proyectos que se evalúen como más rentables¹.-

La segunda vía es·la más conveniente para un ordenamiento económico más rentable ya que obligaría a los distintos sectores económicos a optimizar sus recursos y buscar el medio más adecuado para fomentar el crecimiento de su capital de riesgo.

Con esto se hace necesario que surjan instituciones privadas de inversión que medien entre los empresarios y los ahorristas. Estas instituciones deberán tener acce-

¹ García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 171.

so a la información que poseen los primeros sobre sus inversiones para asesorar a los futuros inversionistas y ayudarlos en la toma de decisión sobre lo que van a invertir¹.-

6.1. Bonos de participación

Además de la clásica posesión de acciones de los empleados de una empresa de si misma, existen otras posibilidades de participación patrimonial. Se trata de participaciones para los colaboradores cuyo ordenamiento, en caso de que la empresa se liquide, se encuentra después de los acreedores hasta el importe del valor nominal de las mismas. Tiene un determinado derecho a las utilidades de la empresa pero quedan fuera de toda influencia respecto de la toma de decisiones empresariales.-

Otras de las características de este tipo de aportes de capital de riesgo es que no pueden ser denunciados pero al mismo tiempo poseen la característica de poder desprenderse con facilidad de estas participaciones por lo cual la empresa establece un mecanismo de bolsa interna dentro de la propia empresa en la que se realizan ofertas y demandas de participaciones generalmente en forma mensual. Este mecanismo se utiliza en grandes empresas y no representa una alternativa para las demás².-

6.2. Participación de los empleados en la formación del capital de riesgo

Esta política la han adoptado las grandes empresas para lograr que sus empleados se sientan más identificados y se sientan parte de ellas, haciendo que estos participen en los resultados de las mismas. Esta forma de generar capital por parte de las empresas ha sido muy discutida por considerarse que las participaciones representan una descomposición del salario que percibe el trabajador hacia una participación potencial del beneficio de la explotación³.-

1985), p. 175. ³ García Echevarría, S., <u>Ibid.,</u> p. 177.

Okun, B. y Richardson, R., <u>Estudios sobre el desarrollo económico</u>. (Ediciones Deusto, 1964), p. 388.
 García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones</u>. (Ministerio de Hacienda de España,

6.3. Fomento del Estado para incentivar la formación del capital propio

La empresa que en sus comienzos no posee capital propio suficiente se encuentra cada vez con mayores problemas para poder recurrir a financiación externa cuando nadie está dispuesto a correr el riesgo que la inversión representa por lo que están condenadas al fracaso. Por ello hay que tratar de que las nuevas empresas que entran al mercado posean recursos propios de gran magnitud para hacer frente a las pérdidas iniciales que generan este tipo de inversión. Estas empresas tienen dos caminos por el cual poder lograr financiarse que son el buscar socios que estén dispuestos a correr los riesgos que implica estas inversiones y el de obtener créditos en el mercado financiero.-

Un programa estatal de ayuda al fomento de la creación de empresas debería seguir los siguientes criterios:

- Diferenciar a las empresas que por ser nuevas necesitan ayuda de aquellas ya existentes que necesitan saneamiento y reestructuración.-
- Diferenciar, en cuanto al tipo de ayuda que brinde el Estado, a las empresas citadas en el ítem anterior porque en esta fase la falta de capacidad de endeudamiento es crucial. Esto es para evitar ayudar a empresas que no tienen expectativas de futuro contra las empresas nuevas que si pueden llegar a mejor término.-
- Debe acentuarse la ayuda para la creación de capital propio y no fomentar al ajeno.-
- Brindar asesoramiento para incentivar los lanzamientos de proyectos propios de inversión -
- Evitar política de subvenciones.-
- Desarrollar pogramas de ahorro previo para la pequeña y mediana empresa.-
- Fomentar el desarrollo institucional de nuevos títulos de participaciones de capital propio, fomentar los fondos comunes de inversión, el acceso a segundos mercados bursátiles y desarrollar sociedades de participación a través de bolsa y no de bancos.-
- Favorecer fiscalmente a este tipo de empresas evitando que se puedan deducir los interés por préstamos financieros y posibilitando tomar como pago a cuenta el impuesto a la renta pagado en cabeza de la sociedad sobre el impuesto que se aplica sobre

los dividendos o eximirlos en forma parcial o total. Igual tratamiento debería otorgarse a las sociedades que reinvierten sus utilidades¹ -

Sólo con la adopción de medidas por parte del Estado que lleven a canalizar el ahorro hacia la inversión productiva que permita el desarrollo de empresas de capital de riesgo, se podrá dar una respuesta eficaz en cuanto a la asignación correcta de los recursos para estas empresas con expectativas de futuro².-

6.4. Participación bancaria en la formación del capital de riesgo

Debido al aumento en los costos financieros y a la exigencia de garantías más elevadas por parte de los bancos cuando una empresa solicita un crédito, se ha modificado la tendencia de estos últimos a participar en la intermediación para canalizar los fondos disponibles hacia la formación de los capitales de riesgo.-

Una de estas soluciones puede ser la búsqueda de una forma intermedia de financiación entre lo que es el capital propio y el ajeno, en cuanto a la asunción del riesgo. Lo que se ha hecho en Estados Unidos y en Alemania es que las empresas regionales canalicen la participación del capital por medio de los bonos a través de una bolsa regional a nivel bancario. De esta manera el banco podrá canalizar el dinero de sus ahorristas en estas empresas con cierto grado de seguridad porque conocerán a las mismas debido a que se encuentran dentro de su región, sin grandes gastos en publicidad, etc., A lo que tiende este método es a reducir lo más posible los costos de la intermediación. De esta manera se incentivará a las empresas para que mantengan o aumenten su cuota de participación en su propio capital³.-

6.5. Fondos comunes de inversión

Este tipo de instituciones financieras se caracterizan por tres aspectos a saber:

¹ Due, J. y Friendlaender, A., <u>Análisis económico de los impuestos y el sector público</u>. (El Ateneo, 1981), pp. 620-621.

² García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), pp. 191-199.

³ García Echevarría, S., <u>Ibid.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), pp. 175-177.

- 1) El inversor cede su capital a este tipo de entidades para que ellas se encarguen de invertirlo en donde más convenga. A su vez, éstas invierten en la formación del capital de riesgo de otras empresas con grandes posibilidades de crecimiento como ya se había señalado, principalmente las pequeñas y medianas.-
- 2) Todos los aportes que se realizan a este tipo de instituciones no representan sólo aportes de capital de riesgo sino que le ceden al management de estas empresas su poder de decisión sobre en que invertir ya que el mismo se encuentra altamente capacitado para realizar este tipo de operaciones, disponen de toda la información necesaria sobre las empresas en las que piensan invertir, que riesgo implica esto y como va a llevar a cabo dicha inversión.-
- 3) Invierten siempre en proyectos a largo plazo porque como saben que son las inversiones más redituables, no invierten con el fin de obtener una ganancia líquida sino que el resultado que se obtiene es a través del incremento del capital propio que se va produciendo de la empresa en la cual se ha invertido, aumentando así el valor de la cuota parte del fondo común en términos reales, producida por la tenencia de la misma durante un transcurso de tiempo.-

Los fondos comunes asumen el riesgo de invertir en empresas de capital de alto riesgo porque se centran en la innovación que deben poseer y no sólo con el fin de sanear sus problemas de financiación.-

Puede resumirse que las características de los fondos comunes de inversión son las siguientes:

- Participación del capital en proyectos de elevado riesgo.-
- Participación en forma de acciones u obligaciones negociables convertibles.-
- Inversiones en empresas nuevas.-
- Inversiones en empresas pequeñas con fuerte crecimiento.-
- Inversión en empresas creadas como separación de grandes empresas.-
- Retienen los fondos invertidos en dichas empresas por un tiempo prolongado y luego los venden en la bolsa o los venden a las grandes empresas cuando el beneficio global

por su tenencia se ha producido, una vez que la cuota parte de participación se ha incrementado¹.-

6.6. Fondos de jubilaciones y pensiones

Otra posibilidad de invertir en empresas de capital de riesgo es a través de los seguros y fondos de jubilaciones y pensiones, dentro de la medida de los riesgos aceptables, los fondos necesarios para cubrir sus necesidades de potenciar sus ganancias e incrementar las participaciones de la futura clase pasiva para que reciban una jubilación o pensión digna.-

Existen dos clases de fondos, los que son manejados por empresas privadas a las cuales el Estado les lega la responsabilidad de asegurar el cumplimiento de su obligación para con la clase pasiva, generalmente integrada la misma por una participación por parte del Estado y otra parte privada; y los otros, como ser el caso de Alemania, cuya retención para las jubilaciones queda dentro de la misma empresa y esta última es la que se encarga de invertir los fondos en la propia empresa².-

6.7. Mercado bursátil

La madurez de un país se mide por el grado de desarrollo de su sistema financiero y este desarrollo sólo es posible cuando el ahorro se orienta hacia la inversión productiva, entre ella la de riesgo, originando así el camino necesario para el crecimiento económico.-

En tal crecimiento cumplen un papel importante las bolsas y mercados. Mediante la participación de estas instituciones tanto de los ahorristas como los demandantes de fondos obtienen importantes ventajas. Otorgan liquidez a los activos negociados, posibilitando a los ahorristas como a los emisores acceder a los fondos de acuerdo a sus necesidades.-

¹ García Echevarría, S.<u>, Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), pp. 217-218.

² García Echevarría, S., <u>Ibid</u>, pp. 231-233.

Tradicionalmente la bolsa ha sido de captación de capitales reservada para las grandes empresas.-

La historia de las bolsas de valores crece paralela a las grandes sociedades, así como la expansión de sus transacciones se corresponde con la internacionalización de la negociación de sus títulos valores. La crisis económica que agita al mundo de hoy y en consecuencia la incesante búsqueda de fuentes de financiación a largo plazo se ha inclinado hacia el mercado de capitales.-

Ha exigido un gran esfuerzo a las bolsas la creación de mercados especiales con menor exigencia de requisitos, posibilitando a las pequeñas y medianas empresas el acceso a mercados financieros que antes les eran vedados debido a su reducido tamaño. Son numerosas las bolsas que han constituido mercados especiales bajo las reglas más simples y menores exigencias formales, con el propósito de incorporar sociedades que quieren abandonar su estructura cerrada en busca de modalidades de financiación anteriormente fuera de su alcance.-

El empresario pequeño o mediano que acude a la bolsa, debe aceptar que el lanzamiento de títulos al mercado implica exigencias de seguridad jurídica, contable y de información que garantice a los ahorristas un conocimiento adecuado de la empresa y su evolución.-

Mediante los mercados especiales las pequeñas y medianas empresas pueden emitir activos con renta fija a menor costo que el crédito bancario. Obtienen capital de riesgo con las nuevas emisiones de acciones, liquidez de inversiones por la posibilidad de negociar los títulos, y eventualmente interesar al personal sobre la marcha de la empresa.-

Existen mercados bursátiles especiales en Londres, París, Lyon, Barcelona, Copenhague, Osaka, etc..¹-

PROJECT EMÉRICO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ESCHOPLISTS
PROJECT EMÉRICO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ESCHOPLISTS
PROJECT EMÉRICO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ESCHOPLISTS

¹ Boccazzi, C., "Las PyMES y el mercado de capitales", <u>Impuestos</u>, Tomo LII- B, pp. 2801-2803.

7. MEDIDAS FISCALES PARA INCENTIVAR LAS INVERSIONES DE RIESGO

La situación económica de muchos países en la actualidad permite muy poca intervención del Estado en política financiera que facilite la configuración del capital de riesgo debido al equilibrio que deben poseer sus cuentas presupuestarias.-

Es difícil la situación del Estado ya que sabe que las primeras medidas que tome para facilitar la autofinanciación tenderán, en primer término, a sanear los déficits de las empresas y luego se utilizarán para la generación de capital de riesgo propio. Un sistema avezado intentará que esto ocurra lo menos posible y que aquellas empresas que tengan grandes problemas financieros opten por reestructurarse o cerrar antes de que se produzca la quiebra de las mismas.-

7.1. Papel del Estado para la formación del capital de riesgo

La actividad estatal dentro de una política de fomento de inversiones se centra, en primer lugar, en la concesión de primas de inversión, o subvenciones¹, o créditos por inversión². En los momentos actuales se pone en duda que estos sistemas de incentivos sean eficientes ya que los mismos, muchas veces, son destinados para otro fin y no para la creación de capital propio.-

En segundo lugar, deberá estudiar el tratamiento fiscal de las amortizaciones para incentivar la creación de reservas para la inversión en activos fijos y para incentivar la autofinanciación de las empresas.-

En tercer lugar, deberá estudiar la incidencia que provoca el impuesto a la renta sobre los resultados de las empresas, permitiendo realizar un traslado de los quebrantos impositivos producidos durante el ejercicio.-

En cuarto lugar, deberá determinarse el tratamiento fiscal a implementar para incentivar la creación de capital de riesgo propio frente al ajeno, tanto desde la óptica de la empresa como desde la de los socios que aportan ese capital.-

¹ García Echevarría, S.<u>, Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 115.

Musgrave, R. y Musgrave, P., <u>Hacienda pública teórica y práctica</u>. (Instituto de Estudios Fiscales, 1986), p. 633.

7.2. Efectos de la inflación sobre el capital de riesgo

Dentro del marco fiscal en donde existe inflación, las cargas fiscales sobre los beneficios de una empresa se ven afectadas por el hecho de que con la inflación la valoración que se hace de las amortizaciones en inferior a la que se está produciendo en la realidad por los efectos monetarios. Esto implica una descapitalización sustancial de la empresa debido a que el ajuste del valor del bien puede ser inferior al que realmente le correspondería si no existiese la inflación y por lo tanto, repercute en el resultado de la explotación y por ende, en la base imponible del impuesto a la renta.-

Debido a la inflación, el costo de reposición de los activos fijos será superior al que se registre en la contabilidad ajustada de la empresa, de modo que las amortizaciones que se carguen al cuadro de resultados no reflejarán una verdadera reserva del valor del activo por la cual se realiza la depreciación. Cuando quiera reponer el activo, la empresa se encontrará no sólo que con la reserva que realizó no le alcanzará para reponer el bien sino que estuvo tributando sobre beneficios ficticios puesto que debería haber reflejado más pérdida de la que en realidad declaró. Esto lo que provoca no sólo es una descapitalización de la empresa sino una disminución de los beneficios de los socios¹.-

La mejor medida para contrarrestar el efecto inflacionario sería utilizar como índice de ajuste de los activos inmovilizados un índice específico pero esto no tiene mucha aceptación en las legislaciones de los distintos países. Algunos permiten valuar a costo de reposición para reflejar en sus balances el verdadero valor de sus bienes y así poder realizar una reserva adecuada para la futura reposición de los bienes. Otros países permiten la utilización de revalúos técnicos, que consisten en determinar el verdadero valor del bien a un momento dado y la vida útil restante del mismo y determinar si a éste le quedará algún valor residual. Este método de valuación es costoso ya que debe ser realizado por una persona experta en la materia, además de que esta revaluación de bienes debería realizarse en forma periódica y no hacerse una sóla vez y luego ajustarse el nuevo valor obtenido por inflación. Es una manera de preservar actualizado el valor del bien.-

Otro inconveniente que produce la inflación es un beneficio con respecto del tratamiento del capital ajeno al del propio ya que si se permite la deducción de los intereses por financiamiento, es sabido que las deudas con la inflación van perdiendo su verdadero valor a causa de la depreciación monetaria y en valores reales se obtiene una ganancia por haberlas preservado. De manera que el capital propio se va desvalo-

¹ García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 123.

rizando y la renta de una empresa a la que se le permite deducir los intereses por la financiación va a ser menor que la de aquella que no tiene intereses a deducir por estar constituida con capital propio y el impuesto a pagar será mayor. Adicionalmente esto provoca que las inversiones se desvíen hacia las que le otorgan mayor beneficio, generalmente de carácter especulativo, y que no son precisamente las inversiones de capital de riesgo.-

7.3. Créditos impositivos a la inversión

El crédito por inversión consiste en una desgravación que otorga el Estado de un porcentaje fijo sobre el capital invertido. Es tomado como una compensación por la inversión realizada. Con este método no existe una recuperación fiscal por parte del Estado ya que una vez que otorga la misma, pierde de recaudar esa suma que permitió deducir en su momento¹.-

Para que este sistema sea efectivo la empresa deberá obtener un ingreso gravable suficientemente alto para absorber el crédito por inversión que se le otorga o deberá permitírsele que traslade sus quebrantos impositivos hacia ejercicios futuros en donde podrá absorber esta pérdida trasladada².-

Los créditos sobre la inversión o las subvenciones por parte del Estado han demostrado no ser los métodos más eficientes para el incentivo de la inversión de riesgo pues no han permitido la creación eficiente de puestos de trabajo y, en muchos casos, ha llevado a las empresas a realizar inversiones marginales y hasta erróneas desviadas totalmente del fin por los cuales fueron concedidas. Es por ello que el sistema de amortizaciones en forma directa o acelerada es más eficiente para este tipo de inversiones³.-

7.4. Tratamiento fiscal de las amortizaciones

La amortización responde a la finalidad de favorecer la formación de un volumen de ahorro empresarial suficiente para financiar la reposición del mismo equipo técnico

¹ Musgrave, R. y Musgrave, P., <u>Hacienda pública teórica y práctica</u>. (Instituto de Estudios fiscales, 1986), pp. 635-636.

Musgrave, R. y Shoup, C., <u>Ensayos sobre economía impositiva</u>. (Fondo de la Cultura Económica, 1964) p. 591

³ García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 118.

que el depreciado. Este monto no se puede determinar con certeza, y por eso se debe establecer la deducción por amortización en forma un tanto arbitraria, en relación con cada período. La manera de determinar el monto de esa suma es importante tanto para la empresa como para la recaudación impositiva.-

Los contribuyentes suelen encontrar ventaja en amortizar lo más rápidamente posible con fines impositivos. Cuanto más rápida sea la amortización, tanto más pronto recuperan el capital efectivo libre de impuestos y tanto menores serán los impuestos totales que pagarán si siguen las empresas en expansión¹.

La legislación fiscal no es uniforme con respecto al tratamiento de las amortizaciones. Esta cuestión ha quedado reservada a la potestad tributaria de cada país sujeta a sus propias necesidades de desarrollo económico y del incentivo sobre la inversión que se necesite otorgar².-

7.4.1. Criterio de amortización inmediata

El primero de los métodos más utilizados es el de amortizar totalmente los bienes en el ejercicio económico de su adquisición. De esta manera se considera a la compra del bien como un costo más dentro del proceso productivo al igual que el costo de los demás factores (esto es a nivel impositivo)³.-

Con este método, las empresas que poseen una inversión considerable de activos inmovilizados al principio, van a presentar ejercicios con grandes pérdidas pero con el transcurso del tiempo los presentarán con ganancias de gran magnitud debido a que ya amortizaron sus equipos durante el año de alta. Esto permitirá que no se le exija a la empresa, en especial durante los primeros ejercicios económicos en donde está invirtiendo su capital de riesgo, un impuesto a la renta calculado sobre una base imponible elevada ya que ésta requiere de todo el dinero disponible para realizar la compra de sus maquinarias.-

¹ Jáuregui, M., "Amortizaciones aceleradas, análisis de la conveniencia de su inclusión en la legislación positiva argentina actual", <u>Impuestos</u>, Tomo LV – A, p.10.

Scalone, E., "Amortizaciones". (1996), mimeografiado.
 García Echevarría, S., Capital riesgo y política de amortizaciones. (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 133.

Desde el punto de vista del empresario, ese impuesto que no paga en el momento en que realiza la inversión representa un ahorro de los fondos que le debería haber pagado a un financista más los intereses en proporción al impuesto que hubiese tenido que abonarle al gobierno ni no le hubiese permitido utilizar este sistema de amortización.

De esta manera las empresas se protegen contra los posibles cambios futuros en el precio de los bienes y contra los cambios tecnológicos. En el caso de que ocurra lo segundo estarán motivadas a invertir y cambiar el capital inmovilizado por otro más adecuado a las nuevas circunstancias. Con ello lo que se hace es disminuir el riesgo que implica esta clase de capital.-

Lo que logra el Estado permitiendo la deducción de la amortización durante el ejercicio de adquisición del bien es retrasar el cobro del impuesto sobre las rentas hacia los períodos en donde las empresas empiecen a tener buenos resultados. Es una forma que tiene el gobierno de financiar la inversión a largo plazo sin cobrar ningún tipo de interés y sin prestar el dinero. Se transformaría en un socio de la empresa realizando un aporte igual a la tasa del impuesto que hubiese correspondido abonar sobre el costo del bien que será igual a la del impuesto que se cobrará con los futuros ingresos. Con esto se logra un efecto neutral en la tributación porque la tasa con la que se grava a la renta de la empresa será igual a la tasa con la que se grava a las pérdidas de la misma.-

Si la depreciación para fines fiscales se distribuye durante la vida económica del bien, el impuesto afectará adversamente los estímulos a la inversión, aunque el gobierno reembolse las pérdidas del negocio a la tasa del impuesto. Bajo este sistema de amortización lineal o de amortización por desgaste, los incentivos para la inversión se verán más afectados cuanto más dure el bien, cuanto más altos sean los fondos que necesite la empresa para la adquisición del éste y cuanto mayor sea la inseguridad de obtener ingresos futuro. Esto se verá agravado cuanto más elevada sea la tasa del impuesto¹.-

7.4.2. Criterio de amortización acelerada

Otro procedimiento que se utiliza es el de acortar la vida útil de los activos inmovilizados para realizar un mejor reparto de la carga fiscal. Este sistema se parece al de

¹ Musgrave, R. y Shoup, C., <u>Ensayos sobre economía impositiva</u>. (Fondo de la Cultura Económica, 1964), pp. 582-595.

amortización inmediata y lo que tiende a obtener es el mismo resultado descripto en el punto anterior. En los Estados Unidos se aplicó el mismo a partir de la reforma Reagan de 1981 la que permitió que aquella parte importante del patrimonio inmovilizado se pudiera amortizar en 5 años. En 1986 se eliminó este sistema y sin embargo, en 1990, se produjo un récord en las inversiones. Esto implica que el dinero que las empresas se ahorraron a causa de no pagar el impuesto a la renta, por poder tomar mayores pérdidas en sus ejercicios fiscales, fue destinado para otros fines que no fueron la inversión¹.-

Cuando hay grandes perspectivas de ganancia la amortización rápida o acelerada estimulará la inversión al menos por algunos años. El plan sería eficaz durante las condiciones de prosperidad o en la fase ascendente de la empresa pero puede llegar a acelerar la fase descendente en el caso en que se haya llegado a una depresión. En términos generales, aunque el método no es perfecto, si se produce algún cambio radical en las condiciones de mercado puede traer tanto ventajas como peligros potenciales².-

Las disposiciones que permiten una rápida amortización de equipos adquiridos disminuyen el riesgo de nunca alcanzar la deducción total del costos de estos para fines impositivos. Si bien los recursos fiscales del Estado se ven disminuidos estas medidas se justifica por razones de equidad y por sus efectos en la economía³.-

El Estado pierde recaudación en los primeros años en que se utiliza este método pero luego tiende a nivelarse. Tras un cierto lapso, la pérdida en la recaudación cesa pero no se produce un recupero de la pérdida inicial, en tanto la empresa realice inversiones continuas. La recuperación de la misma tendrá lugar sólo cuando cese la reinversión⁴.-

7.4.3. Procedimiento de primas sobre la inversión

Este método permite deducir el volumen de amortización en un porcentaje superior al 100% del costo de la inversión en activos fijos. Generalmente se trata de un por-

¹ García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 135.

² Okun, B. y Richardson, R., <u>Estudios sobre el desarrollo económico</u>. (Ediciones Deusto, 1964), pp. 357-359.

³ Due, J. y Friendlaender, A., <u>Análisis económico de los impuestos y el sector público</u>. (El Ateneo, 1981), p. 622.

⁴ Musgrave, R. y Musgrave, P., <u>Hacienda pública teórica y práctica</u>. (Instituto de Estudios fiscales, 1986), p. 632.

centaje determinado que se deduce en forma adicional además del costo total del bien.-

Es una forma de estimular el crecimiento económico y combatir la desocupación, aún cuando en los primeros años se tiende a reemplazar la mano de obra, que se encuentra sujeta a impuesto, por activos inmovilizados cuyo costo total más un porcentaje extra será deducible en forma total, y todo esto a costa del sacrificio del fisco¹.-

7.4.4. Criterios de amortización utilizados en diferentes países

- En **Argentina**, en general, se utiliza el método de línea recta, en función del número de años de vida útil del bien. Existe cierto grado de libertad para fijar la duración de las vidas útiles, siempre que se adecuen con los usos y costumbres de los demás contribuyentes. Asimismo, en determinados casos, la legislación autoriza otros métodos, como ser la depreciación por agotamiento de la sustancia productiva de la renta ("depletion").-
- En **Brasil** se utilizan normas de depreciación basadas en el valor de origen del bien y los años de vida útil del mismo, las cuales son similares a las utilizadas en Argentina, aunque se hace un uso más amplio del sistema de depreciación acelerada.-
- En **Paraguay** se utiliza un sistema similar al de Argentina y Uruguay, con diferencias en cuanto a los años de vida útil tomados en consideración para los distintos bienes.-
- En **Uruguay** se utiliza el sistema de línea recta aunque la vida útil de algunos bienes puede llegar a variar con respecto a otros países del Mercosur².-
- -En **Bolivia** el régimen de amortización es lineal y está establecido expresamente por ley.-
- -En Chile, el sistema de depreciación es lineal, aunque los contribuyentes pueden optar por una depreciación acelerada³.-

¹ Scalone, E., "Amortizaciones". (1996), mimeografiado.

Reig, E., "El Mercosur, características y asimetrías. Armonización fiscal". <u>Boletín DGI Nº 489</u>, pp. 1013-1044.

³ Macón, J., "Armonización fiscal en el Cono Sur", <u>C.F.Inversiones</u>, (Marzo 1999), p 121-126.

7.5. Tratamiento fiscal de los quebrantos impositivos

El concepto de quebranto fiscal representa una variable de la capacidad de pago que los contribuyentes detentan frente al fisco en materia del Impuesto a las Ganancias. La utilidad neta constituye la base imponible sobre la cual los contribuyentes determinan sus impuestos y por el otro lado tenemos los quebrantos, que constituyen la pérdida del ejercicio que soportan las empresas.-

Como la generación de renta se considera un fenómeno permanente en el tiempo, para poder medir la misma, se ha determinado que dicha generación se divida en el tiempo por períodos fiscales, generalmente anuales. Como se trata de una convención de carácter arbitrario a través de la cual se establece una partición en el tiempo en períodos para medir la evolución de las empresas dentro de cada uno de ellos, es indispensable que si un período genera pérdida se pueda trasladar este quebranto al siguiente ejercicio.-

Como la variable renta, exteriorización de la capacidad contributiva, comienza con el primer ingreso y finaliza con el último en la vida económica de una empresa, aunque el tiempo de vida de la misma se divida en ejercicios fiscales, es razonable que las rentas de los diferentes períodos se acumulen al igual que los quebrantos producidos porque todos forman parte de una misma renta global.-

El quebranto impositivo no representa más que una deducción de gastos que permite la ley en un ejercicio y que ha superado los ingresos obtenidos en ese período. Por lo tanto esos gastos en exceso deberían poder ser deducidos con las futuras rentas obtenidas por las empresas¹.-

Una de las políticas más eficientes para el incentivo de la inversión de riesgo es el traslado a nuevos ejercicios del total de las pérdidas obtenidas, desde el inicio de la inversión, de manera que aquellas sufridas en los primeros años de vida de la empresa puedan deducirse con fines impositivos de las utilidades de ejercicios posteriores².-

Para incentivar el riesgo privado no cabe duda de que cuanto más alta sea la tasa de pérdida compensada, mayor será el grado de riesgo aceptado después del impuesto. Esto es así debido a que el inversionista trata de maximizar su utilidad y ade-

Scalone, E., "Quebrantos impositivos". (1996), mimeografiado.

² Due, J. y Friendlaender, A., <u>Análisis económico de los impuestos y el sector público</u>. (El Ateneo, 1981), p. 622.

más se ha demostrado que el riesgo posee una función utilidad de la renta que crece más que proporcionalmente con ésta. Es por esto que si le permiten deducir los quebrantos en ejercicios posteriores el inversionista sabrá que cuando obtenga ganancias serán substanciosas y que habrá valido que haya asumido el riesgo de invertir aunque en los primeros años de vida del emprendimiento obtuviese pérdidas¹.-

El traspaso de pérdidas anteriores puede considerarse como un caso especial de promedio de ingresos (sistema de promediación) en el cual el Estado participa en la misma proporción de los ingresos que de las pérdidas del negocio.-

El sistema ideal es la traslación total de quebrantos aunque existen otros sistemas como ser el de la promediación de los ingresos. Este sistema consiste en la promediación de los ingresos para lograr un efecto estabilizador a través del tiempo. La perspectiva de pérdidas o de ganancias bajas para los primero años no desalentaría a la inversión bajo un plan de cinco años. Así, durante el tiempo que durase la depresión, cuando las expectativas podrían ser desfavorables, el método de promedios estimularía a la inversión².-

Desde un punto de vista puramente económico, una compañía puede sufrir una pérdida aún cuando se incurra en una entidad legal separada siempre que pertenezca al mismo conjunto económico. Por ello, las pérdidas de entidades separadas deben ser deducibles de la renta global de la compañía que las comprende dentro del mismo grupo. Esto también es aplicable a las pérdidas de un grupo de compañías que residen en distintos países.-

Existen también métodos indirectos para el carryforward de una pérdida, como ser, deducir una contribución a otra compañía del mismo grupo que a su vez la impute a una cuenta patrimonial. Mientras la primera computa la pérdida contra otras ganancias, la segunda no reconoce una renta.-

Las restricciones en el cómputo de pérdidas debieran ser compatibles con los tratados de doble imposición, lo cual no siempre ocurre³ -

¹ Musgrave, R. y Shoup, C., <u>Ensayos sobre economía impositiva</u>. (Fondo de la Cultura Económica, 1964), p. 549.

Somers, H., <u>Finanzas públicas e ingreso nacional.</u> (Fondo de la Cultura Económica, 1961), p. 362.
 Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 23-25.

7.5.1. Pérdidas de una compañía individual

7.5.1.1. Traslado de quebrantos impositivos hacia adelante

Este sistema, denominado también carryforward, traslada las pérdidas hacia el futuro lo que implica que los impuestos a pagar se reducirán. Este sistema es de mejor aplicación que el carryback, puesto que traslada el quebranto producido al año siguiente sin necesidad de realizar ningún tipo de recálculo en cuanto a los impuestos pagados por la empresa. De esta manera habrá un mayor control por parte del Estado y en forma más simple que si se trasladara el quebranto hacia atrás.-

Las razones para evitar un carryforward ilimitado son fiscales, administrativas y para evitar abusos.-

También existen limitaciones cuando sólo se permite la deducción de los quebrantos contra ganancia de la misma fuente.-

A continuación se detallará la duración y requisitos del carryforward en distintos países:

- En **Dinamarca** el carryforward es de 5 años. Para las compañías petroleras es de 5 años más los 15 subsiguientes.-
- En **Finlandia** es de 10 años y se debe a razones de economía fiscal e injustificación para mantener a una compañía deficitaria.-
- En India es de 8 años -
- En Indonesia es de 5 años. Para las inversiones en ciertas regiones es de 10 años.-
- En Corea es de 5 años. Para las operaciones en la plataforma marina es de 10 años.-
- En Grecia, México es de 5 años.-
- En **Noruega** es de 10 años. Para las compañías petroleras y para los oleoductos en el Mar del Norte es de 15 años y para otras actividades de alto riesgo y de capital intensivo los períodos son mayores.-

- En Portugal es de 6 años.-
- En **España** es de 7 años y para las compañías nuevas es de 7 años a partir de la primera utilidad¹.-
- El Alemania el carryforward es ilimitado en el tiempo.-
- En **Francia** es de cinco años, excepto para aquellas pérdidas que son atribuibles a la depreciación, para las cuales es ilimitado, con excepción de la depreciación de inmuebles.-
- En **Gran Bretaña**, se establece un carryforward sin límite de tiempo, es decir, le permitirá a las empresas compensar todo el quebranto que posea con las utilidades futuras que obtengan. Además permite una compensación de quebrantos y utilidades entre diferentes empresas cuando pertenezcan a un mismo grupo económico (se define grupo económico cuando una empresa posea el 75% del capital de otra empresa).-
- En **Holanda** es de ocho años. Pero las pérdidas incurridas durante los primeros seis años de existencia de la empresa pueden ser compensadas en forma ilimitada.-
- En **Italia** es de cinco años. En la legislación se contempla la compra de la compañía por otra empresa y la posibilidad de continuar con la traslación de los quebrantos hasta cumplir el plazo legal.-
- En **Japón** es de cinco años. Sin embargo, para las empresas extranjeras que inviertan en el país y hayan sufrido pérdidas en los primeros tres años de existencia de la empresa podrán trasladar éstas por siete años.-
- En **Australia** es ilimitado. Debe probarse la permanencia de la propiedad de la empresa para gozar del mismo. También se permite la compensación de quebrantos entre diferentes empresas de un mismo grupo económico siempre y cuando el 100% del capital pertenezca a un mismo dueño.-
- En Canadá es de siete años.
- En **Estados Unidos** es de veinte años. Pero existen limitaciones para utilizar el carry-forward que procuran evitar maniobras en las adquisiciones de empresas con el único objetivo de aprovechar sus quebrantos impositivos².-
- En **Argentina**, el carryforward es de cinco años con la salvedad de que los quebrantos provenientes de la compra-venta de acciones y operaciones especulativas con de-

² Scalone, E., "Quebrantos impositivos". (1996), mimeografiado.

Michelsen, "General Report", International Fiscal Association, London Congress, 1998, pp. 27-29.

rivados sólo pueden ser compensados con utilidades del mismo origen y dentro del plazo legal y los quebrantos de fuente extranjera sólo pueden compensarse con ganancia de la misma fuente. También se admite, con limitaciones, el traslado de quebrantos en las reorganizaciones de empresas libre de impuestos en cabeza de las sociedades continuadoras.-

- En **Brasil** es ilimitado pero sólo hasta en 30% del monto imponible determinado en cada uno de los años en que hubiera renta impositiva¹. Sin embargo se pierde la posibilidad de trasladar el quebranto si se produce un cambio en el control de la empresa o si cambia la naturaleza de su actividad.-
- En Chile y en Bolivia es ilimitado².-
- En **Paraguay** es de tres años. La legislación no contempla ninguna exención de gravamen y mantenimiento de los atributos fiscales en el caso de la venta o reorganización de empresas.-
- En **Uruguay** es de tres años y la legislación no contempla la reorganización de empresas³ -

7.5.1.2. Traslado de quebrantos impositivos hacia atrás

El sistema, llamado también carryback, consiste en trasladar los quebrantos hacia atrás y esto implica que se producirá una devolución de impuestos durante el o los períodos de depresión cuando será más útil y logrará tener una influencia estabilizadora⁴.-

Muchos países no tienen carryback por las dificultades que acarrearía al presupuesto del estado reclamo de ajustes de años anteriores y también por razones de la administración de las devoluciones.

Hay países que no permiten el traslado de quebrantos hacia atrás como ser Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Colombia, República Checa, Dinamar-

¹ Macón, J., "Armonización fiscal en el Cono Sur", <u>C.F.Inversion</u>es, (Marzo 1999), p 136.

² Reig, E., "La tributación de ganancias por tenencias y sus efectos nocivos". <u>Derecho Tributario</u>, Tomo I, p. 548.

³ Reig, E., "El Mercosur, características y asimetrías. Armonización fiscal". <u>Boletín DGI Nº 489</u>, pp. 1013-1044.

⁴ Somers, H., <u>Finanzas públicas e ingreso nacional.</u> (Fondo de la Cultura Económica, 1961), p. 363.

ca, Finlandia, Grecia, Hong Kong, India, Indonesia, Israel, Italia, Corea, Luxemburgo, México, Noruega, Portugal, Sudáfrica, España, Suecia, Suiza y Uruguay.-

El carryback se justifica en aquellos países que tienen limitaciones para el carryforward, no siendo así en los que es ilimitado.-

Los países que poseen carryforward ilimitado y no tienen carryback son Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Hong Kong, Luxemburgo y Suecia.-

A continuación se detallará la duración y requisitos del carryback en algunos países:

- En Canadá es de tres años, tanto para las pérdidas de capital como las ordinarias.-
- En **Francia** es de tres años. La razón es para no castigar a las compañías que por haber afrontado dificultades no tienen posibilidades de carryforward. No efectúa reembolso sino que otorga un crédito fiscal contra futuros impuestos.-
- En **Alemania** es de un año, pero con un límite cuantificado. Los excedentes tienen un carryforward ilimitado.-
- En Japón el carryback es de un año.-
- En **Holanda** es de tres años. Excedentes no compensados tienen un carryforward ilimitado. Las razones del límite son presupuestarias y de administración. No corresponde el principio de la prescripción.-
- En **Nueva Zelanda** sólo es aplicable el carryback en la actividad petrolera y restauraciones y esto se debe a razones de índole recaudatorias.-
- En **Gran Bretaña** es de un año sólo después de haber agotado cualquier carryforward.-
- En **Estados Unidos** es de dos años, puede renunciarse al carryforward en beneficio de un carryback si el contribuyente prevé tasas mayores durante el carryforward. Cualquier excedente de carryback puede sujetarse al carryforward¹.-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 30-32.

7.5.2. Quebrantos por puesta en marcha y por cierre de empresas

7.5.2.1. Riesgos que envuelven a un negocio

El emprendimiento de nuevos negocios implica siempre encarar un riesgo económico propio del negocio. En algunas áreas de la economía, dicho riesgo deriva de cuestiones de los mercados, de la situación de los sistemas financieros, de cuestiones ambientales, de regímenes laborales, en otras de los aspectos geológicos o de diferentes incertidumbres derivadas de la naturaleza.

En países usualmente conocidos como los mercados emergentes, tal riesgo surge de las posibles condiciones de inestabilidad política y/o económica que condicionan el desarrollo de los negocios y contribuyen al denominado riesgo país.-

Todas las clases de riesgo tienen incidencia en la viabilidad económica de los emprendimientos. Las leyes fiscales deberían cooperar para preservar su eficiencia económica, para lo cual los impuestos deben incidir sobre ellos de una manera que no afecte o sólo lo efectúe en un grado mínimo en el desarrollo de los negocios y de las empresas, es decir, que en el caso de las pérdidas fiscales, su tratamiento debe ser económicamente neutral¹.-

7.5.2.2. Pérdidas iniciales por realizar un nuevo emprendimiento empresarial

Las probabilidades de sufrir pérdidas en los comienzos de un negocio es siempre superior a la de que esta situación ocurra cuando un negocio ya se encuentra en marcha. En general, los estados admiten la deducción impositiva de las pérdidas como una forma de asociación en el riesgo empresario con el sector privado. En el caso de las pérdidas de puesta en marcha, lo hacen para contribuir a la fundación y el desarrollo de dichas nuevas actividades.

El tratamiento fiscal de las pérdidas operativas de los negocios en marcha se basa en la relación entre los gastos operativos incurridos y los ingresos derivados del negocio. Pero adicionalmente, deben adoptarse tratamientos especiales con las pérdidas incurridas para establecer un nuevo emprendimiento a través de una nueva em-

35

¹ Scalone, E., "Start-up and closing-down loses", <u>International Fiscal Association,</u> London Congress, 1998, mimeografiado.

presa durante el período inicial, cuando la falta de desarrollo no permite a las compañías capacidad generadora de ingresos. lo cual constituve la verdadera garantía de permanencia y desarrollo de la actividad¹.-

7.5.2.3. Restricciones para la compensación de quebrantos, métodos y consecuencias

La importancia de estas pérdidas iniciales dependerá de la naturaleza de cada actividad, pero principalmente, de aquellas actividades que requieren de capital intensivo y largos períodos previos a la producción comercial que podrán acumular importantes pérdidas económicas en los años iniciales. Dentro de estas actividades entranlas hidrocarburíferas, extractivas, navieras, etc., en el caso de las primeras los períodos de exploración y desarrollo hasta que se produzca el comienzo de la explotación comercial de un campo puede llevar más de diez años.-

Pero también el efecto dependerá de la rapidez que el negocio ofrezca para recuperar las pérdidas iniciales, una vez iniciada la operación.-

Debido a estas circunstancias económicas, la existencia en los sistemas tributarios de las limitaciones para el traslado de quebrantos impositivos hacia adelante u otra clase de restricción al cómputo total de los mismos, constituyen una limitación que conduce a impedir un pleno aprovechamiento de la deducción fiscal de los gastos y con ello se eleva indirectamente la tasa efectiva del impuesto. Esto genera una situación de inequidad porque afecta en mayor medida a los proyectos de capital intensivo y de larga maduración, mientras que el efecto no se produce en los proyectos más cortos y seguros.-

Obligar a un proyecto a tributar impuesto mucho tiempo antes de que resulte económicamente rentable puede llegar a anular la decisión empresarial de efectuarlo².-

Entre las limitaciones existentes en los distintos países, pueden darse tanto las limitaciones temporales, que restringen el recupero fiscal de las pérdidas a una determinada cantidad de años, como así también otros impedimentos al diferimiento voluntario de la imputación fiscal de gastos derivados de la aplicación estricta del principio de

Scalone, E., "Start-up and closing-down loses", International Fiscal Association, London Congress, 1998, mimeografiado.

² Scalone, E., <u>Ibid.</u>, mimeografiado.

lo devengado, o también la vinculación que algunos sistemas tributarios exigen entre los gastos de organización o la incorporación de una nueva empresa y la existencia de actividades reales operativas, restringiendo su cómputo antes de la generación del primer ingreso de la actividad.-

Aquellos países que aplican el carryforward ilimitado en el tiempo para sus pérdidas fiscales y que también admiten el cómputo como tales de todos los gastos preoperativos aplicables, tanto en los concernientes a la organización legal y societaria de una empresa como aquellos que constituyan la base o infraestructura de la actividad operativa, producirán, sin duda, el tratamiento más justo para el problema y la solución que coloca en forma más igualitaria a actividades de cualquier naturaleza.

En este sentido, **Gran Bretaña** agrega a su carryforward ilimitado normas especiales de nuevas empresas que permiten considerar a los gastos preoperativos de los siete años anteriores al inicio de actividades como realizados en el primer día de la actividad.-

Pero se advierte que en otros países, al no considerarse en forma específica a estos gastos, aplicando a los gastos de puesta en marcha el régimen general de carryforward para las pérdidas en general, producen un efecto económicamente negativo de incrementar la incidencia tributaria sobre aquellas empresas que no pueden deducir totalmente sus pérdidas fiscales¹.-

7.5.2.4. Soluciones para evitar la restricción de la compensación de quebrantos

Un mecanismo de defensa contra estos problemas sería permitir la capitalización de los gastos preoperativos por un período determinado de tiempo (que podría ser de 5 años, como está estipulado en varios países) para facilitar llegar hasta el momento de la generación de ingresos o como ocurre en otros países que demoran el inicio del carryforward hasta el momento más cercano a la generación de ingresos operativos o hasta el ejercicio fiscal en que se obtenga la primera utilidad.-

Se trata de la aplicación del principio contable que establece el apareamiento de ingresos y gastos operativos, el cual puede ser aplicado tanto a los efectos contables

¹ Scalone, E., "Start-up and closing-down loses", <u>International Fiscal Association,</u> London Congress, 1998, mimeografiado.

como a los fiscales, o únicamente a los efectos fiscales produciendo el correspondiente ajuste en la declaración jurada.-

Es importante que los sistemas tributarios preserven el carácter opcional de este tratamiento, pues, pueden existir situaciones en las que la activación de los gastos sea la más adecuada y otras en las que adoptar el criterio del devengado y acumular los quebrantos fiscales netos (cuando no existe peligro de perder su computabilidad por el transcurso del tiempo) puede asegurar más adecuadamente el tratamiento fiscal correcto.-

Sin embargo, en algunos países tienen preparada una trampa fiscal para estas activaciones de gastos. Siguiendo algunas recientes propuestas fiscales sugeridas por el Fondo Monetario Internacional, de aplicar un impuesto sobre los activos de las compañías, el cual estaría alcanzando, con una tasa proporcional anual, a conceptos que no constituyen económicamente activos sino pérdidas capitalizadas.-

Otras soluciones pasan por extender los límites del período normal del carryforward a una mayor cantidad de años, o tener un carryforward ilimitado para las pérdidas de la puesta en marcha (en países con períodos acotados de carryforward), discriminando, según la naturaleza de las actividades (como ser minería, agricultura, petróleo, gas, etc.), estableciendo el inicio del carryforward desde el momento en que se generan los ingresos, etc..-

En distintos países estas pérdidas se tratan según se detalla a continuación:

- En Italia, los primeros 3 años tienen el carryforward ilimitado, sin el límite de los 5 años que establece la legislación para el resto de las pérdidas.-
- En **Japón**, se extiende de 5 a 10 años el carryforward para los negocios de inversión.-
- En **Sudáfrica**, para la industria minera, los gastos de prospección, exploración y las pérdidas, se trasladan hacia delante hasta que los ingresos excedan los gastos¹.-
- En **Argentina**, para las industrias minera, de forestación y petroleras se permite la activación de todos los gastos relativos al estudio, descubrimiento y exploración hasta el momento en que se comience la extracción del mineral, la tala de los árboles o la extracción del petróleo. Se deberá imputar a pérdida los gastos activados en el ejerci-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 32-33.

cio en que se determine la imposibilidad de encarar la explotación en forma económica 12 -

Otros países, en cambio, no tienen ninguna previsión para el caso, dejando el problema sin resolver³.-

7.5.2.5. Pérdidas por cierre de negocios

La mayoría de los países, al no adoptar normas generales o especiales de carryback, para las pérdidas por cierre de negocios, terminan frustrando la posibilidad de recuperar las pérdidas acumuladas en los años anteriores existentes al momento del cierre de las operaciones.-

El tratamiento en algunos países es el siguiente:

- En Japón, el carryback es de 2 años en caso de liquidación de empresas.-
- En Noruega, es de 2 años sólo en caso de cese de actividades.-
- En **Portuga**l el carryback dura por los períodos de la liquidación de la empresa, si dicho período excede de 1 año⁴.-

Los motivos de estas restricciones obedecen al temor a la disminución de la recaudación fiscal. Hay algunos países que diferencian el carácter extraordinario de las pérdidas por quiebra o liquidación de las pérdidas operativas, restringiendo su compensación.-

La consecuencia de muchos de estos sistemas es que al momento del cierre de operaciones, las pérdidas fiscales producidas con anterioridad o en oportunidad del cierre pierden su posibilidad de ser computadas.-

¹ Argentina, AFIP, Resolución General Nº 2165, <u>Errepar,</u> Impuestos Nacionales, Tomo I, p. 132.000.

² Argentina, Circular Nº 1079, <u>Errepar</u>, Impuestos Nacionales, Tomo I, p. 132.0000.

Scalone, E., "Start-up and closing-down loses", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, mimeografiado.

⁴ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, p. 33.

Se debe reconocer como legítimos los esfuerzo de los países para evitar abusos con la compraventa de las compañías con el único objeto de aprovechar las pérdidas acumuladas al cierre de sus negocios. Pero estas prevenciones no deben alcanzar a aquellos casos en que el negocio cesado es luego genuinamente reanudado o continuado por otro negocio. Cuando se trata de la venta de una compañía con pérdidas, la estimulación de la actividad económica que produce el abaratamiento de la adquisición para el comprador debería compensarse suficientemente con el producido en la recaudación para el gobierno derivada de la nueva actividad iniciada, debido a que se supone que quien compra posee una capacidad de management superior a aquel que llevó a la empresa a obtener pérdidas. De lo contrario, el esfuerzo que realiza el fisco para apoyar la continuidad del negocio no resulta justificado. Ese apoyo a la continuidad del negocio otorga mayor eficacia a la gestión de los recursos.-

Los países que consideran ajustes a los montos de los quebrantos acumulados para aquellos casos de perdones o acuerdos con los acreedores para empresas con dificultades, optan por ajustar el cómputo de quebrantos, reduciéndolo en el monto del beneficio obtenido por el acuerdo con los acreedores o por producir restricciones al cómputo de las pérdidas sufridas en cabeza de estos últimos. Esto contribuye a una medición más cercana del verdadero gasto deducible para la empresa, al acercar la deducción final al verdadero sacrificio realizado para desarrollar su negocio, es decir, impugnando aquellos gastos o inversiones que fueron oportunamente deducibles o amortizables, pero que luego del perdón de las deudas, han visto reducidos sus montos¹.-

7.5.3. Pérdidas de capital

Hay una tendencia creciente a la compensación de los gastos dentro del ejercicio y de las pérdidas acumuladas contra ganancias de la misma fuente o categoría. En particular, las categorías son entre las pérdidas operativas y las de capital. Esto es más importante para los individuos que para las compañías ya que generalmente, para estas últimas, son tratadas como ganancias de una fuente única.-

- En **Gran Bretaña**, hay seis categorías. Las pérdidas no operativas y las de capital no pueden compensarse sino contra pérdidas del mismo tipo o ganancia de capital, aunque pueden usar el carryforward sin límite.-
- En **Estados Unidos** se distingue entre ganancias de capital y renta ordinaria. Las pérdidas de capital sólo se compensan contra ganancias de capital. Tanto el carryfor-

¹ Scalone, E., "Start-up and closing-down loses", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, mimeografiado.

ward, que es de 5 años como el carryback, que es de 3 años, son diferentes que para las ganancias ordinarias¹.

- En **Argentina**, los quebrantos por venta de acciones sólo se pueden compensarse con ganancia de la misma fuente. El carryforward es de 5 años, tanto para estos quebrantos específicos como para el resto de los quebrantos. Se puede utilizar el resto de los quebrantos para compensar ganancia de fuente específica².

7.5.4. Otras restricciones

7.5.4.1. Insolvencia, quiebra o concordato de empresas

Ciertos países restringen el traslado de quebrantos acumulados en caso de insolvencia. Un justificativo es que los acreedores pueden dar de baja los créditos incobrables como resultado de la insolvencia (se evita una doble deducción de la misma pérdida). Aplican estas restricciones **Dinamarca, Alemania, Italia, Sri Lanka y Suecia.**-

Contra la restricción puede argumentarse que no siempre la insolvencia significativa que la compañía no pueda reconstituirse para continuar siendo fuente de trabajo, en tal caso, el cómputo impositivo de la pérdida se justificaría.-

En caso de concurso preventivo, el valor de la reducción de la deuda por el concordato sería ganancia imponible para el deudor (**Argentina, Brasil Alemania**) o la otra alternativa sería reducir el traslado de quebrantos de las pérdidas al monto de las deudas de las que el contribuyente ha quedado relevado por el concordato (**Canadá, Dinamarca, Holanda, Noruega, Sudáfrica y Suecia**)³.

7.5.4.2. Cambio de identidad

La identidad de una compañía es amplia. Incluye cambios de propiedad, reorganizaciones, fusiones, divisiones y liquidaciones.-

³ Michelsen, <u>Ibid</u>, pp. 34-35.

¹ Michelsen, "General Report", International Fiscal Association, London Congress, 1998, pp. 33-34.

² Argentina, Congreso Nacional, "Ley 20.628", <u>Errepar</u>, Impuestos Nacionales, Tomo I, pp. 130.0002-3.

En ciertos países la transferencia de pérdidas en una reorganización está condicionada a que la misma sea libre de impuestos; en otros, en cambio, no hay ninguna condición. En general, el principio de neutralidad no es respetado por las normas en la mayoría de los casos, dada la gran diversidad de soluciones que se le dan al tema.-

En **Dinamarca**, las pérdidas de la compañía absorbida no pueden compensarse con las ganancias de la continuadora, pero sí viceversa, siempre que se trate de una reorganización gravada. Si es libre de impuestos, ni la absorbida ni la absorbente pueden tener carryforward. Sólo existe una excepción para reorganizar entre subsidiarias que han optado previamente por la liquidación impositiva consolidada.

En **Colombia** no hay restricciones para las transferencias, salvo en el caso de abuso que se configura cuando el propósito primario y exclusivo ha sido el aprovechamiento de las pérdidas.-

En **Bélgica**, las pérdidas (de absorbida a absorbente) pueden transferirse libre de impuestos, pero sólo en la proporción que el capital de la compañía absorbida y de la absorbente representan en el capital resultante de la fusión.-

En **Finlandia**, los accionistas de la continuadora deben mantener el 50% de las acciones de la antecesora para retener el derecho al carryforward de las pérdidas.-

En **Holanda** una de las condiciones para una fusión económica libre de impuestos es que no se pueden trasladar los quebrantos impositivos. En cambio, en la fusión legal, la fusión libre de impuestos tiene ciertas condiciones, que son que las pérdidas pueden tener carryforward pero sólo contra las utilidades provenientes de la actividad absorbida que las había generado¹.-

En **Francia**, el cambio de actividades de una compañía implica la pérdida del derecho al traslado de los quebrantos. Si las pérdidas pendientes pueden ser sujetas al carryforward, cualquier período subsecuente se pierde. Si pueden ser sujetas al carryback no está claro si se pierde o no. Téngase en cuenta que aquí no hay transferencia del derecho por las pérdidas a ningún tercero.-

En **Alemania**, se pierde el derecho si el 50% del capital de una compañía es transferido.-

En **India**, el derecho se mantiene mientras la compañía se mantenga con negocios en actividad. Luego, se pierde, aún cuando posteriormente se reanude la actividad.

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 38-40.

En **Italia**, en el caso de las compañías no operativas, se presume, que la utilidad no puede ser menor que cierto porcentaje sobre sus activos, las pérdidas de años anteriores sólo pueden compensar los excedentes de dicho mínimo¹.-

En **Argentina**, las fusiones y absorciones de empresas son permitidas sin consecuencias fiscales, ya que se pueden trasladar al nuevo ente las pérdidas acumuladas de años anteriores (siempre que exista determinada antigüedad en el conjunto económico) los cargos diferidos, la valuación de los bienes de capital y su régimen de depreciación y los sistemas de imputación de las previsiones.-

En **Bolivia**, los resultados originados en los procesos de reorganización de empresas no se encuentran gravados.-

En **Chile** no existe legislación específica sobre el punto, pero algunos aspectos se han resuelto por vía de interpretación. Al efectuarse una fusión, no pueden transferirse las pérdidas acumuladas.-

En **Paraguay** la legislación no contempla norma alguna sobre la traslación de los quebrantos en casos de reorganizaciones de empresas.

En **Uruguay** el traslado de quebrantos es limitado. Sin embargo, la continuidad de atributos fiscales de empresas fusionadas o absorbidas es posible pero sólo a título de excepción, en los casos declarados por el Poder Ejecutivo de interés nacional, un caso poco común².-

7.5.4.3. Cambio de propiedad

En la mayoría de los países, el mero cambio de identidad económica (actividad) no es suficiente para restringir el traslado de quebrantos pero esto ocurre en el caso de cambio de propiedad. En general, la restricción apunta al abuso en las negociaciones con las compañías.-

- Tienen algún tipo de restricción los siguientes países: Argentina, Australia, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Hong Kong, India, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, Portugal, Sudáfrica, España, Sri Lanka, Suiza, Gran Bretaña, Estados Unidos y Uruguay. Se pone énfasis tanto en el cambio del capital como en el de los derechos políticos.-

Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 35-36.
 Macón, J., "Armonización fiscal en el Cono Sur", <u>C.F.Inversiones</u>, (Marzo 1999), pp. 137-138.

- En **Dinamarca**, se lucha contra el company asset stripping (transferir activos y actividades hacia compañías con pérdidas previamente adquiridas por los mismos accionistas). Las acciones de la compañía vendedora de los activos son vendidas a un precio tal que el 85% del impuesto ha sido pagado. Así, los compradores de las acciones han desnudado (stripped) a la compañía de capital a tal punto que la compañía no resulta apta para pagar el impuesto debido.-
- En **Estados Unidos** también existe legislación contra la compra de compañías con mucho quebranto acumulado¹.-

7.5.5. Restricciones de las pérdidas a la compañía misma

En la mayoría de los países no pueden transferirse las pérdidas de las compañías a los accionistas o viceversa. Rige el principio de la entidad separada, inclusive en los casos de la transformación de una sociedad de personas en una compañía. Hay excepciones como ser **Israel**, que se pueden transferir pérdidas de una compañía familiar contra utilidades de los accionistas de la familia, para no desincentivar la constitución de compañías.-

En **Finlandia** pueden transferirse las pérdidas por convertir una partnership o compañía personal en una corporación, dado que la propiedad es la misma y los activos y pasivos permanecen sin cambios².

7.5.6. Quebrantos provenientes de otros países

El problema es importante porque la restricción en el traslado y cómputo de los quebrantos impide las relaciones comerciales entre países.

Esa restricción resulta de interrelacionar tres principios:

- Impuesto por país.
- Impuesto básico anual.
- Compañías separadas jurídicamente por país.

² Milchelsen, <u>Ibid.</u>, p. 38.

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 36-37.

Otros principios que se relacionan con estos son:

- Tratamiento simétrico de las pérdidas y ganancias versus el pagar impuestos de acuerdo con la capacidad económica (neutralidad).
- Principio de la renta mundial versus el principio de renta país fuente.
- Principio de tax-credit versus exención de impuestos para evitar doble imposición internacional.

Esto es consecuencia de la globalización económica. No sólo todavía no se han resuelto sino que se han incrementado.-

Países que aplicaban el principio de territorialidad hoy aplican el principio de renta mundial, **Argentina** desde 1992, **Brasil** desde 1996, permitiendo el cómputo del crédito por impuesto.-

Hong Kong, Sudáfrica, Uruguay y Francia siguen aplicando el principio de territorialidad.-

Un problema del principio de territorialidad o el de ubicación de la fuente, es que las pérdidas provenientes de otros países no son deducibles en el país de residencia.-

En **Italia** la utilización de los quebrantos se puede efectuar tanto para el impuesto a la renta personal como para las compañías. Los quebrantos de fuente extranjera no pueden ser utilizados contra ganancias de fuente local.-

Es en general que se aplica el principio de renta mundial de acuerdo a las reglas del país de origen. En cambio, en **Australia** se aplica este principio pero teniendo en cuenta las reglas de este país para el cálculo del impuesto.-

Si se aplica el criterio de renta mundial también debe permitirse el traslado de los quebrantos impositivos provenientes de otros países.-

Para ello hay un número de excepciones, algunos países permiten la deducción de estas pérdidas contra ganancias de la misma fuente; otros no permiten el traslado de estos quebrantos y otros dependen del método para evitar la doble imposición, como ser la exención de impuestos¹.-

7.5.6.1. Establecimiento permanente en otro país

7.5.6.1.1. Métodos para evitar la doble imposición internacional

Hay varios métodos para evitar la doble imposición internacional, que pueden lograrse aplicando medidas unilaterales provenientes sólo del país que quiere evitar la misma o a través de convenios para evitar la doble imposición internacional.

Las medidas pueden ser unilaterales, eximiendo total o parcialmente del impuesto. En el caso de la exención total no se grava a las rentas del exterior. En el caso de la exención parcial o progresiva, se suma a las rentas locales las provenientes del exterior, así se determina una tasa mayor de impuesto y sólo es aplicada a la renta local, la renta de fuente extranjera no se grava.-

Otra medida unilateral es la de imputación integral o total y la de integración ordinaria. Dentro de la integración total se encuentra comprendido el tax-credit, que permite computar como pago a cuenta del impuesto local, el efectivamente pagado en el exterior. Para poder computarse el mismo debe darse dos condiciones, la analogía entre los impuestos y que el mismo sea efectivamente ingresado en el exterior. También se encuentra comprendido el crédito contra toda la renta determinada por el contribuyente.-

Dentro de la integración ordinaria, el impuesto pagado en el exterior se aplica hasta el incremento que origina incluir la renta del exterior.-

El criterio de renta mundial a utilizar puede ser amplio, que es el que incluye a toda la renta, y el restringido, que es aquel en que la ley exime del impuesto a la renta proveniente del exterior, restringiendo el campo de la imposición, o sea, limita el objeto de la imposición.-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 41-42.

Dentro de los convenios para evitar la doble imposición internacional se incluyen medidas para evitar la doble tributación, reasignando las potestades tributarias que son las que se detallan a continuación:

- El impuesto dejado de ingresar en el país origen de la renta puede computarse como pago a cuenta en el país de la casa matriz.
- Matching credit: eleva el nivel del límite de la tasa de imposición por la cual, en el país origen de la inversión se grava a una tasa de impuesto determinada y en el país de origen de los capitales se grava a esa tasa mayor menos el impuesto pagado en el país origen de la renta.-
- Tax credit: que permite computar como pago a cuenta del impuesto local, el impuesto efectivamente pagado en el exterior. Para poder computarse el mismo debe darse dos condiciones que son la analogía entre los impuestos y que el mismo sea efectivamente ingresado en el exterior¹.

Si se utiliza el método de la exención de impuesto, algunos países consideran que la renta de fuente extranjera se encuentra exenta del impuesto y, por lo tanto, los quebrantos provenientes de la misma fuente no serían deducibles de las ganancias locales. **Austria** utiliza este método, aunque tiene un proyecto de ley por el cual, permitiría la traslación de los quebrantos de fuente extranjera si se aplica el método de exención de impuestos. No obstante, en un futuro, para evitar la doble deducción de los quebrantos de fuente extranjera contra ganancia de la misma fuente deberán establecerse medidas complementarias.-

Este método tiene la desventaja de no considerar a las ganancias y pérdidas, tanto las locales como las extranjeras y tributar, en caso de que arroje ganancia por la alícuota del país residente y en caso de que las pérdidas excedan a las ganancias, no habría carga impositiva para el país de residencia.~

Este esquema es criticado por la **Unión Europea** por llevar a resultados arbitrarios por estar en conflicto con la ley europea.-

En **Alemania**, las pérdidas de un establecimiento extranjero, que no puedan ser absorbidas mediante un carryforward por aplicarse el método de la exención impositiva, pueden ser deducidas por el contribuyente hasta la determinación del monto total de la las ganancias².

¹ Figueroa, A., "Método para evitar la Doble Imposición Internacional", 1996, Mimeografiado.

7.5.6.1.2. Limitación por categorías de renta para utilizar los quebrantos provenientes de países extranjeros

Algunos países como **Argentina** se pueden compensar las pérdidas de ganancias de fuente extranjera con ganancia de la misma fuente, no pudiéndose compensar este quebranto con ganancia de fuente local.-

En **Estados Unidos** un contribuyente residente debe separar entre la ganancia del país y la ganancia de fuente extranjera. A su vez esta última ganancia debe separarla en categorías de rentas. Esto ocasiona la restricción de las compañías de Estados Unidos a acceder a un promedio de impuesto pagado por cada categoría de renta.-

En **Australia**, la pérdida impositiva de un establecimiento permanente ubicado en otro país sólo puede compensarse contra ganancia de la misma fuente y de la misma categoría. Si un contribuyente tiene quebranto de fuente extranjera de un establecimiento permanente y no tiene ganancia contra la que imputarlo, podrá deducir este quebranto contra ganancia del mismo tipo o categoría proveniente de otro establecimiento permanente.-

El carryforward sobre el total de los quebrantos de fuente extranjera es deducible con prioridad sobre el tax-credit.-

En **Gran Bretaña** las ganancias de fuente extranjera se suman a las ganancias de fuente local para determinar el impuesto. Para computar el tax-credit se analiza dentro de cada ganancia fuente extranjera y por cada tipo de renta dentro de esta ganancia y se calcula el tax-credit por cada una. No se puede utilizar el exceso contra ganancia de la misma fuente pero de distinta categoría ni contra ganancia de otro establecimiento permanente.-

Las reglas sobre limitación por categorías de ganancias son complicadas y máxime si nos encontramos ante empresas multinacionales que quieren integrar sus actividades realizadas en diferentes países¹.-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 45-46.

7.5.6.1.3. Triangulación de operaciones, quebrantos provenientes de terceros países

El primer problema que se presenta es que las pérdidas provenientes de un tercer país en el cual se tenga un establecimiento permanente provengan de un país de baja imposición fiscal.-

El segundo problema consiste en ver el tratamiento que se aplica a estas pérdidas provenientes de paraísos fiscales en cuanto al tratamiento de la doble imposición internacional.-

En **Dinamarca**, los quebrantos provenientes de terceros países son deducibles en los establecimientos permanentes de los segundos países. Si aún en los segundos países hay una pérdida, será deducible en el país cabecera del establecimiento permanente.-

En **Alemania**, las pérdidas provenientes de terceros países no son deducibles en el segundo país si este establecimiento no se encuentra en actividad. Si se computa el quebranto proveniente del tercer país en el cálculo del impuesto global del país de residencia, el crédito máximo a tomar es el impuesto de ese año. Si el quebranto del tercer país se computa en el establecimiento permanente del segundo país, el taxcredit proveniente de este país se reduce y, por lo tanto, se reduce el carryforward del mismo.-

En **Estados Unidos**, si un establecimiento permanente es controlado por la corporación internacional que se encuentra en este país, las pérdidas se deducen directarente en este país. Pero si una corporación estadounidense controla a una compañía, que es casa matriz de varios establecimientos permanentes, las pérdidas provenientes de esos establecimientos deben deducirse en esa casa matriz. Luego se podrán deducir las pérdidas de esta casa matriz contra la corporación estadounidense controlante¹.

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 46-47.

7.5.6.1.4. Ventajas de un establecimiento permanente ante los quebrantos de la casa matriz

Cada establecimiento permanente paga en su país de origen, de acuerdo al principio de territorialidad.-

Si la casa matriz paga tributos por las ganancias provenientes de sus establecimientos permanentes, es lógico que la casa matriz prorratee ciertos gastos que incurre ella entre los distintos establecimientos permanentes.-

Ningún país posee reglas que permitan deducir las pérdidas de la casa matriz en un establecimiento permanente.-

Tanto **Finlandia** como **Estados Unidos** permiten la deducción de los gastos ejecutivos y de administración general de la casa matriz con respecto a sus filiales.-

Si se toma como economía global es lógico deducir los gastos de la casa matriz en las filiales. Desde el punto de vista jurisdiccional, cada establecimiento debe considerarse por separado con respecto a la casa matriz. El antagonismo entre ambos tratamientos, el económico y el jurídico, es claro¹.-

7.5.6.1.5. Doble deducción

En **Dinamarca** no se pueden deducir quebrantos de fuente extranjera originados en ganancias no contempladas por el impuesto danés.-

En **Estados Unidos** el sistema dual de consolidación de quebrantos es limitado. Se da esta situación cuando un establecimiento extranjero permanente aplica el criterio fuente para determinar su resultado impositivo y el otro aplica el criterio de renta mundial. En el caso del establecimiento que aplica renta fuente, es separado y tratado como si tuviera otra residencia y no se toma en el impuesto corporativo².

² Michelsen, <u>Ibid</u>, pp. 47-48.

Michelsen, "General Report", International Fiscal Association, London Congress, 1998 p. 47.

7.5.6.1.6. Reglas para recuperar los quebrantos

Estas reglas se aplican en algunos países.-

En **Dinamarca**, si se aplica el tax-credit contra la ganancia global danesa, se deduce el quebranto proveniente del establecimiento permanente.-

Si se aplica el método de la exención, la pérdida se deduce en ambas rentas, tanto en la renta global danesa como en la ganancia del establecimiento permanente.-

Esta posibilidad de deducir las pérdidas en un establecimiento permanente o proveniente de inmuebles del exterior (considerados dentro de los convenios de doble imposición como establecimientos permanentes), es permitida cuando las mismas fueron previamente transferidas para ser deducidas contra el ingreso de la casa matriz.-

Si se obtiene quebranto, luego de haberse obtenido ganancia, tal quebranto puede ser utilizado en años posteriores, hasta el importe de la ganancia del establecimiento permanente obtenida en los años previos en los cuales, este quebranto, no había sido deducido.-

En **Estados Unidos**, la regla de recupero de quebrantos de los establecimientos permanentes es aplicada. El principio general es aplicado cuando el contribuyente norteamericano trasfiere una sucursal a una sociedad extranjera. La transferencia de estos activos tiene el carácter de una venta gravada y se reconoce la ganancia hasta el monto de las pérdidas netas deducidas previamente.-

En **Alemania** se recupera el quebranto impositivo en dos situaciones. Primero, cuando el establecimiento permanente genera ganancias en años subsiguientes. Segundo, cuando el establecimiento extranjero se reorganiza en una sociedad totalmente independiente de casa matriz.-

Los **Países Bajos** recuperan los quebrantos contra ganancia proveniente del establecimiento permanente o si este establecimiento se transforma en subsidiaria. Los

quebrantos se compensan con ganancias de fuente extranjera en el supuesto de haber aplicado exención de impuestos¹.-

7.5.6.1.7. Reforma planteada en la Unión Europea

La propuesta de las directivas para ser tenidas en cuenta por las empresas en lo relativo a las pérdidas de los establecimientos permanentes y subsidiarias situadas en otros estados miembros de la **Unión Europea** son las que se detallarán a continuación.-

Se propone reglas sobre establecimientos permanentes en otros países miembros, permitiendo el tax-credit y la deducción de los quebrantos.

En el **art.** 5º de las directivas, se establece que si un país miembro decide utilizar el tax-credit debe aplicar este método para todas las empresas. Si un país miembro deduce quebrantos y permite su deducción contra ganancia futura, cada empresa decide si aplica este método.-

El art. 6º de las directivas determina que el crédito por impuesto consiste en considerar el resultado positivo o negativo proveniente de los establecimientos permanentes que se encuentran en otros países miembros.-

El **art.** 7º establece que el método de deducción de quebrantos consiste en considerar las pérdidas provenientes de los establecimientos permanentes en otros países miembros, y trasladar los quebrantos, en caso de corresponder.-

El impuesto se determinará de acuerdo a las reglas de la ley del país del establecimiento permanente, tanto en la determinación de las ganancias, de las pérdidas como en la del impuesto. Cuando existan diferencias en la ley del impuesto entre el país de origen de la actividad y el país de residencia de la compañía, se calculará el impuesto bajo las reglas del país de residencia.-

¹ Michelsen, "General Report, <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 48-49.

En el **art.** 8º se establece que si pasado cinco años, aplicando el criterio del **art.** 7º, no se puede absorber el quebranto proveniente de la subsidiaria, se tomará este quebranto de acuerdo a las reglas de la subsidiaria.-

La propuesta no parece estar bien orientada ya que la reincorporación de los quebrantos puede ser fácilmente soslayada por la compañía que deben el impuesto a través de manipulaciones, a los efectos de que las ganancias provenientes del establecimiento permanente se produzcan antes que las pérdidas, pudiendo ser fácilmente logrado posponiendo el período de depreciación fiscal.-

En la ley **dinamarquesa**, este aspecto se encuentra contemplado. Los quebrantos de los años siguientes sólo pueden ser deducibles hasta el monto de las ganancias del establecimiento permanente de los años anteriores.-

Los quebrantos incurridos en las compañías deben ser deducibles de la ganancia gravada en el país fuente.-

La deducción de la pérdida de la casa matriz en la ganancia del establecimiento permanente del exterior es un tema aún no analizado¹.-

7.5.7. Traslación de los quebrantos hacia adelante de los establecimientos permanentes de las compañías no residentes

El tratamiento más neutral es tratar a las compañías residentes y a los establecimientos de las compañías no residentes de igual modo.-

En **Austria**, la aplicación del carryforward del quebranto entre compañías residentes y no residentes es limitada en dos aspectos. El primero, se aplica el carryforward sólo para el establecimiento permanente. Se puede extender el carryforward del quebranto doméstico en caso de que la compañía extranjera arroje ganancia sujeta a impuesto en el país de residencia. O sea, que a los quebrantos provenientes del establecimiento permanente se los puede trasladar si el impuesto global determinado es negativo.-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 49-51.

Esta restricción es importante para evitar la doble deducción, en el país de la casa matriz y en **Austria**, país en donde se encuentra situado el establecimiento permanente.-

Otra restricción es el tratamiento de la exención de impuestos. Si el quebranto proveniente del establecimiento permanente se deduce de la ganancia de la compañía en el país de residencia, no se puede aplicar el carryforward del quebranto para el establecimiento permanente al año siguiente. Esto colisiona con el principio de no discriminación entre compañías residentes y no residentes establecido en el **art. 24º** del modelo de convenio de la **O.E.C.D**. para evitar la doble imposición internacional.

En **Finlandia**, se aplican normas especiales para compañías de otros países miembros de la **Unión Europea**. Si una compañía incorpora un establecimiento permanente en **Finlandia**, este país permite la deducción de los quebrantos por la constitución del establecimiento permanente. Otro requisito es que la propiedad de la compañía extranjera no cambie mucho luego de incurrir en pérdidas por el establecimiento permanente.-

En **Alemania**, poseen un tratamiento diferente para un miembro residente y uno no residente. Esto se debe a que aplica el principio de territorialidad para los no residentes¹.-

7.5.8. Tratamiento de las pérdidas dentro del grupo económico

Económicamente se toman los quebrantos provenientes de una compañía del grupo contra las ganancias provenientes de otra compañía del grupo mientras que legalmente deben tratarse en forma separada -

Lo ideal sería que el quebranto proveniente de un país se pudiera compensar contra la ganancia proveniente de otro país. Se puede hacer por medio de la compensación de bases, que sería el método directo o por medio de la deducción del impuesto pagado en otro país, método indirecto.-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 51-52.

Hay países que no permiten la aplicación del método directo porque aplican el principio de compañías separadas legalmente ya que las reglas de política fiscal de los países son diferentes.-

Otros países permiten, aplicando varias alternativas, deducir quebrantos de una compañía del grupo en otra compañía del mismo grupo.-

En países más estrictos, sólo pueden trasladarse los quebrantos si son compañías pertenecientes íntegramente al grupo económico.-

Para **Austria**, las reglas sobre el grupo económico se aplican luego de una evaluación, de la subsidiaria residente, financiera, económica y organizacional. Financieramente implica tener el control si se posee el 75% de la subsidiaria.-

En **México**, para que se acepte la existencia del grupo económico y se aplique el impuesto corporativo del país de residencia del holding, ésta debe poseer el 50% de la participación en forma directa o indirecta de los derechos.-

En los **Países Bajos**, para que se considere un grupo económico, se debe poseer el 99% del capital de la de la subsidiaria.-

En Estados Unidos, se debe poseer el 80% de los derechos y de los bienes¹ -

7.5.8.1. Método directo

7.5.8.1.1. Impuesto consolidado

Los países que aplican el método de consolidación de impuesto suman los quebrantos y las ganancias provenientes de todo el grupo económico. Estos países son

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 52-54.

Austria, Dinamarca, Francia, Alemania, Israel (sólo aplica este método si las compañías tienen la misma línea de productos), Luxemburgo, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Portugal y Estados Unidos -

Una de las razones políticas para aplicar este método es el tratamiento impositivo neutral dentro del grupo económico. Otra razón es la estimulación de la actividad económica.

Algunos países permiten la compensación de quebrantos provenientes del comienzo del grupo económico y no pueden ser compensados contra ganancias provenientes de otro grupo económico.-

Esta regla la aplican **Dinamarca**, **Francia**, **Alemania**, **Luxemburgo**, **México**, **Países Bajos**, **Nueva Zelanda**, **España y Estados Unidos**. Esto es para evitar que los grupos económicos compren quebrantos¹.-

7.5.8.1.2. Traslado de los quebrantos y las ganancias

En Australia, se pueden trasladar los quebrantos entre compañías residentes.-

En **Noruega**, se pueden trasladar los quebrantos entre compañías del mismo grupo económico -

En **Gran Bretaña**, se considera a cada compañía por separado. Cada una grava en forma separada sus resultados y no hay una declaración jurada consolidada formal.-

Pero existe un método por el cual una compañía del grupo, que posea quebranto, puede renunciar al mismo en todo o en parte, cediendo el mismo a otra compañía del grupo que arroje ganancia. Esta última ve reducida su ganancia, y por lo tanto, el impuesto determinado, por ese período, por la cantidad de la pérdida cedida. La compañía cedente no puede trasladar esos quebrantos.-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp. 54-55.

El monto de la pérdida que puede ser cedido se limita a la proporción del total de las ganancias equivalente a la participación de la compañía que cede, en ese período, dentro del grupo¹.-

7.5.8.1.3. Transferencia de reclamos de impuestos

En **Italia** se reclama el exceso de impuesto abonado entre las compañías del mismo grupo. Es una manera indirecta que permite intercambiar tax-credit entre miembros del mismo grupo que obtuvieron ganancias con los que obtuvieron quebrantos².-

7.5.8.2. Método indirecto

En **Suecia**, y **Finlandia** es posible que una compañía del grupo deduzca el impuesto pagado por otra compañía del grupo. En **Finlandia** se requiere que ambas compañías sean finlandesas. En **Suecia**, se permite el crédito de impuesto entre una compañía sueca y una subsidiaria sueca que pertenezca a una compañía extranjera emparentada con la compañía sueca.-

7.5.8.3. Miembro del grupo económico – estructura de las subsidiarias, quebrantos provenientes de otros países

7.5.8.3.1. Consolidación

De los 15 países que utilizan el método de consolidación con las subsidiarias, sólo **Dinamarca, Francia y México** permiten consolidar con subsidiarias extranjeras.

En **Dinamarca**, las reglas sobre consolidación se aplican tanto a las subsidiarias residentes como a las no residentes. Durante los recientes años se reguló mucho el tema de la adquisición de compañías para evitar la compra de quebrantos. Los que-

² Michelsen, <u>Ibid</u>, p. 56.

Michelsen, "General Report", International Fiscal Association, London Congress, 1998, pp. 55-56.

brantos anteriores a la adquisición de la subsidiaria extranjera no eran computables. Estas reglas se aplican para las compañías danesas.

A las subsidiarias extranjeras no les permiten compensar o trasladar para compensar los quebrantos con ganancias cuando se ha consolidado impuesto en años anteriores.-

Para que sea considerado un grupo se debe poseer el 50% del capital de la subsidiaria. Esto es para evitar que se deduzca quebranto extranjero contra el impuesto danés.-

A pesar de que **Francia** aplica el principio de territorialidad, tiene reglas especiales sobre consolidación con las subsidiarias extranjeras.-

En los **Países Bajos**, hay cierto grado de funcionalidad en la consolidación con las compañías extranjeras.-

En **México**, después de 1991, es posible la consolidación de impuestos con compañías parientes de las residentes mexicanas. No obstante no se puede considerar los quebrantos provenientes de compañías extranjeras.-

En **Estados Unidos**, se aplica la consolidación sólo con compañías extranjeras de **Canadá o México**, ya que se consideran compañías iguales a las locales¹.-

7.5.8.3.2. Aplicabilidad de la doble residencia

En **Estados Unidos** son varias los mecanismos para neutralizar la aplicación de la consolidación de quebrantos en ambos países.-

En **Australia** no se aplica la consolidación dual sino que se trata como un residente australiano si posee el management y el control de la compañía en este país.-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp.57-58.

En **Alemania** el tema es discutido. En la práctica, aunque una compañía posea doble residencia, por asentarse en otra jurisdicción y poseer el management y control en **Alemania**, se considera un residente alemán, aplicándose las leyes impositivas alemanas.-

En Noruega se permite la deducción de quebrantos en ambos países.-

En **Nueva Zelanda** no se permite la deducción doble de una empresa con residencia dual.-

En los **Países Bajos** se ha decidido que una subsidiaria que se ha incorporado a un establecimiento permanente bajo la ley holandesa, cuyo management efectivo se encuentra en el **Reino Unido**, podía formar parte de la unidad fiscal y las pérdidas podían ser compensadas contra ganancia de dicha unidad.-

En un futuro se estudiará la posibilidad de aplicar el tratamiento de unidad fiscal con el resto del mundo. Pero con esto la administración fiscal holandesa teme que se convierta en importadora de quebrantos.-

Los problemas con las pérdidas impositivas y las compañías que tienen doble residencia dentro de la misma unidad fiscal podrían ser resueltos si el país de la doble residencia es considerado como un contribuyente no residente (beneficiario del exterior).-

El modo de resolver el problema de doble residencia y deducción ha sido implementado en el **Reino Unido.** A través de los convenios para evitar la doble imposición internacional se ha tratado de solucionar el problema considerando a la compañía como un no residente a los efectos impositivos¹.-

7.5.8.3.3. Doble imposición en caso de consolidación con subsidiarias extranjeras

Dinamarca permite la exención por impuesto pagado en el extranjero.-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp.58-59.

México tiene reglas especiales sobre la doble imposición si hay subsidiarias extranjeras bajo las normas de consolidación mexicanas. El crédito por impuesto sólo es aplicable si la subsidiaria pagó dividendos a su compañía relacionada mexicana¹.-

7.5.8.3.4. Reglas para recuperar los quebrantos

El propósito general es asegurar que las reglas de consolidación impositivas que incluyan a las subsidiarias del exterior funcionen como un crédito de impuesto cuando la subsidiaria del exterior genera pérdida. Cuando esta compañía comience a generar ganancias, el recupero de la pérdida se hará efectivo de modo tal que pagar impuesto a las ganancias no pueda ser evitado o pospuesto por excluir a la compañía que ahora tiene ganancias de la consolidación impositiva, o por venderla. En principio la discontinuación de la consolidación fiscal resulta en el recupero de la cantidad total de quebranto que aún tiene que ser devuelto².-

7.5.8.3.5. Control de las compañías extranjeras- consolidación compulsiva

Hay 18 países que han incorporado reglas sobre el control de capitales de las compañías y sus inversiones.-

Esto es para las compañías que posean el control que se encuentran en un país y el establecimiento permanente se encuentra en otro estado.-

En **Dinamarca** se obliga a realizar una consolidación que tiene casi los mismos efectos que una consolidación voluntaria.-

En otros países el control de las compañías extranjeras sólo se remite a la parte financiera y otras al impuesto pasivo.-

Si el impuesto es pagado por la compañía controlante, cabría saber si las ganancias y pérdidas provenientes de un establecimiento permanente controlado extranjero se incluyen en la determinación del impuesto. En 18 países se permite la inclusión

² Milchensen, <u>Ibid</u>., p. 60.

¹ Michelsen, "General Report", International Fiscal Association, London Congress, 1998, p.59.

de los resultados del establecimiento permanente en la consolidación impositiva. No obstante existen muchas restricciones para la deducción de los quebrantos mencionados.-

En **Dinamarca** no se permite la deducción de los quebrantos de las compañías controladas, sólo se permite un carryforward para este establecimiento permanente. Si deciden realizar la consolidación voluntaria de acuerdo a las leyes dinamarquesas, entonces se permite deducir los quebrantos de la subsidiaria controlada en la ganancia de la controlante.-

Nueva Zelanda permite la compensación de los quebrantos de la controlada por jurisdicción y por impuesto. Las pérdidas incurridas en una subsidiaria de una compañía controlante de este país, están sujetas a limitaciones específicas en la compensación contra ganancias.-

En **Estados Unidos** no se permite la compensación de los quebrantos provenientes de los establecimientos controlados ya que podrán compensarse los mismos contra ganancias futuras de ese establecimiento¹.-

7.5.8.3.6. El uso de entidades mixtas

En **Estados Unidos** una entidad designada como una sociedad extranjera a los fines fiscales podría ser tratada como una sucursal o una empresa de personas (parnet ship, o lo que equivaldría a una Sociedad de Responsabilidad Limitada, en Argentina, antes de tratarse impositivamente como una Sociedad Anónima). Utilizar una entidad de este tipo para propósitos fiscales en **Estados Unidos** es más útil teniendo en cuenta el planeamiento impositivo del exterior. Un contribuyente de este país puede tomar en cuenta las pérdidas y ganancias del exterior y sus impuestos en **U.S.A**. y aún mantener el tratamiento corporativo para los países del exterior. Las limitaciones en el uso del tax credit y las reglas de compañías que dependen de una casa matriz que se encuentra incluida dentro de una corporación estadounidense, se pueden evitar estructurando las inversiones en el exterior en sociedades de personas versus la forma de sociedad anónima.-

Michelsen, "General Report", International Fiscal Association, London Congress, 1998, pp.60-61.

En **Noruega**, para que un establecimiento se considere controlado, se debe poseer el 95% del capital de este establecimiento permanente extranjero. Se aplica sólo para aquellas subsidiarias que no posean un convenio de doble imposición con **Noruega**¹.-

7.5.8.3.7. Plan de reforma para la Unión Europea

Los **artículos 9º al 12º** de la propuesta de las directivas para ser tenidas en cuenta por las empresas en lo relativo a las pérdidas de los establecimientos permanentes y subsidiarias situadas en otros estados miembros de la **Unión Europea** establecen que se puedan deducir los quebrantos provenientes de los establecimientos permanentes en otros estados miembros. Esto involucra la deducción de los quebrantos en las ganancias de las otras empresas del grupo y que se pueda deducir el porcentual de participación de cada compañía del quebranto del establecimiento en su ganancia respectiva.-

Deducir o calcular el impuesto de acuerdo a las normas impositivas del país al que pertenece el establecimiento permanente y no como en **Dinamarca**, que se debe consolidad de acuerdo a las leyes danesas para la liquidación impositiva.-

Deducir el quebranto de las subsidiarias en la casa matriz de acuerdo al porcentaje de participación en el capital que posee la casa matriz en estos establecimientos extranjeros. En cambio, en **Dinamarca**, sólo se podrá deducir el quebranto de la subsidiaria extranjera si participa en el mismo en su totalidad.-

En la propuesta sólo se analiza la posibilidad de la deducción de los quebrantos de las subsidiarias extranjeras en la casa matriz. No se analiza la posibilidad de deducir los quebrantos de las subsidiarias extranjeras contra otras subsidiarias en el mismo país o con las de otras ubicadas en otros países miembros, ya que estas subsidiarias son parte de la consolidación impositiva que efectúa la casa matriz. En cambio, **Dinamarca** permite la compensación de los quebrantos de las subsidiarias extranjeras, mientras se consolide impuesto, contra la casa matriz, contra una subsidiaria danesa o de otro país.-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp.61-62.

El art. 10º de la propuesta considera la recuperabilidad de los quebrantos, si en el término de cinco años no han podido deducirse, o en el caso de que las subsidiarias se transformen en un establecimiento permanente o cuando el grupo económico haya disminuido su participación en la subsidiaria extranjera de modo tal que no cubre el mínimo legal establecido por el país de la casa matriz sobre la participación en subsidiarias para la deducción de los quebrantos provenientes de estos establecimientos.-

El tratamiento más neutral es aquel en el que se tratan las pérdidas provenientes de un establecimiento permanente y de un sucursal, de igual modo, deducibles de las ganancias de la casa matriz.-

La Corte Suprema de Justicia de la Unión Europea es severa en cuanto a las limitaciones de los tratamientos impositivos entre los residentes y no residentes de un país miembro con respecto a otro¹ -

7.6. Tratamiento fiscal de los dividendos para las inversiones de riesgo

En la mayoría de las legislaciones fiscales, el impuesto sobre la renta grava a los intereses y a los dividendos. Pero existe una gran diferencia desde el punto de vista del inversionista y es que si pide un préstamo a un tercero, o sea recurre a capital ajeno a la empresa, los intereses podrán ser deducidos de la base imponible del impuesto sobre la renta mientras que la utilidad obtenida a través de los dividendos estará gravada por el impuesto. De esta manera se produce una diferencia entre el tratamiento del capital ajeno y el capital propio.-

Con este procedimiento no se estimulará a la emisión de acciones debido a que si la empresa necesita fondos recurrirá al financiamiento porque los intereses son deducibles de la base imponible mientras que el pago de dividendos no es deducible de la misma. Por lo tanto, se desalentará a la generación genuina de capital propio, que es a través de la emisión de acciones. Esto trae aparejado el problema de que a causa de la emisión de bonos o de obligaciones negociables como medio de financiamiento se acrecientan los pasivos de las empresas y si se produce algún problema de tipo financiero, éstas no estarán preparadas para afrontar la situación y se puede producir la quiebra de las mismas. En las inversiones de riesgo, es muy frecuente que las empresas arrojen pérdidas en los primeros años por lo que es muy peligroso este tipo de financiamiento.-

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp.62-66.

Las distintas medidas fiscales que se pueden adoptar sobre los dividendos de los accionistas para incentivar a la formación del capital de riesgo propio son las siguientes:

- La exención total del pago de los dividendos para aquellos inversionistas que aportan capital de riesgo propio¹, medida que no se considera la más adecuada porque el fisco pierde muchos ingresos.-
- Permitir tomarse a los accionistas, como pago a cuenta del impuesto sobre la renta individual, el impuesto sobre la renta pagado por la sociedad. Esto incentivará a la formación del capital propio. Esta integración ha sido intentada en **Argentina** con sendos fracasos en 1973 y 1985, debido a la no aplicabilidad de un régimen de nominatividad obligatoria de acciones y a la manifiesta incapacidad del organismo fiscal para el adecuado control del cumplimiento de las obligaciones de los accionistas.-
- No deducir de la base imponible de las empresas el pago de los dividendos y luego desgravar el total de los mismos en cabeza de los socios. Esto lo equipararía el total de impuesto, siempre que el impuesto societario a pagar se aproximara al impuesto personal que se desgrava, con la deducción que se realiza de los intereses por financiamiento. Esta es la solución adoptada actualmente en **Argentina**. Tiene el inconveniente de la falta de equidad en desgravar el dividendo.-
- No gravar la reinversión de la ganancia de la empresa. Gravar a la misma una vez que se ha producido la distribución de los dividendos entre los accionistas².-

Si se adoptan alguna de las medidas fiscales mencionadas, el inversionista estará incentivado a realizar inversiones de capital de riesgo propio debido a que existirá un total o importante equiparamiento de sus beneficios con respecto al inversionista cuya empresa recurre al capital ajeno para financiarse.-

² Somers, H., <u>Finanzas públicas e ingreso nacional.</u> (Fondo de la Cultura Económica, 1961), pp. 343-357.

¹ García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985), p. 85.

7.6.1. Tratamiento fiscal de los dividendos provenientes del exterior en algunos países

En la **Unión Europea**, dispuso que los pagos de los dividendos de una subsidiaria a su casa matriz dentro de los países miembros, directamente o a través de una empresa holding, deben efectuarse sin incidencia de impuesto de retención en la fuente, lo que está condicionado a que la casa matriz tenga una participación mínima del 25% en la filial.-

Se establece además, que el estado miembro de la compañía en donde se encuentra situada la casa matriz receptora de los mismos pueda tanto dejar de tributar sobre el dividendo originado en el otro estado (método de la exención) o reconocer una deducción o crédito sobre el impuesto societario a cargo de dicha casa matriz, teniendo en cuenta el impuesto corporativo pagado por la subsidiaria en el otro estado miembro (método de crédito indirecto por impuesto extranjero).-

Al tratarse de dividendos o utilidades distribuidas por sociedades a sus socios, tal limitación pareciera lógica, sin embargo, se ha sugerido extender la aplicación a todo tipo de sociedad, criterio éste que debiera adoptarse en toda la **Unión Europea**, dada la inexistencia de retención alguna de impuesto en las distribuciones a socios de sociedades de personas, que tributan el impuesto personal al atribuirse a ellos las utilidades, tanto sean distribuidas o no.-

Otra propuesta fue la eliminación del mínimo del 25% de participación para que sea aplicable la directiva.-

En **Paraguay** el tratamiento atribuido a la renta de filiales de casa matrices con domicilio en el exterior, es la de ser contribuyentes, así como sus sucursales, agencias o establecimientos situados en el país tributando el 30% de la renta neta. Además éstas deben retener e ingresar el 5% de las utilidades netas pagadas o acreditadas a la casa matriz. La utilidad se determina en base a la contabilidad por separado.-

En Uruguay, el Impuesto a la Renta de la Industria y el Comercio (IRIC), grava ciertos pagos o créditos en forma puntual, como ser el pago de dividendos o utilidades. Sólo grava estos últimos en caso de que sean acreditados o pagados por sujetos pasivos del IRIC a personas físicas o jurídicas domiciliadas en el exterior, cuando también los grave el fisco extranjero y simultáneamente conceda al beneficiario un crédito fiscal por el impuesto retenido en Uruguay.-

La regla en general es no gravar ni las utilidades ni los dividendos para favorecer la radicación de inversiones, excepto que se de la situación descripta anteriormente¹.-

En **Brasil**, buscando equiparar el tratamiento del capital propio y del ajeno, con la reforma de 1996 se autorizó la deducción por remuneración de capital propio invertido con el tope en la tasa de interés a largo plazo. De igual manera se limita la deducción de interés por endeudamiento y se eliminó la exención de intereses girados por préstamos del exterior².-

En **Argentina**, las subsidiarias y sucursales de empresas del exterior reciben el mismo tratamiento que las sociedades de capital argentino.

Los dividendos no son computables por sus beneficiarios para la determinación de su ganancia neta. No obstante, desde 1998 se aplica el equalization tax (dividendo excedente) que consiste en que cuando una sociedad pague dividendos o distribuya utilidades, en dinero o en especie, que superen a las ganancias impositivas acumuladas al cierre del ejercicio inmediato anterior a la fecha de dicho pago, se deberá retener con carácter de pago único y definitivo, el 35% sobre el excedente entre la suma abonada y las ganancias impositivas acumuladas. Este tratamiento no es aplicable para los fideicomisos financieros cuyos certificados de participación sean colocados por oferta pública -

En cuanto a la deducibilidad de los intereses por financiación (excepto para los préstamos obtenidos de personas físicas y los obtenidos en bancos del exterior no sujetos a los estándares internacionales de supervisión bancaria establecidos por el Comité de Bancos de Basilea), este país somete, a las reglas de capitalización exigua (thin capitalization), al 60% de los intereses originados en deudas. Los somete a dos límites, por ejercicio fiscal, determinando el primero que el total del pasivo que genera los intereses no debe superar dos veces y media el patrimonio neto de la compañía y el otro límite determina que el monto total de los intereses financieros devengados por la compañía no debe superar el 50% de la ganancia impositiva obtenida, determinada con anterioridad a la detracción de los mismos.-

² IDIED, "Incidencia impositiva e inversiones en el MERCOSUR, Universidad Austral, (Marzo 1998), pp. 18-19.

¹ Reig, E., "Integración económica y armonización fiscal en la imposición directa", <u>Sexto Congreso Tribu</u> tario de San Miguel de Tucumán, Año 1998, pp. 162, 176-178.

Si ambos límites son excedidos, se aplicará el porcentual mayor de impugnación que surja de la relación de los límites descriptos al 60% de los intereses financieros. Los intereses no computados podrán trasladarse a ejercicios futuros, hasta un máximo de cinco, siendo sometidos nuevamente en estos ejercicios a los límites descriptos anteriormente.-

Si alguno de los dos límites no es superado, entonces el 60% de los intereses mencionados es deducible en su totalidad¹.-

Esta regla es para evitar que las compañías se endeuden en forma excesiva generando grandes pérdidas impositivas incentivando a la formación del capital propio.

67

¹ Argentina, Congreso Nacional, "Ley 20.628", <u>Errepar</u>, Impuestos Nacionales, Tomo I, pp. 130.007-10.

8. CONCLUSIÓN

Fomentar la formación de nuevas empresas, desarrollando un mercado de capitales secundario o paralelo que sea capaz de canalizar fondos para promover la inversión de riesgo de empresas pequeñas y medianas, que están en condiciones de contribuir fuertemente al crecimiento de la economía de un país, es uno de los objetivos más importantes que se debe tratar de lograr cumplir en todos aquellos países que necesiten desarrollar sus economías internas de mercado.-

Mediante la implementación de medidas fiscales, que se detallarán a continuación, que lleven a canalizar el ahorro hacia la inversión productiva y permitan el desarrollo de empresas de capital de riesgo, se podrá dar una respuesta eficaz para lograr cumplir con el objetivo anteriormente mencionado.

La amortización responde a la finalidad de favorecer la formación de un volumen de ahorro empresarial suficiente para financiar la reposición del equipo técnico por un valor igual que el de origen del depreciado. Este monto necesario para la reposición, considerando el avance de la tecnología, no se puede determinar con certeza, y por eso la deducción por amortización resulta un tanto arbitraria para cumplir tal cometido. La manera de determinar el monto de esa suma es importante tanto para la empresa como para la recaudación impositiva.-

Los contribuyentes suelen encontrar ventaja en amortizar lo más rápidamente posible con fines impositivos. Cuanto más rápida sea la amortización, tanto más pronto recuperan el capital efectivo libre de impuestos y tanto menores serán los impuestos totales que pagarán si siguen las empresas en expansión¹.

Un sistema tributario que permita a las compañías con capital de riesgo utilizar un sistema de amortización inmediata o acelerada es óptimo, ya que estas empresas poseen generalmente una alta inversión tecnológica, que se desvaloriza en poco tiempo.-

Si bien el uso extrafiscal de los tributos se justifica en muchas circunstancias de promoción u orientación económica, en el caso de las restricciones al cómputo de los quebrantos, una adecuada medición del efecto económico, que vendría a premiar a las compañías que más rápidamente llegan a su nivel de rentabilidad y a castigar a aque-

¹ Jáuregui, M., "Amortizaciones aceleradas, análisis de la conveniencia de su inclusión en la legislación positiva argentina actual", <u>Impuestos</u>, Tomo LV – A, p.10.

llas cuya ineficiencia las lleva al cierre de su negocio, resulta imposible y de difícil cuantificación y su efecto es inequitativo frente a las diversas condiciones en que las empresas de muy diferente naturaleza deben desempeñarse.-

Tanto para las pérdidas por inicio de actividad como para las originadas en el cierre de los negocios, los sistemas tributarios deberían asegurar soluciones que les otorguen neutralidad suficiente a su tratamiento de manera que se pueda preservar la tasa efectiva de imposición sobre una unidad económica, considerando la globalidad de su existencia, permitiendo el cómputo de las pérdidas operativas contra las utilidades de la misma naturaleza, con prescindencia de que dichas pérdidas fueran obtenidas antes del comienzo efectivo de las operaciones o después de finalizadas.-

Esto contribuirá a que un negocio pueda ser iniciado sin riesgo de un castigo fiscal mayor al esperado por la imposibilidad práctica de deducir ciertos gastos y finalizado sin costos extrafiscales que endurezcan aún más las condiciones económicas que lo llevan a dicho cierre¹.-

Para fomentar el capital de riesgo es imprescindible que los sistemas impositivos permitan, para las inversiones de riesgo, el traslado de los quebrantos por un período prolongado, inclusive acumular el mismo y comenzar su deducción recién en el ejercicio en que la compañía comienza a obtener ganancias. Si bien el fisco pierde recaudación, esto incentivará a las compañías de capital de riesgo para que efectúen la inversión a largo plazo. Si se comienza a obtener ganancias, generalmente en esta clase de compañías será por cifras muy elevadas, por las que se absorberá el quebranto acumulado en forma rápida y se generarán altos ingresos al fisco por el impuesto a las ganancias tributado.-

El uso ilimitado del traslado de quebrantos encuentra oposición debido a que llevaría a una importante pérdida de ingresos por parte de los distintos fiscos. Se puede incrementar la posibilidad de que las compañías se dediquen a comprar empresas con quebrantos muy elevados para deducirlos de sus ganancias obtenidas a niveles corporativos, aunque esto se puede impedir normativamente fijando condiciones para que puedan trasladarse a otras empresas.-

Si este traslado se extiende a los establecimientos permanentes y a las subsidiarias, nos encontraríamos con fiscos de países que corren el riesgo de transformarse en

¹ Scalone, E., "Start-up and closing-down loses", <u>International Fiscal Association,</u> London Congress, 1998, mimeografiado.

importadores de quebrantos¹. Por ello resulta razonable en estos casos establecer plazos de carryforward suficientemente amplios pero no ilimitados, como ocurre, por ejemplo, en **U.S.A**..-

Consolidar los resultados de la casa matriz con los de las distintas sucursales y establecimientos permanentes, computando las ganancias y las pérdidas de éstos como una unidad, o computar las pérdidas originadas en los establecimientos permanentes contra las ganancias de otros establecimientos permanentes, y luego consolidar todos los ingresos y pérdidas contra casa matriz llevan al tratamiento impositivo más equitativo y neutral para un conjunto económico que posee inversiones en países extranjeros (método unitario).-

Otra posibilidad es permitir tomar el tax credit por el impuesto pagado en el establecimiento permanente ubicado en otro país, previsto en los convenios para evitar la doble imposición internacional o tomando medidas unilaterales para logra el fin o, en caso de obtener quebrantos impositivos, permitir la traslación de los mismos para compensar con ganancias provenientes de estos establecimientos permanentes.-

En ambos casos, puede ocurrir que el fisco del país exportador de las inversiones vea reducido su ingreso por el impuesto a las ganancias a favor de los fiscos de los países importadores de capital o, viceversa, según sean estos últimos o el primero los que originan el quebranto; si se emplea el método unitario ello resulta de la base que se utilice para distribuir el resultado neto total, entre los distintos países.-

En cuanto a la distribución de los dividendos para las compañías con capital de riesgo, el tratamiento más beneficioso es gravar el pago de los mismos dando crédito total (con acrecentamiento) por el impuesto societario y/o poner límites a su distribución para lograr la reinversión de las utilidades en la compañía y además, limitar los excesos en la deducción de los intereses por financiamiento (thin capitalization) para lograr incrementar la formación del capital propio.-

Invertir representa realmente la única respuesta al estancamiento de la economía, no sólo para mantener las fuentes de trabajo existente sino para incentivar la creación de nuevos empleos y junto con el desarrollo del capital de riesgo e inversión, tratar de lograr una economía con pleno empleo de los factores de la producción. No es una solución a corto plazo pero junto con una política fiscal adecuada, se puede llegar a salir de esta situación.

¹ Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998, pp.66-67.

9. REFERENCIAS

- Argentina, AFIP, Resolución General Nº 2165, Errepar, Impuestos Nacionales, Tomo I
- Argentina, AFIP, Circular Nº 1079, Errepar, Impuestos Nacionales, Tomo I.
- Argentina, Congreso Nacional, "Ley 20.628", Errepar, Impuestos Nacionales, Tomo I
- Boccazzi, C., "Las PyMES y el mercado de capitales", Impuestos, Tomo LII- B.
- Due, J. y Friendlaender, A., <u>Análisis económico de los impuestos y el sector público</u>. (El Ateneo, 1981).
- García Echevarría, S., <u>Capital riesgo y política de amortizaciones.</u> (Ministerio de Hacienda de España, 1985).
- Figueroa, A., "Método para evitar la Doble Imposición Internacional", 1996, Mimeogra fiado.
- IDIED, "Incidencia impositiva e inversiones en el MERCOSUR, Universidad Austral, (Marzo 1998).
- Jáuregui, M., "Amortizaciones aceleradas, análisis de la conveniencia de su inclusión en la legislación positiva argentina actual", <u>Impuestos</u>, Tomo LV A.
- Macón, J., "Armonización fiscal en el Cono Sur", C.F.Inversiones, (Marzo 1999).
- Michelsen, "General Report", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998.
- Musgrave, R. y Musgrave, P., <u>Hacienda pública teórica y práctica</u>. (Instituto de Estudios Fiscales, 1986).
- Musgrave, R. y Shoup, C., <u>Ensayos sobre economía impositiva</u>. (Fondo de la Cultura Económica, 1964).
- Okun, B. y Richardson, R., <u>Estudios sobre el desarrollo económico</u>. (Ediciones Deusto, 1964).
- Reig, E., "El Mercosur, características y asimetrías. Armonización fiscal". <u>Boletín DGI</u> Nº 489.
- Reig, E., "La tributación de ganancias por tenencias y sus efectos nocivos". <u>Derecho Tributario</u>, Tomo I.

- Reig, E., "Integración económica y armonización fiscal en la imposición directa", <u>Sexto Congreso Tributario de San Miguel de Tucumán</u>, Año 1998.
- Scalone, E., "Amortizaciones". (1996), mimeografiado.
- Scalone, E., "Quebrantos impositivos". (1996), mimeografiado.
- Scalone, E., "Start-up and closing-down loses", <u>International Fiscal Association</u>, London Congress, 1998.
- Somers, H., <u>Finanzas públicas e ingreso nacional</u>. (Fondo de la Cultura Económica, 1961).