



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES



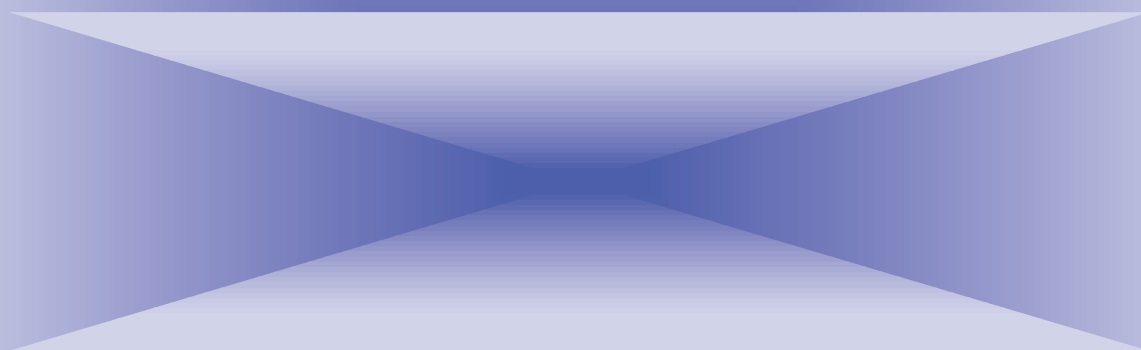
Instituto para la Integración  
de América Latina y el Caribe



División de Integración, Comercio  
y Asuntos Hemisféricos

# Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación

Alberto Barreix  
Luiz Villela





Banco Interamericano de Desarrollo  
Departamento de Integración y Programas Regionales  
División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos  
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe

# **Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación**

**Alberto Barreix  
Luiz Villela**

Banco Interamericano de Desarrollo  
Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - BID-INTAL  
Esmeralda 130 Pisos 16 y 17 - C1035ABD - Buenos Aires, República Argentina  
<http://www.iadb.org/intal> e-mail: [int/inl@iadb.org](mailto:int/inl@iadb.org)

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos  
1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 - Estados Unidos  
<http://www.iadb.org/int>

Las ideas y opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

BID - INTAL/ITD  
Tributación en el MERCOSUR:  
Evolución, comparación y posibilidades de coordinación  
Buenos Aires, 2003. 184 páginas.

I.S.B.N. 950-738-157-0

US\$ 15,00

Diseño de Tapa:  
Alberto Schunk  
Diagramación-edición:  
Mariela Marchisio

## PRESENTACIÓN

Este estudio es una contribución del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID a la consolidación del proceso de coordinación macroeconómica del MERCOSUR.

La armonización tributaria, a pesar de estar prevista en el Tratado de Asunción, y ser cada vez más necesaria cuanto mayor sea la integración económica, no ha tenido un desarrollo prioritario en la subregión. En realidad, con la excepción de la Unión Europea, no ha habido avances significativos en la materia en ningún otro esquema de integración económica regional. Esto no es una coincidencia, sino que el hecho de que la coordinación de las políticas tributarias es una exigencia de la profundidad del proceso, si el objetivo es alcanzar un mercado común.

El trabajo comienza evaluando los desafíos que las liberalizaciones comercial y financiera y la integración presentan a las estructuras tributarias nacionales. Luego, discute los beneficios y costos de la coordinación y la competencia impositiva.

El estudio continúa con una descripción detallada y comparativa de la estructura tributaria vigente de los cuatro países miembros, incluyendo un análisis de su evolución reciente por cada componente, con especial atención a los incentivos y la renuncia fiscal, la seguridad social, y la administración y el proceso tributario. Un elemento destacable es la prioridad asignada a la discusión de los mecanismos modernos de tributación internacional.

Adicionalmente, presenta dos anexos: uno, con las experiencias de armonización en otros procesos de integración, con especial detalle en la Unión Europea y otro con un cuadro sinóptico de los gravámenes sobre la infraestructura básica, en particular en los sectores de energía, telecomunicaciones y transporte.

Por último, se propone una agenda temática que contiene los fundamentos para establecer una coordinación tributaria eficaz, los mecanismos para implementarla, incluyendo cambios institucionales en el MERCOSUR, y las reformas normativas y administrativas necesarias en cada país.

Peter Kalil  
Jefe, División de Integración,  
Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT

## AGRADECIMIENTOS

Este trabajo es fruto de un esfuerzo colectivo, puesto que numerosos colegas contribuyeron a su realización. Hay que destacar especialmente la colaboración de Jerónimo Roca a lo largo de toda la redacción del mismo. Asimismo, es necesario agradecer a Juan Carlos Gómez Sabaini por la revisión técnica y la preparación del resumen ejecutivo, y a Vito Tanzi por sus valiosos comentarios.

Dos trabajos contratados por el BID en 2001 fueron muy importantes para esta investigación. El primero, a cargo de Hugo González Cano, actualizando su documento precursor sobre Armonización Tributaria del MERCOSUR. El segundo, elaborado por Sergio Prado, describiendo la "Guerra Fiscal" (estadual) en Brasil.

Adicionalmente, otros colegas contribuyeron significativa y generosamente con informaciones, redactando partes específicas, revisando y comentando el texto en sus diferentes etapas. En particular, queremos destacar a Amparo Mercader, por su resumen sobre Precios de Transferencia en la región y a Peter Byrne por sus comentarios sobre Tratados Tributarios, y sobre todo a un selecto grupo de expertos nacionales, Cristian Rosso Alba en Argentina, José Roberto Afonso en Brasil, Manuel Alarcón Säfstrand en Paraguay, y Hugo Vallarino y Alvaro Rossa en Uruguay.

El trabajo se inició a fines de 2001 y la revisión final se llevó a cabo al inicio de 2003 y contó siempre con el apoyo y consejo de Peter Kalil y Juan José Taccone y los comentarios de Martín Bes. A su vez, fue fundamental el soporte logístico de Alberto Schunk para la bibliografía y el diseño de la tapa, la edición de Mariela Marchisio del INTAL y la continua asistencia de nuestra "mano derecha", Carla Salazar.

# INDICE

## RESUMEN EJECUTIVO

I.	ASPECTOS TRIBUTARIOS DE LA INTEGRACION ECONOMICA Y SUS EFECTOS SOBRE EL COMERCIO Y LA INVERSION	1
1.1.	Introducción	1
1.2.	Efectos en la movilidad de los factores	2
1.3.	Comercio electrónico y bienes intangibles	3
1.4.	Nuevos desafíos para la administración tributaria	3
1.5.	Acuerdos de comercio e inversiones y de tributación	5
II.	ARMONIZACION O COORDINACION TRIBUTARIA	7
2.1.	El MERCOSUR y la armonización tributaria	7
2.2.	Armonización tributaria	8
2.3.	Competencia tributaria	9
2.3.1.	<i>Aumento en la renuncia fiscal acompañada con mayores oportunidades de elusión y evasión</i>	9
2.3.2.	<i>Degradación cualitativa de los instrumentos tributarios y aumento de la inequidad</i>	12
III.	EVOLUCION Y ESTRUCTURA DE LA TRIBUTACION EN LOS PAISES DEL MERCOSUR	15
3.1.	Presión tributaria global	15
3.2.	Consideraciones sobre el esfuerzo tributario de los países	17
3.3.	Clasificación jurisdiccional de los ingresos tributarios	19
3.4.	Evolución de las recaudaciones por tipo de tributo	22
3.4.1.	<i>Tributación indirecta</i>	22
3.4.2.	<i>Tributación directa</i>	25
3.4.3.	<i>Seguridad social</i>	28
3.5.	Transferencias intergubernamentales	35
3.5.1.	<i>El caso de Argentina</i>	35
3.5.2.	<i>El caso de Brasil</i>	37
3.5.3.	<i>El caso de Paraguay</i>	38
3.5.4.	<i>El caso de Uruguay</i>	40
IV.	NORMATIVA DE LOS PRINCIPALES TRIBUTOS	43
4.1.	Impuestos sobre bienes y servicios	43
4.1.1.	<i>Impuestos generales al consumo</i>	43
4.1.2.	<i>Impuestos selectivos</i>	45

4.2.	Impuestos a la renta	46
4.2.1.	<i>Renta empresarial</i>	47
4.2.2.	<i>Renta personal</i>	47
4.2.3.	<i>Tratamiento tributario de las rentas de carácter internacional</i>	48
4.3.	Seguridad social	54
4.4.	Impuestos al patrimonio	54
4.5.	Tratados para evitar la doble tributación	55
4.5.1.	<i>Beneficios concedidos unilateralmente: Exención y crédito fiscal</i>	55
4.5.2.	<i>Beneficios concedidos vía tratados</i>	56
4.5.3.	<i>El tratado Argentina-Brasil</i>	58
4.5.4.	<i>Tratados en América Latina</i>	59
4.6.	Administración tributaria y proceso de apelación	61
4.7.	Tratamiento tributario de los principales servicios de infraestructura	63
4.8.	Resumen y comparación entre países	63
V.	SISTEMAS DE INCENTIVOS Y GASTOS TRIBUTARIOS	65
5.1.	Incentivos a la exportación	66
5.2.	Incentivos a la inversión	66
5.2.1.	<i>Incentivos regionales</i>	66
5.2.2.	<i>Incentivos sectoriales</i>	68
5.3.	Incentivos a la Investigación y Desarrollo (I&D)	70
5.4.	Gastos tributarios	71
5.4.1.	<i>Dificultades para determinar los gastos tributarios</i>	71
5.4.2.	<i>Análisis de los gastos tributarios en los países del MERCOSUR</i>	72
VI.	PROSPECTIVA PARA LA COORDINACION TRIBUTARIA EN EL MERCOSUR	77
6.1.	Lecciones aprendidas de la experiencia de la Comunidad Europea	77
6.2.	Avances en el MERCOSUR	77
6.3.	Una agenda para la coordinación fiscal	79
6.3.1.	<i>Impuestos generales a las ventas</i>	81
6.3.2.	<i>Impuestos selectivos al consumo</i>	82
6.3.3.	<i>Imposición sobre el ahorro e ingresos de portafolio</i>	84
6.3.4.	<i>Estímulos a las exportaciones</i>	85
6.3.5.	<i>Incentivos a la inversión real</i>	85
6.4.	Administración tributaria	85
6.5.	Mecanismos para la resolución de disputas y el debido proceso	88

ANEXO A. PAPEL DE LA ARMONIZACION TRIBUTARIA EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION	89
A.1. La evolución de la Unión Europea	89
A.1.1. <i>Primera etapa (1967-1993): Papel de la armonización tributaria durante la puesta en marcha del Mercado Unico</i>	89
A.1.2. <i>Segunda etapa (1994-2001): Avances en la coordinación tributaria para viabilizar la Unión Monetaria</i>	93
A.1.3. <i>Otros aspectos acordados por la Unión Europea ligados a la tributación</i>	95
A.2. Experiencias de integración en América Latina y el Caribe	96
ANEXO B. IMPOSICION SOBRE LOS SECTORES DE INFRAESTRUCTURA	99
ANEXO ESTADÍSTICO	123
ANEXO LEGISLATIVO	131
BIBLIOGRAFIA	





## Resumen Ejecutivo

El Tratado de Asunción (marzo de 1991), sustento de la constitución del MERCOSUR, establece la necesidad de armonización de la política fiscal de los países miembros, incluyendo mecanismos de coordinación en materia tributaria con el fin de evitar distorsiones que puedan alterar las condiciones de competencia de los productos intercambiados, o bien modificar la rentabilidad de los proyectos afectando así la localización de las inversiones en el ámbito subregional.

A nivel más específico la interdependencia económica que plantea el proceso de integración tiene profundas implicaciones en materia tributaria, en especial, en tres aspectos:

- (a) El importante aumento en la movilidad de los factores, particularmente el factor capital, se torna muy sensible a las diferencias de tratamiento fiscal, afectando las bases impositivas;
- (b) La creciente dificultad en determinar y recaudar impuestos en actividades llevadas a cabo fuera de la jurisdicción del país, especialmente en el caso de los bienes intangibles; y
- (c) El aumento en la complejidad del proceso de administración tributaria, que demanda nuevos instrumentos y un nivel de información cada vez mayor para la recaudación de impuestos, lo que requiere una amplia cooperación entre jurisdicciones.

Hasta el momento, la armonización fiscal en el MERCOSUR se concentró en la eliminación de tratamientos discriminatorios que atentan contra el libre acceso al mercado común. Los demás aspectos de la política fiscal, tales como los vinculados con la política de gasto público, endeudamiento, regulación y empresas públicas, quedaron reservados a la definición de cada país.

En ese sentido, puede decirse que el peso de las limitadas decisiones adoptadas ha estado orientado a dar sustento al Artículo 7 del Tratado de Asunción que establece que "en materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de un Estado Parte gozarán, en otros Estados Partes, del mismo tratamiento que se aplique al producto nacional". Infelizmente, este enunciado es incompleto al omitir los aspectos básicos de la política tributaria, en especial los referidos a los incentivos fiscales, indispensables para evitar distorsiones en las condiciones de competencia entre los países miembros.

Pasados doce años desde su creación, el MERCOSUR sólo ha logrado acuerdos que aseguren la no-discriminación en el comercio de bienes y servicios, persistiendo distorsiones en todos los países miembros que afectan la competitividad y la localización del ahorro y la inversión. De todos modos, es necesario reconocer que, a la fecha, ningún proceso de integración en el mundo, incluyendo en ello a la Unión Europea (UE), ha logrado significativos avances en la armonización de la tributación directa, aunque se están realizando importantes esfuerzos en la materia. Sin embargo, en el ámbito del MERCOSUR, no se ha logrado aún impulsar de manera decidida la armonización de la tributación indirecta.

Los sistemas tributarios de los países integrantes del MERCOSUR resultan, en un primer examen, muy similares. En todos los casos la recaudación tributaria se estructura en torno a un peso preponderante de los impuestos generales sobre bienes y servicios, una alta participación de los aportes y contribuciones a la seguridad social, y una recaudación tradicionalmente baja de la imposición directa.

Sin embargo, apenas se profundiza en el análisis, surgen marcadas diferencias entre las normativas de los diferentes países y se verifican pocos avances en términos de armonización de conceptos, sistemas y procedimientos tributarios en la subregión. Esto se debió, en especial, a dos razones.

En primer término, el principal objetivo perseguido fue el comercio intrabloque de bienes y sus servicios vinculados, y en razón de ello, la tributación fue considerada accesoria a tal fin y los acuerdos se orientaron hacia el logro de que los impuestos no se convirtieran en un obstáculo al comercio de bienes. Así, siguiendo el principio de no-discriminación entre producción nacional e importada expresada básicamente en la tributación indirecta, se plantearon acuerdos puntuales para los impuestos generales a las ventas y

selectivos al consumo. Por ejemplo, en el único acuerdo sobre incentivos tributarios y zonas francas, la decisión fue limitar las zonas francas industriales estableciéndose que sus ventas al bloque sean tratadas como importaciones de terceros países. Mientras tanto, se admitió -y de hecho se han incrementado en número- a las zonas francas comerciales, donde los servicios provistos y otras actividades están desgravados, y tienen repercusiones tributarias significativas en otros países miembros, en especial en materia de impuesto a la renta.

Segundo, tanto el Tratado de Asunción como el Tratado de Ouro Preto (diciembre de 1994), no prevé la cesión de soberanía, en particular en el ámbito tributario, en favor de reglas comunitarias como han sido las Decisiones de la Comunidad Andina, o las Directivas de la UE que contemplan la existencia de organismos supranacionales que las hagan cumplir, tales como el Tribunal de Justicia. Si bien la tributación deriva de un fenómeno económico, substancialmente, se basa en una definición jurídica que se expresa institucionalmente, siendo el derecho comunitario, en esencia, un instrumento de coordinación tributaria.

Los principales acuerdos fueron en el área de armonización de incentivos a la exportación y en torno a la aplicación del principio de no-discriminación, tanto en relación con los impuestos selectivos al consumo, como en materia de incentivos tributarios. En los impuestos selectivos, se acordaron modificaciones a las legislaciones para asegurar el mismo trato tributario a bienes nacionales e importados, en aquellos casos discriminatorios. Por otra parte, la Decisión N° 10/94, relativa a la concesión de incentivos a exportadores, no constituye una novedad sino la repetición de los principios en la materia, prescritos en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade - GATT*).

Si bien el objetivo principal de este trabajo es identificar las asimetrías vigentes en los sistemas impositivos de los cuatro socios del MERCOSUR que puedan afectar significativamente el proceso de integración económica, resulta evidente a esta altura de ese proceso, que ello ha sido siempre más sencillo que presentar soluciones técnicamente sólidas y políticamente viables que permitan acelerar la integración.

Por ello, se considera, en primer lugar, que ni la opción de armonización plena (igualación) de los sistemas impositivos, ni la competencia tributaria (guerra fiscal) absoluta son alternativas válidas con mira a esos propósitos. Muy por el contrario, el principio que oriente las soluciones propuestas debe estar sustentado en los criterios que rigen a la coordinación de las estructuras tributarias.

Dada la experiencia recogida en otros procesos y áreas de integración, así como también el nivel de los desajustes macroeconómicos actuales y el grado de disparidad de las estructuras tributarias que se encuentran vigentes entre los países del MERCOSUR, las alternativas que se proponen deberían estar guiadas por los seis criterios siguientes:

1. No pueden implicar la reducción "innecesaria" de la soberanía fiscal;
2. No pueden resultar en una pérdida de ingresos significativa;
3. No deben perjudicar la posición competitiva del país frente a los otros miembros o frente a terceros países;
4. No deben facilitar nuevas alternativas de evasión o elusión;
5. El costo de la transición, y administración, no debe ser elevado; y
6. La secuencia y la duración de los ajustes pueden ser diferentes para cada país, pero con un calendario con metas claramente definidas.

En lo que se refiere a los principios tributarios, las medidas a proponer se regirán por los dos principios que gobiernan los tratados bilaterales para evitar la doble tributación e intercambio de información: (a) la no-discriminación en bienes y servicios entre nacionales e importados; y (b) la transparencia en la aplicación de las normas fiscales y la voluntad para impulsar el intercambio de información. Esto se refuerza por el hecho de que existe un sólo acuerdo de doble tributación entre los socios, el de Argentina con Brasil.

Adicionalmente, se entiende razonable aplicar diferentes grados de armonización tributaria y distintas duraciones del período de transición según el tipo de imposición. En la tributación indirecta, que impacta fuertemente sobre el comercio de bienes y servicios, debe tenderse a la convergencia y, en ciertos casos, a la igualación de la carga, como en algunos impuestos selectivos. En tanto, en la armonización de la tributación directa, que afecta en alguna medida la localización del ahorro y la inversión, debe tenderse a la coordinación en la definición de las bases gravadas y a la cooperación entre las administraciones tributarias, en especial, para el intercambio de información. Como el cambio en tributación indirecta afecta de plano a los bienes y servicios transados, este proceso debe desarrollarse más rápidamente, mientras que debido a que la imposición directa incide sobre los factores de producción, la misma puede tener un período más largo de adaptación.

A pesar de la lógica de la secuencia del esfuerzo de coordinación, que además coincide con la experiencia internacional, los problemas de ajuste de tributación indirecta (IVA, ICMS, ingresos brutos y selectivos) pueden presentar dificultades políticas muy importantes dada la vigencia del federalismo fiscal de los principales socios, y por ello, requerirá de mucho tiempo para completar todo el proceso.

Con esos fines, se propone institucionalmente la creación de un subgrupo de trabajo del más alto nivel (dentro del Grupo Mercado Común) integrado por las autoridades encargadas de las áreas de política y de administración tributaria. Adicionalmente, recomendamos la creación de un Tribunal Arbitral especializado en materia tributaria para la resolución de controversias entre estados en la interpretación de los acuerdos y casos no previstos.

Por otra parte, cuanto más estrechas sean las relaciones económicas entre los países del MERCOSUR más intensa será la necesidad de una coordinación entre sus administraciones impositivas y aduaneras con el fin de evitar antagonismos o incompatibilidades fiscales que perjudiquen o imposibiliten esas relaciones.

Esta necesidad de entendimiento entre las administraciones tributarias se tornaría, en esas circunstancias, en una coordinación de tipo permanente con el fin de dar fluidez y certeza a las operaciones entre los países, y evitar que el proceso de integración lesione de manera innecesaria el flujo de ingresos tributarios de los países.

Por ello, la necesidad de coordinación de las políticas impositivas entre los países del MERCOSUR requerirá, por una parte, de la identificación de problemas específicos y, por la otra, del diseño de soluciones apropiadas que estén dirigidas a los mismos. Es evidente que la política y la administración tributaria se tornarán cada vez más interconectadas entre los países, si es que el proceso de coordinación se consolida. Por ello, el estudio plantea la necesidad de trabajar dando prioridad a los siguientes temas:

1. Fortalecimiento de los tratados o acuerdos en materia impositiva entre los países miembros;
2. Ampliación y refuerzo de las pautas a ser seguidas en materia de precios de transferencia en las operaciones internacionales;
3. Intensificación de la cooperación entre las autoridades impositivas, especialmente en materia de ampliación del uso de auditorías conjuntas, acuerdos anticipados de precios y, muy especialmente, en materia de intercambio de información;
4. Coordinación de las acciones conjuntas para evitar la competencia tributaria nociva que pueda afectar el flujo de inversiones hacia la subregión;
5. Necesidad de minimizar las formalidades aduaneras y coordinar dichos procedimientos entre los países miembros; y
6. Avances en el proceso de institucionalización de los mecanismos para dirimir las controversias planteadas en el marco del MERCOSUR, a fin de que las mismas no obstaculicen el proceso de integración.

Para concluir, se señala que si bien no es el cometido de este trabajo analizar la situación aduanera, no puede dejar de señalarse la importancia de lograr una adecuada coordinación de los aspectos aduaneros. En primer lugar, porque para lograr un mercado común y perfeccionar una unión aduanera se vuelve ineficiente el mantenimiento de controles de frontera en materia comercial. Por ende, los controles aduaneros en frontera se deberían limitar al intercambio con terceros países, y las operaciones intramercado deberían ser objeto de otras formas de control *ex-post* en los mercados y establecimientos. Esto requiere un elevado grado de integración y cooperación entre las aduanas de los países socios y también entre las demás autoridades tributarias.

## I. ASPECTOS TRIBUTARIOS DE LA INTEGRACION ECONOMICA Y SUS EFECTOS SOBRE EL COMERCIO Y LA INVERSION

### 1.1. Introducción

La globalización ha generado oportunidades para las economías de los países. Sin embargo, el proceso viene acompañado de riesgos. Los países están percibiendo que cada vez más sus decisiones económicas están limitadas por acciones y hechos ocurridos fuera de sus fronteras, lo que vale tanto para los países pequeños como para los grandes.

A pesar de una mayor integración de las políticas económicas, las naciones continúan intentando proteger su soberanía política y mantener su capacidad de determinar su propio destino económico. Este conflicto de tendencias se está resolviendo en forma paulatina, ya que los mecanismos de coordinación internacional permanecen débiles. Este hecho se hace más evidente en la tributación, el que representa uno de los principios fundamentales de la democracia representativa. Por ejemplo, en el proceso de integración regional más avanzado, la Unión Europea (UE), ha llegado a una unión monetaria pero sólo se ha logrado una armonización tributaria limitada a la imposición indirecta y a la solución de controversias, por lo que cada país continúa con su política soberana en la materia.

Para consolidar, tanto los procesos de apertura comercial y financiera como los de integración regional, se hace necesario mantener políticas fiscales sanas. En el contexto del MERCOSUR, el Tratado de Asunción establece la necesidad de armonización de la política fiscal de los países miembros y esto necesariamente incluye mecanismos de coordinación internacional en materia tributaria para evitar distorsiones en las condiciones de competencia de los productos intercambiados o en la rentabilidad de los proyectos que afectan la localización de inversiones y del ahorro.

En conclusión, en la medida que las economías se vuelven más integradas, la tributación tiene un papel más importante en las estrategias globales de las empresas. Diferencias en las legislaciones y en las administraciones tributarias (estructuras, bases, tasas, cumplimiento, debido proceso, y tratados) tienen cada vez más importancia y pueden resultar en acciones de elusión o evasión. La reacción de los gobiernos ante esta situación puede llevar a la competencia y a la degradación fiscal. Ello plantea el desafío de ver cómo van a responder los gobiernos a la necesidad de compatibilizar el creciente proceso de integración de las economías, por una parte, con la orientación de sus políticas tributarias nacionales, por la otra.

La creciente interdependencia entre las economías nacionales genera una menor tolerancia para la divergencia entre las políticas nacionales y, por ende, la necesidad de mayor coordinación internacional. En particular, en materia tributaria, el conflicto potencial entre una mayor actividad económica transnacional y el deseo de mantener políticas económicas flexibles han creado tensiones entre los *policymakers*.

Con la globalización y la integración económica se hace muy difícil separar las políticas domésticas de las internacionales como ocurría en el pasado, donde la política comercial pertenecía a la segunda categoría y las políticas sociales y tributaria a la primera. Actualmente, las políticas domésticas tienen efectos sobre otros países, así como también sufren las restricciones impuestas por los mismos. Por ejemplo, cuando en 1984 Estados Unidos (EE.UU.) abolió unilateralmente la retención en la fuente de los ingresos por intereses a los no residentes al no existir mecanismos de intercambio de información, se estima que se generó una salida de cerca de US\$ 300 mil millones desde cuentas bancarias y otras formas de inversión de portafolio latinoamericanas a ese país, -si bien cabe preguntarse también respecto a qué porcentaje de los mismos eran capitales estadounidenses que estaban "fugados" del país aprovechando las ventajas fiscales de América Latina- (Kant [1996]). Los flujos de inversión real también se ven afectados, como se verá más adelante, por las políticas de incentivos tributarios implementadas por algunos países así como por los Estados brasileños, que han ejercido un impacto sobre las decisiones de inversión de otros países.

A su vez, las liberalizaciones comerciales han afectado fuertemente a la política fiscal. La rebaja y la uniformización de los aranceles han reducido significativamente la protección efectiva de la producción

nacional. Esto ha creado fuertes presiones en pos de la búsqueda de nuevos incentivos y beneficios fiscales para proteger sectores o regiones, resultando en renunciaciones tributarias importantes. Adicionalmente, la necesidad de compensar la pérdida de recaudación arancelaria conllevó a un incremento en la recaudación de la tributación al consumo y al factor trabajo, como se discutirá más adelante.

Las fronteras entre la política comercial y la tributaria están desapareciendo. A la fecha, los negociadores de temas comerciales y de integración regional, están percibiendo que la promoción del comercio demandará una especial atención a los efectos económicos de los impuestos. Los tributaristas coinciden en que los sistemas impositivos pueden contener subsidios ocultos y barreras al comercio internacional de mercancías, servicios y capital, tal como fue reconocido por la propia Organización Mundial de Comercio (OMC).<sup>1</sup>

Si bien se percibe la necesidad de una coordinación internacional en esta materia tributaria para dar respaldo a la creciente integración comercial, la reticencia de los países a ceder su soberanía en ese campo ha limitado el avance en la institucionalidad de los aspectos impositivos internacionales, y ha impedido la creación de entidades tributarias supranacionales. Sin embargo, se comienzan a observar esfuerzos en materia de coordinación tributaria en algunas instituciones multilaterales, tanto en el ámbito de los procesos de integración tales como la UE, como a nivel más global en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).<sup>2</sup>

A nivel más específico, la interdependencia económica tiene profundas implicaciones en materia tributaria, en especial, en tres aspectos:

- (a) el importante aumento en la movilidad de los factores, particularmente el factor capital, se torna muy sensitivo a las diferencias de tratamiento fiscal, afectando las bases impositivas;
- (b) la creciente dificultad en determinar y recaudar impuestos en actividades llevadas a cabo fuera de la jurisdicción del país, especialmente en el caso de los bienes intangibles; y
- (c) el aumento en la complejidad del proceso de administración tributaria que demanda nuevos instrumentos y un nivel de información cada vez mayor para la recaudación de impuestos, lo que requiere una amplia cooperación entre jurisdicciones.

## **1.2. Efectos en la movilidad de los factores**

La liberalización de los controles de cambios y los flujos de capital, conjuntamente con el desarrollo de nuevos instrumentos, dotan de gran movilidad relativa al capital financiero. Por ejemplo, en 2000 los flujos de comercio de mercancías y servicios a nivel mundial fueron de US\$ 7 billones, mientras que los flujos internacionales de capital fueron cinco veces más grandes.

En primer lugar, la existencia de mecanismos de planificación fiscal de la estructura financiera más sofisticados (por ejemplo, sustituir dividendos por intereses en los casos que estos no estén gravados) sumada a los nuevos productos financieros (derivados y otros instrumentos similares) brindan mayores posibilidades de arbitraje tributario y acentúan la tendencia a erosionar la base de los impuestos que gravan la renta.

---

<sup>1</sup> Al respecto puede consultarse el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias (SCM) de la OMC.

<sup>2</sup> Estos serían los casos del *Code of Conduct for Business Taxation and Fiscal State Aid* de la UE, y los proyectos sobre Competencia Tributaria Nociva y el Foro Mundial de Tributación de OCDE.

En segundo término, el aumento de transacciones entre empresas afiliadas o vinculadas en diferentes países ha permitido la fijación de precios intra-empresas de manera de eludir los fiscos y disminuir el pago de impuestos.<sup>3</sup>

Finalmente, la volatilidad del capital y el uso del planeamiento fiscal a través de instrumentos tales como "centros financieros", *off shore*, *hedge funds* y préstamos intra-empresa han llevado a una competencia entre jurisdicciones, reduciendo la carga tributaria para retener y atraer el ahorro.

En consecuencia, las liberalizaciones del comercio y flujos de capitales han erosionado las bases de los impuestos a la renta y al comercio exterior, lo que ha sido compensado por aumentos en la imposición al consumo y a la nómina en América Latina.<sup>4</sup> Estas tendencias, similares en los países de la OCDE, tienen un efecto negativo en la equidad de los sistemas tributarios.

### **1.3. Comercio electrónico y bienes intangibles**

Los importantes avances tecnológicos en informática y telecomunicaciones están incrementando las transacciones internacionales con nuevos bienes y servicios intangibles, especialmente vía Internet, en el llamado *e-commerce*. No solamente el volumen de transacciones entre fronteras ha aumentado, sino que su propia naturaleza está cambiando. Como corolario, se hace muy difícil para las administraciones tributarias determinar y cobrar impuestos sobre actividades originadas fuera de su jurisdicción si no cuentan con la cooperación de las administraciones de otros países.

Debido a su propia naturaleza, el comercio electrónico de intangibles presenta una serie de características que lo distingue radicalmente de las operaciones tradicionales: la división de actividades en la red mundial aumenta la posibilidad de no ubicar físicamente a los productores tornando difuso el principio de territorialidad que es básico para la determinación de las fronteras tributarias, y la internacionalización de las transacciones dificulta la determinación de las bases de imposición. Si bien actualmente el volumen transado por medios electrónicos aún no erosiona significativamente las bases impositivas, su crecimiento potencial se presenta como una amenaza futura de creación de paraísos fiscales, especialmente en el área de servicios, lo que afectará no sólo el impuesto a la renta, sino también las bases de la imposición al consumo. Se estima que en el año 2004 el 8,5% de las ventas mundiales serán efectuadas vía comercio electrónico y que América Latina participará con sólo el 1% del mercado, en tanto doce países desarrollados concentrarán el 89% de las transacciones (Forrester Research Review [2000]). El comercio de intangibles está ligado a la economía del conocimiento y se desarrolla en forma asimétrica entre los países, con una mayor participación de los más desarrollados, pero la imposibilidad de aplicar el principio de territorialidad no permite determinar qué jurisdicción se ve más afectada por el crecimiento de esta actividad transnacional.

### **1.4. Nuevos desafíos para la administración tributaria**

Una estructura tributaria es tan valiosa como la administración que la aplica. El proceso de creciente integración comercial y financiera no debería ser obstaculizado por las limitaciones de la administración tributaria ya que esta, a la vez que debe asegurar la integridad de los ingresos fiscales, debe enfrentar una serie de problemas adicionales emergentes del proceso de internacionalización de las economías, tales como:

---

<sup>3</sup> Asimismo, los profesionales altamente calificados, generadores de valor en una economía basada en el conocimiento, comienzan a ser más sensibles a las tasas diferenciales de imposición a sus ingresos y lo consideran como un factor importante en sus decisiones de migración.

<sup>4</sup> Según Barreix y Alvarez [2001] entre los años 1980 y 1997, para un conjunto representativo de países latinoamericanos, hubo una reducción del impuesto al comercio exterior y a la renta del 10% y 4% en la participación del total recaudado respectivamente, mientras que los impuestos al consumo y a la nómina se incrementaron en un 11% y 5%, respectivamente.



- (i) el aumento de los contribuyentes difíciles de grava;
- (ii) la asignación de la base tributaria de las empresas multinacionales;
- (iii) la tributación sobre los ingresos de capital;
- (iv) el intercambio de información;
- (v) los tratados de doble imposición; y
- (vi) los paraísos fiscales y regímenes de incentivos dañinos.

Al abrirse las economías, cuando se cumplen las condiciones de equiparación del valor de productos e insumos a nivel internacional (Heckscher y Ohlin) se favorece la producción de sectores con ventajas comparativas. En los países en desarrollo esto se traduce en el crecimiento de los productos primarios (agrícolas y recursos naturales no renovables) y una caída parcial del sector industrial. Sumado a ello, otras tendencias de reorganización empresarial como la *tercerización* de servicios han multiplicado las micro y pequeñas empresas. Esto trae importantes consecuencias para la política, y sobretodo la administración tributaria, ya que el grupo mayoritario de contribuyentes lo constituyen aquellos "difíciles de gravar" (Shome [1999]).<sup>5</sup>

La liberalización de los mercados ejerce presión sobre las compañías multinacionales para que sean más competitivas reduciendo sus costos, inclusive tributarios. Aproximadamente las tres cuartas partes de las transacciones comerciales internacionales se desarrollan entre firmas afiliadas (Byrne [2001]). Las empresas multinacionales reasignan sus rentas reestructurando sus operaciones comerciales y financieras en los diversos países para minimizar el pago de impuestos.

Esto impone una carga adicional sobre las administraciones tributarias que requieren, entre otras cosas, legislación de precios de transferencia que asegure la justa determinación de la base imponible de renta en la jurisdicción y el intercambio de información con otras administraciones, entre otras cuestiones de relevancia. En el MERCOSUR, Argentina<sup>6</sup> y Brasil tienen legislación en la materia.

En la medida en que crece la importancia de los ingresos de capital generados en el exterior se reduce la capacidad de las administraciones tributarias nacionales para verificar la veracidad de las declaraciones de ingresos. Esto genera la necesidad de profundizar las normas en materia de intercambio de información entre las autoridades de las distintas jurisdicciones, como también la conveniencia de establecer normas en materia de retención en la fuente.

El intercambio de información fiscal es particularmente importante para países como Argentina y Brasil, ya que gravan la renta mundial de sus residentes y ello está, en general, restringido al caso de los signatarios de tratados tributarios bilaterales. Sin embargo, existen importantes restricciones al intercambio de información, en particular relacionados con temas ligados al secreto bancario y a la reciprocidad en la materia. La cooperación entre administraciones mediante el intercambio de datos es necesaria para compensar la asimetría de información entre el Fisco y los contribuyentes.

El crecimiento de flujos de capital que abarcan principalmente, dividendos, intereses, regalías y asistencia técnica, y que acompañan el proceso de integración comercial, genera la necesidad de evitar la doble tributación y de promover el intercambio de información a través de tratados bilaterales. Las diferencias

---

<sup>5</sup> Es probable, que en parte este fenómeno pueda haberse visto compensado con un crecimiento en la concentración de la actividad económica. En la mayoría de los países de la región menos del 1% del total de contribuyentes recauda cerca del 75% del total.

<sup>6</sup> Argentina incorporó normas en materia de precios de transferencia a partir del 1 de enero de 1998 mediante una modificación de la Ley del Impuesto a las Ganancias.

de contenido de esos tratados, y la no-inclusión de todos los países pueden generar inconsistencias que permiten al contribuyente obtener ventajas no deseadas para eludir impuestos a través de la red de tratados entre países (*treaty shopping*). Es por esto, que en apoyo a la creación de bloques de integración comercial se debería facilitar la celebración y coordinación de tratados tributarios en el ámbito multilateral.

Por otra parte, la proliferación de paraísos fiscales en distintas regiones del mundo y el aumento en la competencia tributaria nociva, particularmente en materia de inversiones financieras y de portafolio, las que se han intensificado en la última década debido a la mayor globalización de los flujos de capital e ingresos, han creado nuevos desafíos para las administraciones tributarias, lo que conlleva la necesidad de acentuar el fortalecimiento de estas áreas críticas.

### 1.5. Acuerdos de comercio e inversiones y de tributación

Los tratados tributarios<sup>7</sup> son complementarios a los acuerdos comerciales y de inversión para facilitar y estimular el comercio entre los países. Sin embargo, existen diferencias relevantes entre ambos que, en general, son negociados en momentos diferentes. Más aún, los tratados tributarios son casi siempre bilaterales,<sup>8</sup> en tanto existen muchos e importantes acuerdos comerciales multilaterales. Los primeros tienen como objetivo negociar la interacción de los sistemas tributarios de ambos países y no la legislación tributaria de cada país. A diferencia de lo que ocurre en el área de comercio, al no existir una organización mundial tributaria que diseñe las reglas tributarias internacionales, ellas son definidas por los países actuando individualmente guiados por sus propios intereses aplicados discrecionalmente para una relación bilateral.

Adicionalmente, cabe destacar que tanto los tratados tributarios como los acuerdos comerciales tienen similitudes y discrepancias. Ambos tienen reglas que establecen ventajas y prohíben ciertas discriminaciones contra el socio, así como prevén mecanismos de resolución de conflictos. Sin embargo, algunas obligaciones o derechos establecidos en los acuerdos comerciales pueden entrar en conflicto con los tributarios. Por ejemplo, la obligación en los tratados comerciales de otorgar "tratamiento nacional" y el propio significado de "nación más favorecida" suelen ser incompatibles con los tratados tributarios. En materia impositiva es normal acordar la discriminación en el tratamiento de contribuyentes residentes y no residentes, ya que ello se reconoce como un objetivo válido de política tributaria. Por ejemplo, a los residentes se les admiten, deducciones personales, beneficios en programas de áreas sociales o retenciones diferenciales en los ingresos de capital, mientras que estos conceptos están vedados para los no-residentes.

En el caso de aplicarse el concepto de "nación más favorecida" en el área tributaria, se transformaría un compromiso negociado bilateralmente en un derecho universal que podría ser extendido a otros países sin reciprocidad. Estos conflictos crean un desafío para la negociación de futuros tratados tributarios. Reconociendo estos problemas es que el Acuerdo General de Comercio en Servicios (*General Agreement on Trade in Services* - GATS) explícitamente autoriza la excepción al principio de "nación más favorecida" cuando resulta de un tratado tributario. Más aún, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) le da la primacía a las disposiciones de los tratados tributarios bilaterales, negando la obligación de extender los beneficios a terceros países.

América Latina y el Caribe tienen vigentes 98 tratados bilaterales, de los cuales tan sólo 15 son intrarregionales. Los países del MERCOSUR (ver Cuadro 9 del Capítulo V) han firmado 46 tratados, 5 con países latinoamericanos (uno de los cuales es entre Argentina y Brasil). Esta red de tratados se

---

<sup>7</sup> Habitualmente se denominan tratados para eliminar la doble imposición y el intercambio de información tributaria. Existen dos modelos principales, el de Naciones Unidas y el de la OCDE llamado *Tax Convention on Income and on Capital* y que está en continuo proceso de actualización. También existen acuerdos limitados al intercambio de información.

<sup>8</sup> OCDE, *Tax Analysts, Tax Treaties Database*. 2000b. A la fecha existen casi 1.500 tratados firmados, la gran mayoría de ellos basados en este modelo.

desarrolló en su mayoría antes de la consolidación de la apertura comercial. Si bien los actuales procesos de integración incluyen comisiones multilaterales tributarias, sus propósitos son meramente de consulta de interacción y carecen de potestades tanto para dirimir conflictos como para imponer recomendaciones.

La relación entre tributación y comercio es muy estrecha ya que los sistemas tributarios pueden incluir subsidios y barreras ocultas al comercio de bienes, servicios y capital. Tal es así que la OMC en su Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias (*Subsidies and Countervailing Measures - SCM*) prescribe que la remisión total o parcial de los impuestos directos y de las contribuciones a la seguridad social que no esté disponible para la producción para consumo doméstico constituye un subsidio prohibido.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> La norma está contenida en el Anexo 1 pero existen excepciones bajo ciertas condiciones para los países en desarrollo en el Artículo 27.4 por un plazo extendido hasta 2007 en el encuentro de Doha.

## II. ARMONIZACION O COORDINACION TRIBUTARIA

### 2.1. El MERCOSUR y la armonización tributaria

La armonización fiscal en el MERCOSUR se concentró en la eliminación de tratamientos discriminatorios que atentan contra el libre acceso al mercado común. Los demás aspectos de la política fiscal, tales como los vinculados con la política de gasto público, endeudamiento, regulación y empresas públicas quedaron reservados a la definición de cada país. El Artículo 7 del Tratado de Asunción establece que "en materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de un Estado Parte gozarán, en otros Estados Partes, del mismo tratamiento que se aplique al producto nacional". Esto establece el principio de no-discriminación que tiene como objetivo la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, sin distorsiones fiscales entre los países signatarios. Infelizmente, este enunciado es incompleto al omitir los aspectos básicos de la política tributaria, en especial los referidos a los incentivos fiscales, indispensables para evitar distorsiones en las condiciones de competencia entre los países miembros.

La razón para incluir explícitamente el principio de no-discriminación tiene carácter práctico. En los comienzos del proceso de formación del mercado común sería muy difícil llegar al consenso sobre muchos aspectos de las políticas fiscales de los países y, por ello es razonable concentrarse en aquellas cuestiones más relevantes para dicho proceso. La distorsión en las condiciones de competencia provocada por los impuestos internos tiende a no percibirse en las primeras etapas del proceso de integración, cuando la producción interna todavía está razonablemente protegida. A medida que avanza el proceso de liberación comercial, se reducen las protecciones efectivas y se desregula el comercio intrarregional, las distorsiones provocadas por la tributación interna se hacen más evidentes y deben ser atendidas para consolidar el proceso de integración.

En un proceso de integración, la política tributaria perseguida por los países miembros debería evitar dos tipos de distorsiones:

- (i) en las condiciones de competencia de los bienes y servicios intercambiados, en virtud de alteraciones en la estructura relativa de precios y costos de los factores; y
- (ii) en la rentabilidad del ahorro y de las inversiones, para que su localización se decida únicamente por razones económicas.

Pasados doce años desde su creación, el MERCOSUR, sólo ha logrado acuerdos que aseguren la no-discriminación en el comercio de bienes y servicios, persistiendo graves distorsiones en todos los países miembros que afectan la competitividad y la localización del ahorro y la inversión, tal como se verá más adelante. De todos modos, es necesario reconocer que, a la fecha, ningún proceso de integración en el mundo, incluyendo en ello a la UE, ha logrado significativos avances en la armonización de la tributación directa, aunque están realizando importantes esfuerzos en la materia. Sin embargo, en el ámbito del MERCOSUR, no se ha logrado aún impulsar de manera decidida la armonización de la tributación indirecta.

#### RECUADRO 1 Disposiciones tributarias del Tratado de Asunción

##### *Artículo 1*

- Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente.
- Establecimiento de un arancel externo común (AEC).

- Coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones, a fin de asegurar condiciones de competencia adecuadas.
- Compromiso de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes.

#### *Artículo 5*

- Programa de Liberación comercial para llegar al 31 de diciembre de 1994 con arancel externo cero.
- Coordinación de políticas macroeconómicas en forma gradual y convergente con los programas de desgravación arancelaria.
- Arancel externo común, a partir del 1 de enero de 1995.

#### *Artículo 7*

- En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de un Estado Parte gozarán, en los otros Estados Partes, del mismo tratamiento que se aplique al producto nacional.

#### *Artículo 8*

- Extender automáticamente a los demás Estados Partes cualquier ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio que concedan a un producto originario de o destinado a terceros países no miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

## **2.2. Armonización tributaria**

Se entiende como armonización tributaria el proceso de ajuste de los sistemas tributarios de diferentes jurisdicciones en la búsqueda de objetivos comunes de política. En el contexto de la UE, la armonización consistió en la remoción de distorsiones tributarias que afectaran el movimiento de productos y factores a fin de generar una asignación más eficiente de los recursos dentro de un mercado integrado. Una visión restringida de este objetivo de política lo constituye la convergencia hacia una carga tributaria efectiva más uniforme entre los países miembros. Esta convergencia puede ser obtenida por la alineación de uno o más de los distintos elementos que determinan la carga tributaria efectiva, es decir: la alícuota, la base tributaria, y su aplicación administrativa. La justificación de la convergencia de definiciones es la contribución a una mayor transparencia que facilita el proceso de decisión económica y, por lo tanto, mejora la eficiencia en la asignación de los recursos.

El proceso de competencia tributaria podría llevar a un proceso natural de armonización entre los distintos sistemas tributarios, resultando en lo que se denomina armonización de mercado. Este proceso puede ser traumático, provocar una guerra fiscal en la cual todos los países pierden ingresos y llevar mucho tiempo hasta que las fuerzas del mercado puedan alcanzar una situación de equilibrio, que puede estar lejos de ser el óptimo para la mayoría de ellos. El otro camino sería la armonización concertada, por la cual los países negocian la adecuación mutua de sus sistemas tributarios.

La armonización tributaria puede ocurrir de forma concertada, cuando existe un acuerdo formal entre países para la convergencia, aunque ello no implique necesariamente la "igualación" de las estructuras

tributarias -como en el caso del IVA comunitario europeo que fue establecido a partir de directivas compulsivas dictadas por la Comisión-. También existe la armonización espontánea que es el resultado de la competencia tributaria, también conocida, como se dijo anteriormente, como armonización por la vía del mercado. Un ejemplo de esta última, lo constituye el efecto operado por la reforma de 1986 en EE.UU. en relación con la baja de tasas del impuesto a la renta de empresas del 48% al 34%, que originó un realineamiento en las tasas del tributo en los países de la UE, cuyo promedio descendió de 43,8% en 1986 a 34,5% en 1992, con el fin de no perder competitividad.

Algunos autores extienden el concepto de armonización como la antítesis de la competencia tributaria. Para ellos, el intercambio de información bajo un sistema de renta mundial impide a sus residentes obtener la ventaja de percibir sus ingresos en países de menor carga tributaria y, por ende, lo consideran una forma de control de capital (Mitchell [2001]) y son partidarios de la competencia tributaria irrestricta. Estos autores consideran que cualquier forma explícita, cuando se establecen tasas mínimas o iguales a los impuestos como en el caso de la tributación indirecta en la UE, o indirecta, mediante el intercambio de información, generan un cartel de naciones con alto gasto público, violan la soberanía nacional, atacan la privacidad de la información financiera y constituyen una amenaza a la libertad económica.

### 2.3. Competencia tributaria

La competencia tributaria ocurre cuando los contribuyentes pueden escoger entre las jurisdicciones con diferentes niveles de tributación al decidir donde trabajar, ahorrar e invertir. La habilidad de evitar caer en las jurisdicciones de alto nivel tributario dificulta la tarea de los gobiernos para poder imponer cargas confiscatorias. La competencia tributaria presiona a los políticos a la disciplina fiscal y evita los gobiernos sobredimensionados.

Tres aspectos negativos de la competencia tributaria:

- (a) Se crean posibilidades de elusión y evasión con el establecimiento de paraísos fiscales y regímenes tributarios preferenciales. En efecto, el régimen de incentivos fiscales de un país puede perjudicar la capacidad de otro país para recaudar impuestos sobre sus residentes;
- (b) Se origina un problema de *spillover effect* internacional de los regímenes domésticos que perjudica la capacidad de una jurisdicción de gravar ciertas actividades en función de las disposiciones tributarias de otros países. De esta forma, se restringen las opciones de instrumentos tributarios sesgándolos hacia la implantación de instrumentos menos eficientes y equitativos así como de cumplimiento y administración más costosos, generando una degradación de la calidad de los sistemas tributarios. Generalmente, este proceso es acompañado por una pérdida de equidad, tanto horizontal como vertical, en la distribución de la carga impositiva; y
- (c) Desde una perspectiva global, regímenes tributarios preferenciales pueden inducir a una mala asignación de recursos. La misma lógica que se aplica para eliminar las barreras al comercio mediante aranceles más bajos y uniformes o los subsidios a determinados sectores, que es universalmente aceptada en los acuerdos comerciales, se debe aplicar para asegurar la mayor equidad de la tributación directa.

#### 2.3.1. Aumento en la renuncia fiscal acompañada con mayores oportunidades de elusión y evasión

La liberalización de los mercados financieros y cambiarios sumada a los cambios tecnológicos en las telecomunicaciones ha aumentado considerablemente la movilidad del factor capital. Así, los países compiten para atraer estos capitales bajando las alícuotas sobre los ingresos obtenidos por extranjeros tanto en inversiones directas como de portafolio. Esta competencia amenaza con socavar la capacidad de recaudar el impuesto a la renta, tanto personal como de empresas, por su incidencia en el costo del capital.

En la práctica, en algunos países conllevó a la introducción de regímenes preferenciales tanto para el ahorro como la inversión real, con el fin de reducir la tasa efectiva de imposición a la renta de capital, y hasta la creación de paraísos fiscales que procuran una inmunidad tributaria internacional.

La renuncia fiscal conlleva a una verdadera *race to the bottom*<sup>10</sup> y no sólo ha resultado en una pérdida de recursos fiscales muy importante, sino que también ha generado oportunidades para la elusión y la evasión, especialmente en la imposición a los ingresos de capital. Por ejemplo, habitualmente se identifica un paraíso fiscal con aquella jurisdicción tributaria donde el rendimiento del capital no está gravado y/o no existe un efectivo intercambio de información con otras jurisdicciones fiscales, en particular aquellas donde reside el inversor. El problema no es que un país decida soberanamente no gravar a sus residentes, sino cuando éste evita que los otros países puedan hacerlo. Así se genera una asimetría de información que brinda al contribuyente amplias posibilidades de evasión o elusión.<sup>11</sup>

Es cierto que muchos países cumplen estrictamente con estas condiciones. Sin embargo, a los efectos prácticos, muchas jurisdicciones que no son consideradas paraísos fiscales cumplen con estas condiciones ya que no tienen retención de impuesto al pago de intereses girados a no residentes<sup>12</sup> y el intercambio de información está muy restringido y es escaso. Por ejemplo, Alemania en 1988 introdujo una retención de 10% al pago de intereses originados en depósitos bancarios de no residentes pero tuvo que eliminarlo pocos meses después por la migración de capitales al vecino país de Luxemburgo. El MERCOSUR no escapa a este problema dado que Uruguay no grava los depósitos de no residentes<sup>13</sup> y, por otra parte, ninguno de los países tienen tratados de intercambio de información automático.

Además de los paraísos fiscales financieros, que son los más conocidos, existen otros regímenes preferenciales que crean verdaderos paraísos fiscales para actividades industriales y de servicios. La OCDE [1998] ha identificado 47 regímenes preferenciales tributarios nocivos entre sus miembros. Estos incluyen actividades como seguros, centros de distribución y servicios, de transporte internacional y de casa matriz (*headquarters regimes*) y zonas francas. Pese a que el 85% de las casas centrales de las empresas transnacionales tienen su sede en países de la OCDE, ésta ha identificado al menos ocho regímenes tributarios especiales dañinos que pugnan por el establecimiento de las mismas en su territorio. Por ejemplo, Bélgica concede una franquicia fiscal casi total a los llamados "*centre de coordination*" y ha estimado un gasto tributario de cerca del 1% del producto interno bruto (PIB) por tal exoneración (OECD [1996]). En América Latina, Chile ha establecido una legislación muy favorable (Plataforma de Inversión) para atraer empresas multinacionales globales y regionales a ubicar su centro de operación para el área en ese país (*headquarters benefits*).

También existen países que conceden beneficios tributarios a la inversión directa de bienes (*production tax havens*). Cuando este beneficio no se extiende al resto de los productores del país se le denomina un régimen de *ring fencing*, donde un caso típico sería la Zona Franca.<sup>14</sup> En la mayoría de ellas, existe una exoneración del impuesto a la renta de empresas, pero se grava a los factores con menos movilidad,

---

<sup>10</sup> *Race to the bottom* es una expresión acuñada por el Juez Brandais de EE.UU. refiriéndose a la competencia tributaria predatoria en los estados.

<sup>11</sup> La OCDE [1998] reconoce que la inversión extranjera directa (IED) de los países del G-7 en jurisdicciones ubicadas en el Caribe e Islas del Pacífico del sur se quintuplicaron durante el período 1985-1994 hasta llegar a más de US\$ 200 mil millones. Existe además evidencia de que aproximadamente una cuarta parte de los activos de las empresas multinacionales de EE.UU. están ubicados en jurisdicciones que registran tan sólo 1,2% de la población total y el 3% del PIB mundial.

<sup>12</sup> Hasta 1999, no retenían impuesto a la renta sobre intereses recibidos por no residentes todos los países de la UE (excepto Portugal) más Bahamas, Bahrein, Canadá, Hong Kong y EE.UU. entre otros (Huizinga [2002]). Sin embargo, en la mayoría de ellos los bancos son obligados a reportar automáticamente cuando se trata de residentes del país, en tanto que la mayoría no lo hace cuando se trata de otras jurisdicciones.

<sup>13</sup> El caso de Uruguay resulta de especial interés ya que su legislación prohíbe la firma de acuerdos de intercambio de información (automática) con otros países, excepto con autorización judicial.

<sup>14</sup> Para un análisis detallado de las Zonas Francas en el MERCOSUR puede consultarse Vives [2000].

como ser el trabajo mediante los aportes a la seguridad social y la renta personal, y la tierra. En el caso del MERCOSUR, todos los países tienen zonas francas operando bajo distintas modalidades. Mientras Argentina y Brasil presentan zonas francas industriales, Paraguay y Uruguay tienen zonas francas exclusivamente de servicios.<sup>15</sup>

Es importante destacar que el beneficio otorgado a las empresas manufactureras beneficiadas por regímenes que exoneran el impuesto a la renta (*ring fencing*), que en general se ubican en países en desarrollo produciendo para la exportación, será considerado subsidio sancionado por la OMC desde 2003. Por el contrario, los regímenes de privilegio en materia de rentas de actividades financieras y de servicios, que en general se encuentran más ligados a las economías de países desarrollados, no son penalizados debido fundamentalmente a que no se ha llegado a acuerdos en servicios. Sin embargo, la OCDE [1998] ha establecido, por iniciativa propia, un proyecto para identificar y combatir las prácticas de competencia tributaria dañina sobre paraísos fiscales y otros regímenes preferenciales.

El proyecto de la OCDE sobre competencia tributaria nociva provee una serie de factores objetivos a considerar para identificar prácticas desleales de competencia tributaria.<sup>16</sup> Aunque innovador y oportuno, el reporte de la OCDE no ha estado exento de críticas (Barreix y Alvarez [2001]). Las más extremas incluyen desde teorías conspirativas, considerando que este es un esfuerzo de un grupo de países con presiones tributarias altas para inducir a otras jurisdicciones en ese camino, a razones de supervivencia burocrática de organizaciones multilaterales. En nuestro criterio, sus principales limitaciones son:

1. El punto de concentración de estos trabajos que es el tratamiento tributario preferencial referido solamente a los regímenes que afectan el ahorro es incompleto e impide la adopción de una solución global e integral al fenómeno de la competencia tributaria desleal. Debería incluirse también un análisis al tratamiento preferencial desleal de las inversiones reales, que es lo que más afecta a países en desarrollo en sus múltiples formas. Este es un punto crucial porque muchos de estos regímenes tributarios especiales a la inversión se originaron en preferencias comerciales como ser cuotas, regímenes bilaterales especiales, impulsados por las naciones desarrolladas. En definitiva, es difícil separar, y por ende negociar, regímenes tributarios especiales sin su correspondiente correlato en regímenes comerciales preferenciales.
2. A pesar de los esfuerzos del organismo internacional por ampliar la aplicación de las recomendaciones del Informe (OCDE [2000a]) a los países no miembros por la vía de la coerción mediante probables sanciones, su restringida aplicación es otra limitación importante. El comportamiento no cooperativo de terceros países deja en desventaja a empresas e inversionistas residentes en países que cooperan con estas acciones. Ante la falta de fórmulas más eficaces para ampliar universalmente la cobertura de las recomendaciones del Informe, esta situación de inequidad genera mayores estímulos a los contribuyentes afectados a adoptar estrategias tendientes a ocultar sus bases gravables triangulando estratégicamente la dirección de los flujos comerciales y financieros.<sup>17</sup>
3. Ignora las diferencias de capacidad administrativa y la estructura jurídica de los países para proveer y beneficiarse con los acuerdos sobre intercambio de información. Adicionalmente, el suministro a terceros de los datos tributarios está regulado por un complejo sistema jurídico para proteger la

---

<sup>15</sup> Argentina tiene un Área Aduanera Especial constituida en Tierra del Fuego y seis zonas francas en funcionamiento. Brasil posee una zona franca industrial en Manaus y su producción se considera comercio intrazonal. Uruguay tiene nueve zonas francas de servicios y la introducción de su producción a cualquier país miembro está sujeta al AEC.

<sup>16</sup> Entre estos factores se encuentran la falta de transparencia en la aplicación de impuestos, la existencia de "regímenes cercados" (*ring fencing*), nulo intercambio de información con autoridades fiscales extranjeras, bases o tasas impositivas sujetas a negociación y la existencia de provisiones tributarias secretas.

<sup>17</sup> Así, por ejemplo, un inversionista domiciliado en una jurisdicción "cooperativa" con las recomendaciones del reporte, puede invertir en otra a través de un paraíso fiscal que rompa la red de intercambio de información entre las autoridades fiscales residente y fuente, respectivamente.



confidencialidad del contribuyente que es un principio universal y, en general, está estrechamente ligado a otros derechos como ser el secreto bancario y bursátil.

4. Finalmente, y lo más importante, la potestad de gravar es un pilar del proceso democrático y un símbolo de la soberanía nacional. Debido a ello, es difícil aceptar que en temas tributarios un grupo de naciones pueda dictar normas, calificar prácticas, y amenazar con sanciones a otras jurisdicciones nacionales que no se encontraban representadas cuando se definieron los criterios que guían la acción o las mejores prácticas. Paralelamente, los países tienen diferentes necesidades de financiamiento para el tamaño de su sector público, y el mismo es el resultado de decisiones nacionales que no pueden estar restringidas por la interconexión de las finanzas internacionales.

### 2.3.2. *Degradación cualitativa de los instrumentos tributarios y aumento de la inequidad*

Los sistemas tributarios de los países buscan recaudar lo suficiente para financiar el gasto público atendiendo a un compromiso entre los principios de eficiencia, equidad y "administrabilidad" del sistema. Se busca minimizar las distorsiones que generan los impuestos y cierto equilibrio en la distribución de la carga no sólo entre las bases impositivas (consumo, renta, nómina salarial y patrimonios), sino también entre los factores de la producción. En la práctica, este segundo óptimo armónico y estable es muy difícil de lograr, ya que la política y la administración tributaria enfrentan dos tendencias conflictivas de corto y largo plazo. Por un lado, aumentan las presiones para la financiación de los bienes públicos tradicionales empujados por la elasticidad ingreso de su demanda (es posible que en el MERCOSUR se haya dado la tendencia contraria: con el aumento de los niveles de ingreso, la gente sustituye los bienes públicos por seguridad privada, salud privada, etc.) y los crecientes niveles de erogaciones en seguridad social (seguro de desempleo, cobertura de salud y pensiones), mientras la creciente movilidad del capital está haciendo desaparecer las bases que sustentan a la imposición sobre los ingresos. Por otra parte, es necesario reconocer que la competencia entre los países para retener y atraer el capital ha resultado en una renuncia a la recaudación del mismo. Claro ejemplo es la proliferación de exenciones concedidas a la inversión directa, ya que como indica UNCTAD [2001] más de ciento tres países conceden exenciones que afectan la recaudación de ese tributo.

La tendencia observada al incremento de los ingresos fiscales afectó tanto a países desarrollados como en desarrollo. La UE en las tres últimas décadas incrementó la presión impositiva promedio en aproximadamente 11 puntos porcentuales del PIB, de los cuales 7 han provenido del factor trabajo y apenas 2 puntos del factor capital, en tanto en EE.UU. la carga total subió sólo 2,5% del PIB (Comisión Europea [2000]). En términos de equidad, como la fuerza laboral es menos móvil que el capital, el menor crecimiento de los impuestos sobre el capital respecto a la suba de los impuestos sobre el trabajo implica un traspaso de la carga tributaria que no puede ser compensada por transferencias de ingresos y, por lo tanto, perjudican la equidad vertical. En otras palabras, como los estratos de mayores ingresos, no sólo generan un porcentaje mayor de sus ingresos proveniente de rentas del capital sino que además ahorran más que los estratos de baja renta, los impuestos al trabajo son generalmente más regresivos que aquellos que recaen sobre el capital o el ahorro. Así, el traslado de la carga tributaria del capital al trabajo hace que el sistema tributario no respete los elementos básicos que sustentan el principio de la capacidad contributiva, lo que torna más regresivo al sistema en su conjunto.

El MERCOSUR no escapa a esta tendencia. La carga tributaria total promedio creció 3,5% del PIB o un 18% entre 1990 y 1999. En tanto, la carga de tributos destinados a financiar la seguridad social en el mismo período para Brasil aumentó un 2,5% del PIB, de los cuales 2 puntos porcentuales correspondieron a un impuesto sobre ventas con efecto cascada; y aún así el sistema sigue resultando deficitario.<sup>18</sup> Por su parte, las contribuciones a la seguridad social de Paraguay crecieron del 2,1% al 3,4% del PIB en la

---

<sup>18</sup> En 1990 se recaudaba 10,4% del PIB por concepto de COFINS, PIS/PASEP, CSLL más las contribuciones a la nómina, en tanto por igual concepto se obtuvieron 12,9% del PIB en 2000.

misma década. En Uruguay, los recursos fiscales destinados a financiar las obligaciones de su sistema de pensiones se incrementaron en 3,3% del PIB, proviniendo un 0,8% de mayores recaudaciones en las contribuciones a la previsión social y un 2,5% por la afectación de la recaudación de 7 puntos porcentuales de la tasa básica del IVA (23%). Es importante reconocer que Argentina y Uruguay a mediados de la década pasada han reestructurado sus regímenes de pensiones y jubilaciones incrementando la participación del sector privado en su administración.<sup>19</sup>

Adicionalmente, en el MERCOSUR, así como en la mayoría de los demás países de América Latina, los estudios especializados sólo citan el mayor aumento de la tributación concentrado en lo referido al consumo y el aumento de la presión sobre el trabajo por la necesidad de financiamiento de la seguridad social, pero no destacan cómo los incentivos -guerra fiscal en Brasil, por ejemplo- han deteriorado la recaudación del impuesto a la renta.

A pesar de que el impuesto a la renta no es la principal fuente de ingresos en el América Latina, la erosión del mismo puede tener consecuencias en la "calidad" del sistema tributario. En efecto, Barro y Sala-i-Martin [1992] argumentan que algunos bienes públicos están sujetos a congestión,<sup>20</sup> en la medida que sean rivales en consumo pero no excluibles, en este caso, el financiamiento de los mismos mediante el impuesto a la renta operando como precio de usuario, ajusta su demanda.

En adición a la pérdida de base tributaria y sus efectos en la equidad, las necesidades de financiamiento fiscal han llevado a un deterioro de la calidad del diseño tributario. Esto se expresa en la generación de dos tipos de acciones: (i) la creación de nuevos impuestos y contribuciones que afectan la eficiencia económica; y (ii) continuos cambios en los impuestos existentes en la búsqueda de sostener el nivel deseado de recaudación.

Los países de la región, al inicio de los procesos de apertura económica, han efectuado un importante esfuerzo de simplificación tributaria adoptando un número reducido de impuestos con bases amplias y tasas moderadas. Infelizmente, con la excepción de Chile, hubo posteriormente un progresivo deterioro de estas premisas. Por ejemplo, en Argentina la cantidad de tributos nacionales experimentó una sustancial reducción en el año 1990, mientras que posteriormente la reforma tributaria de 1998 estableció nuevos impuestos algunos de los cuales son de muy dudosa calidad, como por ejemplo, el tributo sobre débitos bancarios, o definitivamente malos como las detracciones sobre ciertas exportaciones donde el país es tomador de precios. En Uruguay, donde hay más de treinta impuestos, se ha seguido un proceso similar. Muchos de ellos, tienen bajísima productividad y un alto costo de cumplimiento y administración y, en otros casos crean, distorsiones económicas relevantes como son los casos del impuesto al cheque o sobre ingresos o ventas brutos. Sin embargo, debe reconocerse que, en general, estos impuestos son difíciles de evadir y sufren poco por el efecto Tanzi. En Brasil, si bien algunos tributos tienen baja calidad, el número ha crecido sólo de diecisiete a diecinueve impuestos y contribuciones, debido a que la creación de los mismos, tanto federales como estatales o municipales, demanda una Reforma Constitucional. Por ende, ni la reforma a las constituciones estatales o las leyes orgánicas municipales pueden crear tributos no previstos en la Constitución Nacional.

Irónicamente, los procesos de apertura comercial se iniciaron con un diseño tributario eficiente y simple, pero han evolucionado hacia impuestos distorsivos y complejos que perjudican la competitividad y, con ello, el propio espíritu de integración.

---

<sup>19</sup> A la fecha, el Congreso de Paraguay tiene a consideración un proyecto de Ley para modificar el sistema de pensiones y jubilaciones transformándolo en un sistema mixto con determinación de prestaciones que incluyan parcialmente un sistema actuarial similar a los vigentes en los países del Río de la Plata.

<sup>20</sup> Con rigurosidad, estos serían bienes cuasi-públicos ya que a los bienes públicos puros por definición no les aplica el principio de exclusión.

Además, en los países del MERCOSUR tuvieron lugar frecuentes ajustes tributarios para mantener bajo control los déficit fiscales crónicos a través de los aumentos de tasas, y cambios en las bases y formas de liquidación de los impuestos. Este continuo cambio en las reglas de juego, crea incertidumbre para los inversionistas y costos de cumplimiento para los contribuyentes, y de administración para el gobierno generando una pérdida para la sociedad en su conjunto.

### III. EVOLUCION Y ESTRUCTURA DE LA TRIBUTACION EN LOS PAISES DEL MERCOSUR

#### 3.1. Presión tributaria global

Para comenzar conviene analizar el nivel de la presión tributaria de los países del MERCOSUR durante la última década a fin de detectar diferencias tanto en la carga tributaria efectiva como en los esfuerzos relativos que cada país está llevando a cabo en esta materia.

El otro enfoque que se seguirá consiste en analizar las similitudes o discrepancias en la composición del sistema tributario tanto en cuanto a los principales tributos que lo componen como también respecto a las distintas jurisdicciones que ejercen la potestad de imposición, ya que ello constituye un elemento distintivo de los países miembros.

Ambos aspectos, tanto el nivel de la carga y del esfuerzo tributario como el de la composición y responsabilidad jurisdiccional de la recaudación, constituyen los elementos necesarios que permitirán extraer conclusiones en cuanto a las perspectivas del proceso de armonización tributaria.

Para evaluar la importancia del nivel de los tributos en los países del MERCOSUR, se calculó la presión tributaria promedio (la recaudación efectiva de cada país como porcentaje de su PIB) para la década de los años noventa. En todos los casos, el ámbito jurisdiccional abarcado ha sido el más amplio posible considerando los ingresos tributarios de los gobiernos federales incluyendo, cuando corresponda, los ingresos de los estados y las provincias y, cuando la información disponible lo ha permitido, la de los municipios. Asimismo se incluyeron no sólo los recursos de la tributación interna y aduanera, sino también los correspondientes a los aportes y contribuciones destinados al financiamiento de la seguridad social.<sup>21</sup>

**CUADRO 1**  
**PRESION TRIBUTARIA EN EL MERCOSUR POR JURISDICCION**  
Promedio de los años 1990, 1995 y 2000 (%)

Jurisdicción	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Gobierno Federal (tributos domésticos)	10,9	13,1	7,8	15,0
de los cuales:				
- Impuesto General a las Ventas	5,5	n/c	2,9	7,6
- Impuesto a la Renta	2,2	5,5	1,7	1,7
Comercio Exterior	1,0	0,7	2,2	1,3
Seguridad Social	3,5	7,4	2,3	8,2
Gobiernos Subnacionales	2,9	9,1	0,2	2,5
<b>Total</b>	<b>18,2</b>	<b>30,3</b>	<b>12,5</b>	<b>27,0</b>

Nota: n/c: El Impuesto General a las Ventas se aplica a nivel Subnacional.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP y FMI para Argentina; BNDES -Secretaría para Assuntos Fiscais- y Receita Tributaria Federal para Brasil; Ministerio de Hacienda -Subsecretaría de Economía e Integración-, Banco Central y FMI para Paraguay; Dirección General Impositiva, Banco de Previsión Social, Banco Central, Intendencia Municipal de Montevideo y Oficina de Planeamiento y Presupuesto para Uruguay.

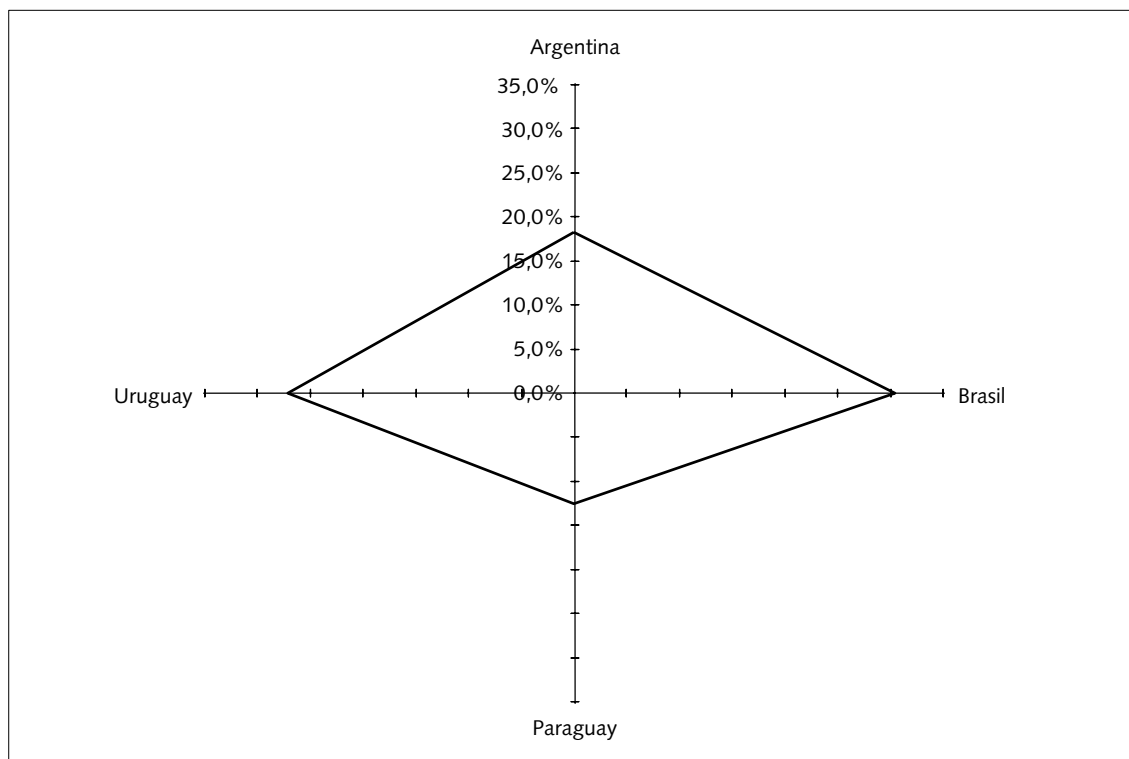
<sup>21</sup> Este trabajo no incluye los beneficios de empresas estatales con poder de mercado (monopolios y oligopolios), pero si se incluyen ingresos por imposición a recursos naturales no renovables (regalías) en Argentina por, aproximadamente 0,25% del PIB en promedio para la década.

Del Cuadro 1, que presenta la presión tributaria por jurisdicción calculada en base al promedio de los años 1990,<sup>22</sup> 1995 y 2000 desagregando los principales tributos, y de los cuadros incluidos en el Anexo Estadístico, se pueden extraer varias conclusiones.<sup>23</sup>

En primer lugar, considerando la presión tributaria actual, resultan nítidos cuatro escalones del nivel de la tributación: el mayor coeficiente de presión tributaria es el de Brasil (32,6% del PIB), seguido de Uruguay (28,5%), Argentina (21,7%) y Paraguay (13,7%), en todos los casos referido al año 2000.

En segundo lugar, se verifica que el *ranking* no ha experimentado variantes, esto es, el mayor coeficiente de presión tributaria siempre ha sido el de Brasil, seguido de Uruguay, Argentina y Paraguay, en ese orden.

**GRÁFICO 1**  
**PRESION TRIBUTARIA EN EL MERCOSUR POR PAIS**



Fuente: Elaboración propia en base a las fuentes mencionadas en el Cuadro 1.

En tercer lugar, se observa que en todos los países la presión tributaria ha aumentado, siendo los crecimientos más relevantes el de Argentina entre 1990 y 1995 -en 8,1 puntos del PIB-, y el de Brasil entre 1995 y 2000 -en 3,2 puntos del PIB-.

En Argentina, la recaudación tributaria total del gobierno federal y de los gobiernos provinciales y municipales (incluyendo los ingresos de la seguridad social) representaron un 13,5% del PIB en los años

<sup>22</sup> Los autores reconocen las limitaciones de representatividad para un país en la definición de años específicos como puntos de referencia, tal es el caso de Argentina 1990, pero la comparación entre países así lo exige.

<sup>23</sup> En los Cuadros I a VIII del Anexo Estadístico se incluye la información correspondiente a los promedios indicados, de los cuales surge una marcada tendencia creciente y, asimismo, se detalla la evolución histórica de la presión tributaria.

setenta, y un 14,5% en los años ochenta. A partir de 1991 se verifica un alza que ubica la presión en un 18% del PIB, ascendiendo así Argentina a un tercer escalón, después de Brasil y Uruguay.

En el caso de Brasil, el sostenido crecimiento señalado, que culmina en 2000 con el máximo histórico de 32,6% del PIB, se explica por la estabilidad económica derivada del Plan Real y por la intensificación del uso de los impuestos sobre bienes y servicios, en particular los de tipo acumulativo, destinados a financiar la seguridad social, punto sobre el que se volverá más adelante, así como nuevos tributos sobre las actividades financieras.

La alta presión tributaria promedio de Brasil y de Uruguay en el período 1990-2000 (30,3% y 27,0%, respectivamente) permiten avanzar la hipótesis de que estos dos países han realizado un esfuerzo tributario superior a su capacidad tributaria. Por el contrario, el nivel promedio de presión tributaria de Argentina y Paraguay parece anticipar que en este caso el esfuerzo tributario estaría por debajo de la capacidad tributaria.

### 3.2. Consideraciones sobre el esfuerzo tributario de los países

La capacidad tributaria de un país puede definirse como el porcentaje del PIB que dicho país debería recaudar, dadas las características de su economía que afectan su capacidad de recaudación,<sup>24</sup> como el ingreso *per cápita*, el volumen de sus exportaciones, sus recursos minerales y la participación de la industria y la agricultura en su producto (Jenkins, Kuo y Shukla [2000]).<sup>25</sup>

Trabajando con datos de panel, se determinan los coeficientes de ecuaciones como la que sigue:

$$T/Y = a + b (Y/N) + c (X/Y) + d (R/Y) + e (A/Y)$$

donde: T: recaudación

Y: PIB

N: población

X: exportaciones

R: exportaciones de minerales y petróleo

A: PIB agropecuario

En teoría, se espera que los coeficientes *b*, *c*, y *d* sean positivos y que *e* sea negativo, dadas las dificultades de recaudar impuestos del sector agrícola. Una vez estimados estos coeficientes, puede obtenerse un valor para la capacidad tributaria de un país sustituyendo en la ecuación anterior el valor para dicho país de las variables explicativas.

El esfuerzo fiscal de un país se define como la relación entre su recaudación actual como porcentaje del PIB y su capacidad tributaria. Si este coeficiente es menor que uno, indicaría que el gobierno puede introducir cambios en las bases imponibles y/o en las tasas e incrementar así su recaudación sin costos económicos excesivos, en la medida que actualmente está explotando su potencial recaudatorio menos que el promedio de países con similares características. Si, por el contrario, el coeficiente de esfuerzo fiscal es mayor a uno, el sistema tributario estaría recaudando más que su recaudación potencial.

---

<sup>24</sup> Para mayor desarrollo del tema ver Tanzi [1987].

<sup>25</sup> Se debe reconocer que este tipo de ejercicio tiene limitaciones. Por ejemplo, estas especificaciones no incluyen el nivel del gasto público o la calidad de la administración tributaria.

Mediciones recientes del esfuerzo tributario en países desarrollados y en desarrollo parecen confirmar la hipótesis indicada sobre la base de la observación de la presión tributaria promedio. En efecto, a partir de un estudio reciente (Piancastelli [2001]), que consideró como período base 1985-1995, se ha estimado el coeficiente de esfuerzo fiscal de Brasil en 1,18 y el de Uruguay en 1,05, mientras que para Argentina es 0,65 y para Paraguay 0,58.<sup>26</sup>

Teniendo en cuenta este esfuerzo tributario y atendiendo, a la vez, los discretos coeficientes de *tax buoyancy*<sup>27</sup> de Brasil y Uruguay, muy cercanos a la unidad, parece claro que el aumento de la presión tributaria está limitado como solución a los crónicos desequilibrios fiscales en estos países. Por el contrario, en el caso de Argentina podría decirse que este país tendría abierta la opción de aumentar su recaudación.

Los coeficientes de *tax buoyancy* de Paraguay son sorprendentes, ya que para todos los tributos calculados superan el valor de 1,25. La relativa juventud de su sistema tributario, que se vertebró en torno al Impuesto al Valor Agregado (IVA) recién en 1993, y el bajo nivel de presión pueden estar en la base de la explicación de la fuerte diferencia de su coeficiente de *tax buoyancy* con los coeficientes de los sistemas más maduros de los otros tres países.

**CUADRO 2**  
**COEFICIENTE DE FLEXIBILIDAD TRIBUTARIA EN LOS AÑOS NOVENTA**  
**EN LOS PAISES DEL MERCOSUR (1)**

Tributos	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Generales sobre Bienes y Servicios (2)	0,929	1,021	1,283	1,075
Renta	0,839	1,003	1,275	1,283
Seguridad Social	0,973	1,015	1,493	0,994
Gobiernos Subnacionales	0,961	1,012	n/d	1,109
<b>Total</b>	<b>0,967</b>	<b>1,014</b>	<b>1,262</b>	<b>1,024</b>

Notas: n/d: No determinado.

(1) Los períodos considerados fueron los siguientes: (a) Argentina 1991-2000, de modo de captar exclusivamente el período de vigencia del Plan de Convertibilidad; (b) Paraguay 1993-2000, dado que en 1993 se diseñó un nuevo sistema tributario, implantándose el IVA; y (c) Brasil y Uruguay 1990-2000.

(2) Incluye los impuestos a nivel del Gobierno Central o Federal, y los de los Gobiernos Subnacionales.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP y FMI para Argentina; BNDES -Secretaría para Assuntos Fiscais- y Receita Tributaria Federal para Brasil; Ministerio de Hacienda -Subsecretaría de Economía e Integración-, Banco Central y FMI para Paraguay; Dirección General Impositiva, Banco de Previsión Social, Banco Central, Intendencia Municipal de Montevideo y Oficina de Planeamiento y Presupuesto para Uruguay.

Del análisis de los Cuadros del Anexo Estadístico también es destacable la estabilidad del sistema tributario brasileño y, en contraposición, la alta volatilidad del sistema argentino. En Brasil, una vez establecida la reforma constitucional de 1988, que entró en vigencia en abril de 1989, no ha habido cambios significativos en el sistema tributario. Por otra parte, la estabilidad derivada del Plan Real también contribuye a explicar

<sup>26</sup> Del trabajo de Piancastelli [2001] se tomaron los coeficientes estimados de capacidad tributaria y se compararon con los coeficientes de presión tributaria (como porcentaje del PIB) calculados en este trabajo. Se procedió de este modo porque se observaron diferencias muy significativas entre los coeficientes de presión tributaria efectiva presentados por el autor y los calculados en este trabajo.

<sup>27</sup> Flexibilidad tributaria (*tax buoyancy*) se define como el cociente entre el cambio porcentual en la recaudación de un impuesto, incluidos los cambios discrecionales en la base y/o en las tasas, y el cambio porcentual del PIB. A su vez, la elasticidad producto de la recaudación (*tax elasticity*) se define como el cociente entre el cambio porcentual en la recaudación de un impuesto, depurados los cambios discrecionales en la tasa y la base, y el cambio porcentual del PIB.

sus bajos coeficientes de variación (como se ve en el Cuadro 3). Es menester reconocer que los resultados del Cuadro 3 deben ser relativizados por varios factores, como ser el año base para Argentina<sup>28</sup> o la escasa base de cálculo para la recaudación arancelaria de Brasil. Sin embargo, a los efectos de la comparación - pre y post MERCOSUR en este caso- siempre existirán dificultades en economías tan volátiles.

**CUADRO 3**  
**VARIACION DE LA PRESION TRIBUTARIA EN EL MERCOSUR POR JURISDICCION**  
**ENTRE 1990 Y 2000 (% del PIB)**

Jurisdicción	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Gobierno Federal (tributos domésticos)	94,5	14,3	20,3	17,4
de los cuales: - Impuesto General a las Ventas	173,5	n/c	n/d	22,5
- Impuesto a la Renta	615,7	-8,8	56,9	113,0
Comercio Exterior	-47,6	100,0	-14,7	-58,7
Seguridad Social	43,7	5,5	59,1	7,0
Gobiernos Subnacionales	143,1	15,5	266,5	48,6
<b>Total</b>	<b>75,1</b>	<b>13,2</b>	<b>22,9</b>	<b>10,8</b>

Notas: n/c: El Impuesto General a las Ventas se aplica a nivel Subnacional.

n/d: El Impuesto General a las Ventas entró en vigencia recién en el año 1993.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP y FMI para Argentina; BNDES -Secretaría para Assuntos Fiscais- y Receita Tributaria Federal para Brasil; Ministerio de Hacienda -Subsecretaría de Economía e Integración-, Banco Central y FMI para Paraguay; Dirección General Impositiva, Banco de Previsión Social, Banco Central, Intendencia Municipal de Montevideo y Oficina de Planeamiento y Presupuesto para Uruguay.

### 3.3. Clasificación jurisdiccional de los ingresos tributarios<sup>29</sup>

Considerando la clasificación de los ingresos tributarios según las jurisdicciones recaudadoras, es necesario marcar una diferencia significativa entre los dos países federales del MERCOSUR. Mientras en Brasil los gobiernos subnacionales -estados y municipios- recaudaron más del 9% del PIB en el año 2000, en Argentina las provincias y municipios sólo recaudaron un monto cercano al 4% del PIB.

Desde el punto de vista tributario, entonces, Brasil presenta una estructura más descentralizada y federal que Argentina. En las dos últimas décadas, en Argentina se ha descentralizado hacia las provincias gran parte del gasto público, pero el sistema tributario sigue muy centralizado al nivel del gobierno central, ya que del total de recursos del gobierno consolidado, las provincias solamente generan el 18% con sus recursos propios.<sup>30</sup>

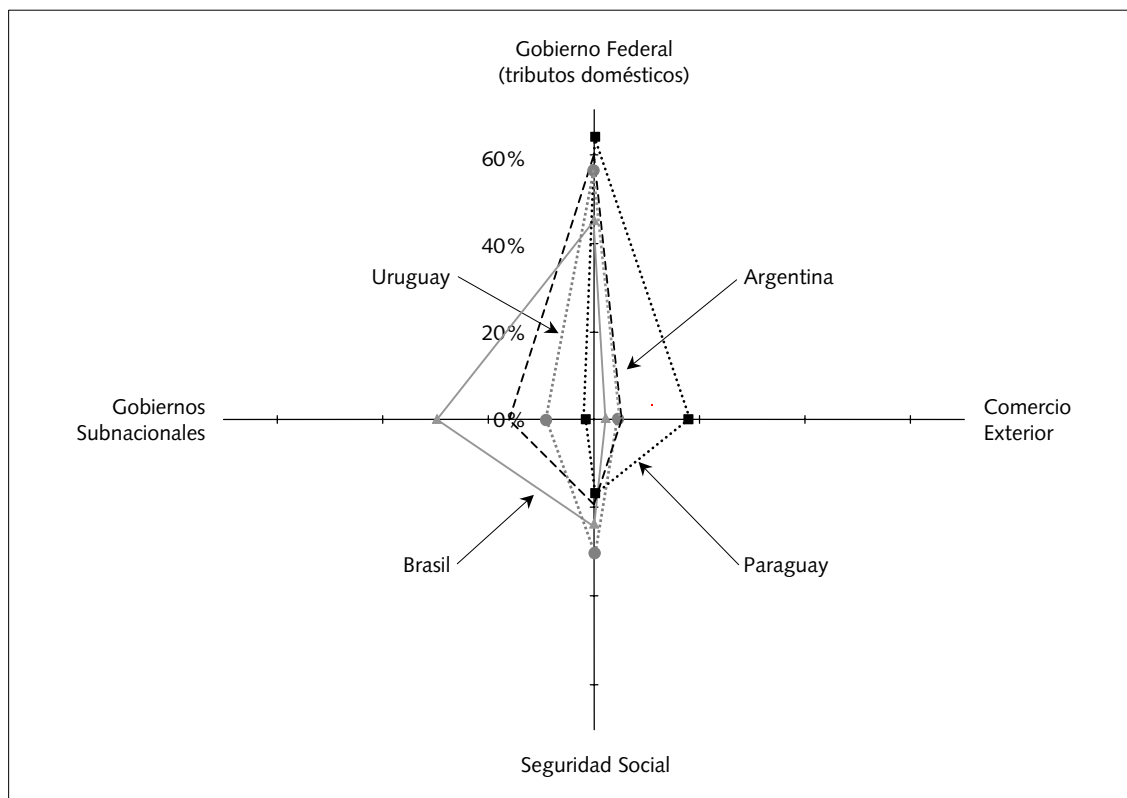
<sup>28</sup> La inflación argentina medida por el Índice General de Precios al Consumo fue 3.079%, 2.314%, 172% y 25% para 1989, 1990, 1991 y 1992, respectivamente.

<sup>29</sup> La recaudación de los ingresos tributarios de los países del MERCOSUR para los años 1990, 1995 y 2000, clasificada por agente recaudador -gobierno federal/central, gobiernos subnacionales y seguridad social- se presenta en los Cuadros I a VIII del Anexo Estadístico.

<sup>30</sup> Vale la pena señalar que las provincias gestionan tributos que sólo cubren alrededor del 30% de sus gastos (año 2001) y que, considerando a las provincias y a los municipios, los impuestos propios (básicamente impuesto a los Ingresos Brutos y a la Propiedad Inmueble) no representan sino alrededor del 40% de los recursos subnacionales totales (o sea, algo más del 4% del PIB). Por último, los recursos de todo tipo que caen dentro de las potestades de las provincias y de los municipios, no alcanzan al 44% del total de los recursos subnacionales (el 56% restante se cubre mayoritariamente con transferencias desde el nivel superior de gobierno).



**GRÁFICO 2**  
**ESTRUCTURA DE LA PRESIÓN TRIBUTARIA EN EL MERCOSUR**  
 Promedio años 1990, 1995 y 2000



Fuente: Elaboración propia en base a las fuentes mencionadas en el Cuadro 1.

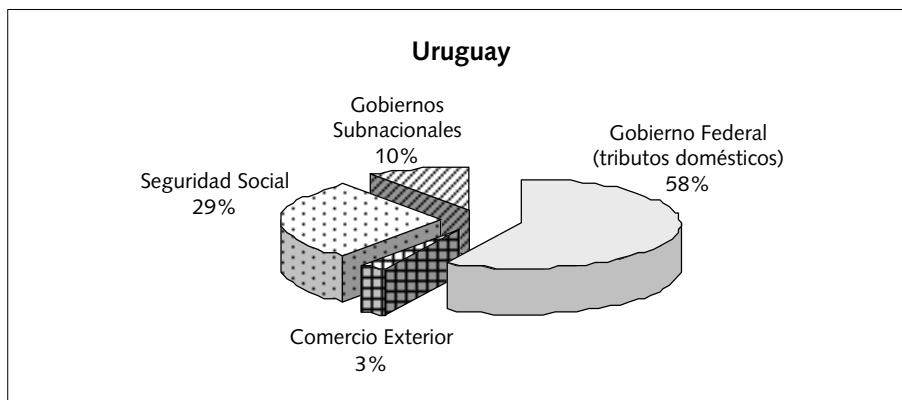
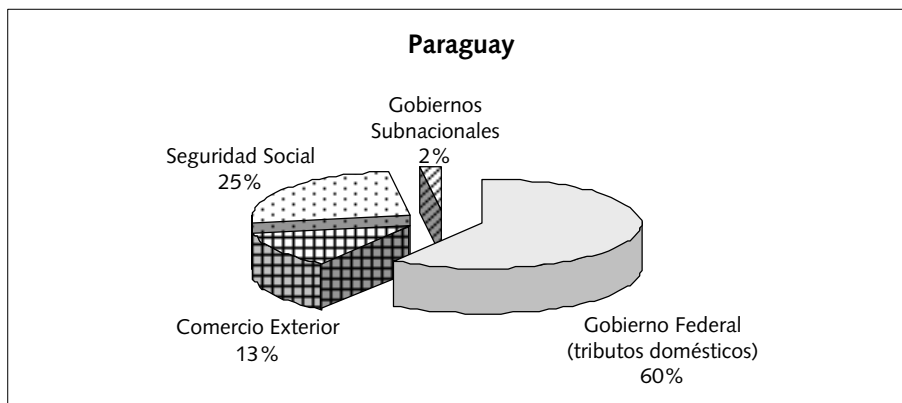
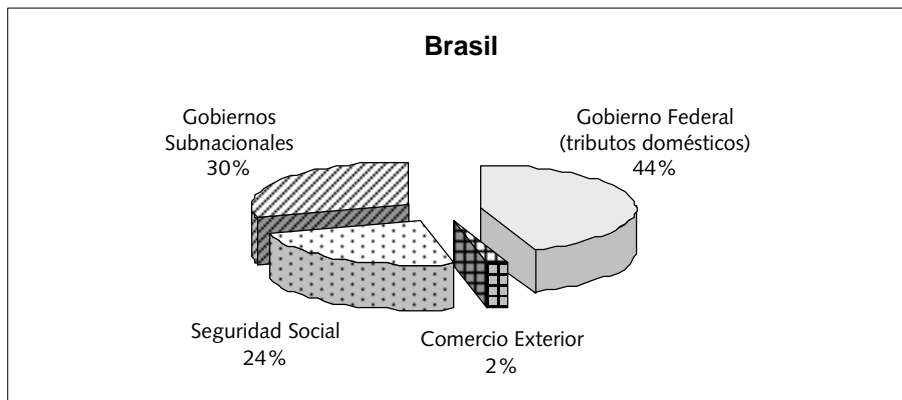
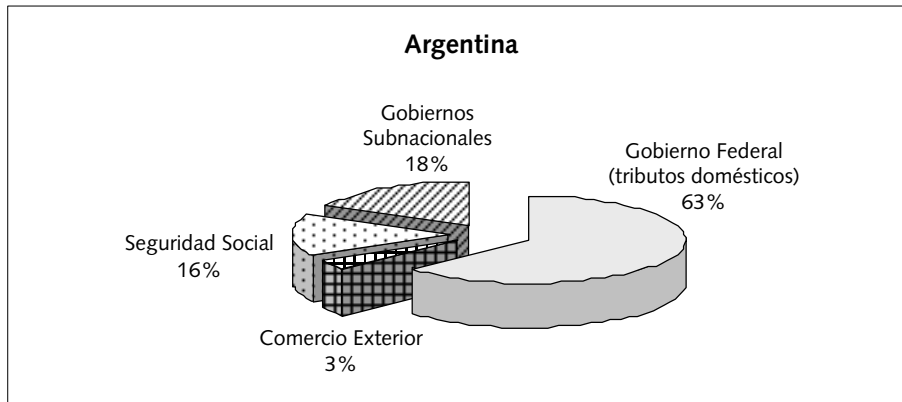
**CUADRO 4**  
**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA PRESIÓN TRIBUTARIA EN EL MERCOSUR**  
 Promedio de los años 1990, 1995 y 2000 (% del PIB)

Jurisdicción	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Gobierno Federal (tributos domésticos)	59,7	43,4	62,2	55,5
de los cuales:				
- Impuesto General a las Ventas	29,9	n/c	23,0	28,1
- Impuesto a la Renta	12,2	18,3	13,8	6,5
Comercio Exterior	5,2	2,2	17,9	4,6
Seguridad Social	19,1	24,4	18,3	30,5
Gobiernos Subnacionales	16,0	30,0	1,6	9,4
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Nota: n/c: El Impuesto General a las Ventas se aplica a nivel Subnacional.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP y FMI para Argentina; BNDES -Secretaría para Asuntos Fiscales- y Receita Tributaria Federal para Brasil; Ministerio de Hacienda -Subsecretaría de Economía e Integración-, Banco Central y FMI para Paraguay; Dirección General Impositiva, Banco de Previsión Social, Banco Central, Intendencia Municipal de Montevideo y Oficina de Planeamiento y Presupuesto para Uruguay.

**GRÁFICO 3**



Fuente: Elaboración propia en base a las fuentes mencionadas en el Cuadro 1.

La organización tributaria más descentralizada que presenta Brasil, si bien constituye una ventaja desde la óptica del federalismo fiscal, en la medida que se verifica una mayor correspondencia entre ingresos y gastos para cada nivel de gobierno, puede, sin embargo, ser un obstáculo desde la perspectiva de una futura armonización tributaria en el MERCOSUR. Es decir, como el Impuesto a la Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS) es el que genera la mayor recaudación y es un impuesto estadual, puede originarse un problema institucional a la hora de intentar su armonización con los IVA que cobran los gobiernos centrales de Argentina, Paraguay y Uruguay, como se verá más adelante.

### 3.4. Evolución de las recaudaciones por tipo de tributo

En este apartado se analizan la estructura actual de la recaudación y su evolución, distinguiendo entre tributación indirecta, directa y aportes y contribuciones a la seguridad social.<sup>31</sup>

#### 3.4.1. *Tributación indirecta*

Si se analiza la estructura de las recaudaciones por tipo de tributo, es evidente en los cuatro países del MERCOSUR el predominio de los *impuestos sobre bienes y servicios*, ya que en el año 2000, representaron el 52,3% de la recaudación en Argentina, el 48,5% en Brasil, el 43,2% en Paraguay y el 40,8% en Uruguay.

En **Argentina**, este grupo de tributos constituido principalmente por el IVA y la imposición selectiva, representó en la década de los años ochenta el 41% de la recaudación total, porcentaje que se incrementó al 43% durante el último quinquenio. Dentro del mismo, la participación principal está dada por los ingresos provenientes del IVA que aportó un tercio del total de los ingresos tributarios, es decir, cerca de 7 puntos porcentuales del PIB, mientras que los impuestos selectivos sobre bienes y servicios representan en conjunto alrededor de 2,5% del PIB.

Por otra parte, y dado el carácter concurrente de la imposición indirecta entre la tributación federal y provincial, debe considerarse también la importancia de los impuestos sobre los ingresos brutos (tributos en cascada y acumulativos que aplican las provincias) que contribuyen con cerca del 10% del total, es decir cerca de 2% del PIB. Por su parte, los municipios, si bien no tienen facultades para imponer tributos, se financian parcialmente a través de la utilización de tasas de sanidad e higiene o tasas por actividades comerciales que constituyen en los hechos alícuotas adicionales al impuesto sobre los ingresos brutos. El conjunto de los 2.000 municipios existentes contribuye aproximadamente con el 1,5% del PIB en términos de recursos tributarios, aunque no existen datos desagregados a nivel del conjunto de los mismos sobre su estructura por tipo de tributo.

Si bien en años pasados se han firmado varios Pactos entre la Nación y las Provincias con el fin de sustituir el impuesto sobre los ingresos brutos por otra forma de imposición neutral que no afecte la competitividad doméstica e internacional, los avances logrados en esta materia han sido solamente tenues y parciales hasta el momento.

En **Brasil**,<sup>32</sup> los tributos sobre bienes y servicios representaron en la década de los años ochenta entre 40% y 45% de la recaudación total -10,4% del PIB en promedio-. En los años noventa y en 2000, su participación aumentó, pasando a oscilar entre 45% y 50% -alrededor del 14% del PIB en promedio-. No obstante, al interior de este grupo de tributos, el comportamiento no es uniforme. Mientras los tributos sobre el valor agregado -el ICMS y el Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI)- presentan

---

<sup>31</sup> Ver los Cuadros I a VIII del Anexo Estadístico.

<sup>32</sup> Estos comentarios se basan en BNDES [2001].

una tendencia decreciente, los tributos acumulativos -en cascada- tienen una trayectoria claramente ascendente.<sup>33</sup>

La raíz de este diferente comportamiento puede encontrarse en las modificaciones que introdujo la Constitución de 1988, que constituyeron la última reforma tributaria significativa en Brasil. Como reacción al centralismo de más de veinte años de dictadura militar y al abandono de las políticas sociales en dicho período, la nueva Constitución promovió una amplia descentralización de la recaudación tributaria y amplió el gasto público social -en especial la seguridad social, responsabilidad del gobierno federal-. La consiguiente pérdida de recursos del gobierno federal -Unión-, por el aumento de transferencias a estados y municipios, no se correspondió con una descentralización ordenada y pactada del gasto. En consecuencia, el gobierno federal, para enfrentar su desequilibrio fiscal crónico así como las crisis coyunturales, amplió impuestos de elevada productividad fiscal y, fundamentalmente, no compartidos con los gobiernos subnacionales. Es decir, hizo poco uso del Impuesto a la Renta y del IPI y recurrió básicamente a los impuestos acumulativos sobre las ventas generales -COFINS, PIS/PASEP<sup>34</sup> y CPMF- o sobre consumos específicos (Contribución de Intervención en el Dominio Económico - CIDE),<sup>35</sup> bajo la denominación de "contribuciones".

Si bien todos los impuestos acumulativos son considerados técnicamente poco convenientes, los que recaen sobre las ventas generales son evaluados como aún peores que los que tienen como materia gravada ventas específicas, en la medida que su base de incidencia es más amplia y, en consecuencia, los efectos en cascada originados en transacciones intermedias son también mayores.

Los problemas de acumulación de la carga tributaria no son exclusivos de Brasil. Ya hemos mencionado que Argentina tiene un impuesto a las ventas (en cascada) en el ámbito provincial -denominado Impuesto a los Ingresos Brutos- y el recientemente aprobado COFIS en Uruguay también plantea, aunque menores, ciertos problemas de acumulación.

En **Uruguay**, el aumento de la participación del IVA en el total de ingresos, que se verificó hasta 1998, se explica no solamente por su comportamiento pro cíclico -el PIB creció entre 1990 y 1998 a una tasa de 3,7% acumulativo anual-, sino también porque los programas de ajuste fiscal que se implantaron al inicio de los períodos de gobierno 1990-1994 y 1995-1999 se basaron en el aumento de las tasas de este impuesto. En efecto, en abril de 1990, la tasa básica del IVA fue aumentada de 21% a 22%, y en mayo de 1995 pasó a 23% a la vez que la tasa mínima fue aumentada de 12% a 14%, generando más del 40% de los recursos incrementales producto de la reforma que alcanzó 2,7% del PIB.

En 2001 y 2002, ante nuevos deterioros de la situación fiscal y percibida como agotada la posibilidad de continuar subiendo la tasa básica del IVA, se introducen impuestos menores y distorsivos, que erosionan la calidad del sistema tributario uruguayo.

En 2001 fueron aprobados los siguientes nuevos impuestos:

- COFIS: funciona como un IVA Mayorista sobre las enajenaciones de bienes (no grava las ventas de servicios), con una tasa de 3%.

---

<sup>33</sup> En Brasil, la carga tributaria sobre bienes y servicios puede ser descompuesta en impuestos sobre el valor agregado -ICMS e IPI- y otros tributos acumulativos. Estos últimos, a su vez, pueden recaer sobre ventas generales -COFINS, PIS/PASEP y CPMF- o sobre ventas específicas -IOF, ISS y CIDE-.

<sup>34</sup> Hasta agosto de 2002 el PIS/PASEP también era un tributo en cascada. Con la promulgación de la Medida Provisional N° 66, se estableció un sistema de créditos por valores pagados anteriormente, transformándose en una contribución sobre el valor añadido.

<sup>35</sup> Creada por la Ley N° 10.336 de 19 de diciembre de 2001, grava la importación y la venta interna de combustibles, incluyendo el gas y el alcohol con alicuotas específicas.

- IMESSA: impuesto específico sobre las prestaciones de servicios de salud a los usuarios finales con una tasa de 3%. Cambios posteriores determinaron que actualmente los servicios de salud prestados por las Instituciones de Asistencia Médica Colectiva (Mutualistas) estén gravados con el IMESSA y los servicios de salud prestados por profesionales en forma independiente estén gravados con el IVA al 23%.
- Impuesto al Contralor del Sistema Financiero (ICOSIFI): la base imponible es muy similar a la del Impuesto a los Activos Bancarios (IMABA), siendo la tasa inicialmente el 0,18% y aumentada en febrero de 2002 al 0,36% actual.
- Impuesto a las Cesiones de Derechos sobre Deportistas: consiste en 5% de los pases de atletas a instituciones deportivas del exterior.

En febrero de 2002<sup>36</sup> -básicamente a través de la Ley de Responsabilidad Fiscal-, se aprobaron las siguientes modificaciones:

- Levantamiento de las exoneraciones del IVA a: (i) los Juegos de Azar (con la correspondiente supresión del Impuesto a los Juegos); (ii) los intereses de los préstamos concedidos por las Cajas de Jubilaciones Paraestatales; y (iii) los insumos forestales.
- En Uruguay estuvo vigente un sistema de "vasos comunicantes" entre el Impuesto al Patrimonio de las Empresas y el Impuesto a la Renta (IRIC): el Impuesto al Patrimonio podía reducirse en hasta un 50% si el pago del IRIC alcanzaba esa cifra. Por la Ley de Responsabilidad Fiscal, se facultó al Poder Ejecutivo a no admitir más esta reducción, facultad de la cual hizo uso casi inmediatamente.
- Se aumentó el pago mínimo del IRIC, determinándose franjas de ventas para hacer efectivo el mismo.
- Se incrementó la tasa de Impuesto Específico Interno (IMESI) que grava los tabacos de 66,5% a 68,5%.
- Se crearon el Impuesto a las Telecomunicaciones (ITEL: grava las llamadas internacionales y las llamadas a y desde celulares) y el Impuesto a las Tarjetas de Crédito (suma de dinero, en unidades reajustables, por cada tarjeta vigente al cierre de cada mes).
- Se gravaron con el IMABA los préstamos concedidos a contribuyentes del IRIC por personas físicas o jurídicas del exterior.
- Se gravaron con el Impuesto a las Comisiones las obtenidas por las Administradoras de Fondos de Ahorros Previsionales (AFAP), antes gravadas por IRIC.

En mayo de 2002 -básicamente a través de la Ley de Estabilidad Financiera- se introdujeron nuevas modificaciones:

- La tasa del IRIC se incrementó de 30% a 35% y la tasa del Impuesto a las Comisiones se incrementó en igual proporción, de 9% a 10,5%.
- Se extendió el COFIS a las ventas de servicios públicos (telecomunicaciones, energía eléctrica y agua), no permitiéndosele a las empresas públicas involucradas deducir el COFIS Compras.
- Se gravaron con el IVA las enajenaciones de frutas, flores y hortalizas.

Además, luego de varios diseños alternativos se definió un importante aumento de las tasas del Impuesto a las Retribuciones Personales (IRP), que grava los salarios y las jubilaciones.

---

<sup>36</sup> La tardía redacción de los decretos reglamentarios determinó que el efecto en la recaudación se verificara recién a partir de abril de 2002.

Como consecuencia de la acumulación de estos ajustes *ad hoc* -fenómeno que se conoce como "activismo tributario", la estructura del sistema tributario uruguayo ha perdido sencillez, presentando un alto número de impuestos de baja productividad, exoneración de bases con significativa capacidad contributiva (por ejemplo, la renta de los profesionales independientes) y una concentración de la carga tributaria en las etapas iniciales de comercialización.

**Paraguay**, por el contrario, hace relativamente poco (1993) realizó la reforma del sistema tributario que Uruguay llevó a cabo a principios de los años setenta, es decir, lo simplificó y racionalizó introduciendo el IVA y eliminando un alto número de impuestos menores.

Finalmente, los *impuestos al comercio exterior* presentan una tendencia descendente en todos los países dado que, por una parte, ya no se aplican impuestos a las exportaciones<sup>37</sup> y, por otro lado, en todos los países de la región se ha verificado un proceso de apertura comercial unilateral, a lo que se agregan las reducciones arancelarias por acuerdos de integración económica, como el propio MERCOSUR. En este trabajo no se abordará el análisis de dichos procesos de reducción arancelaria pues sólo interesa remarcar la baja incidencia de estos tributos en la recaudación de los cuatro países considerados.

### 3.4.2. *Tributación directa*

Dentro de los impuestos directos, los principales por su importancia recaudatoria son los *impuestos a la renta*.<sup>38</sup> Lo primero que cabe apuntar, observando la presión tributaria del año 2000, es la menor participación de este impuesto en Paraguay y Uruguay respecto a Argentina y Brasil. Mientras en Paraguay recauda un 1,8% del PIB y en Uruguay un 2,3%, en Argentina representa un 3,7% del PIB y en Brasil un 5,2%. Detrás de esta diferencia está el hecho de que mientras en Argentina y Brasil rigen impuestos clásicos sobre la renta, que gravan tanto la renta de empresas como la de personas físicas, en Paraguay y Uruguay no se cobra impuesto a la renta de personas físicas. Ambos países gravan los beneficios empresariales, ya se trate de sociedades anónimas, sociedades de personas físicas o empresas unipersonales -con lo que podría argumentarse que tienen un *impuesto a la renta cedular*-, pero no gravan las rentas de profesionales independientes, ni otras rentas del capital que benefician a las personas físicas, como alquileres, intereses, etc.

En **Argentina**, en los últimos años se ha producido un gradual y sostenido crecimiento de la recaudación del impuesto a las ganancias, tanto de empresas como de personas físicas, debido básicamente a sucesivos cambios de la legislación. Mientras en 1990, durante el proceso hiperinflacionario, se recaudó el 0,5% del PIB -representando un 4,1% del total de ingresos tributarios-, en 2000 se recaudó un 3,7% del PIB -17% del total de ingresos-.

Los cambios introducidos<sup>39</sup> han tratado de reconstruir un tributo que se había debilitado sustancialmente desde mediados de la década de los años ochenta, procurando balancear el sistema y aumentar, al menos *a priori*, su equidad vertical.

---

<sup>37</sup> Argentina restableció la retención a las exportaciones agropecuarias e industriales en porcentajes crecientes en el primer semestre de 2002, luego de la devaluación del peso ocurrida a principios de ese año.

<sup>38</sup> Si se considera la recaudación total, en todos los países del MERCOSUR los impuestos a la renta ocupan el tercer escalón, detrás de los impuestos sobre bienes y servicios y los aportes y contribuciones a la seguridad social.

<sup>39</sup> La alícuota aplicada a las sociedades de capital -anónimas, en comandita por acciones y SRL- primero se elevó del 30% al 33% y luego, desde enero de 1999, al 35% actual. También se incrementaron las retenciones por pagos al exterior de regalías, servicios de asistencia técnica o consultoría, pagos de patentes e intereses. En 1999 se aumentaron las retenciones a cuenta por venta de bienes de cambio, pagos por locaciones de obra, de honorarios, pagos de intereses entre sociedades, etc. A su vez, en el año 2000 primaron las modificaciones sobre el impuesto a la renta de personas físicas: se disminuyeron los mínimos no imposables, las deducciones especiales y por cargas de familia, se incrementaron las alícuotas aplicadas en varios tramos de la escala y se disminuyeron los montos de los tramos a los que se aplican las nuevas alícuotas.

En **Brasil**, luego de un sostenido crecimiento entre 1980 y 1985, la participación de los impuestos a la renta en el total de la recaudación se ha mantenido estable entre el 15% y el 20%, no obstante el aumento de 8% a 12% de la alícuota de la Contribución Social sobre el Lucro Líquido (CSLL) para los años 1999 y 2000, del aumento de alícuotas para el tramo más elevado de las rentas de personas físicas (de 25% a 27,5%), y del aumento de alícuotas sobre ciertas ganancias de capital de las personas físicas.

La baja participación de la tributación sobre la renta (si bien es la más alta de la región tanto en términos del PIB como en porcentaje del total de la recaudación) muestra la preferencia de la Unión por tributos de más fácil recaudación, como los que utilizan la facturación y las operaciones financieras como base imponible. Como ya se vio, tales tributos, aunque de peor calidad, presentan una mejor productividad fiscal respecto a otros, especialmente en contextos inflacionarios. Aún en escenarios de estabilidad de precios, estos tributos presentan el atractivo para el gobierno federal de que sus recaudaciones no son compartidas con los gobiernos subnacionales. Téngase en cuenta que del total de la recaudación del Impuesto a la Renta, un 47% está comprometido con transferencias a los estados y municipios.<sup>40</sup>

Ni en Argentina ni en Brasil se cuenta con el grado suficiente de información respecto al origen de las retenciones del impuesto a la renta que permita desglosar claramente entre lo que corresponde a empresas y lo que proviene de personas físicas. No obstante, en Brasil en el año 2000, el 62% de la recaudación total del impuesto a la renta provino de retenciones, el 31% de empresas y el restante 7% de personas físicas. Del total de retenciones, a su vez, 52% correspondió a rentas del trabajo, 31% a rentas del capital, 9% a remesas al exterior y el restante 8% a otros rendimientos.

Los *impuestos al patrimonio* de mayor importancia recaudatoria son los inmobiliarios, que básicamente se aplican a nivel subnacional (estados/provincias y municipios). La excepción es el impuesto inmobiliario rural en Brasil, que corresponde a la Unión, aunque su importancia recaudatoria es mínima y es usado por el gobierno federal como instrumento para programas de colonización agrícola.

Las mejores prácticas aconsejan que la administración, en especial la recaudación y cobranza coactiva, de los impuestos inmobiliarios se efectúe a nivel subnacional debido a que tienen una base fija, que no puede migrarse aunque se apliquen tasas diferentes, y a que son, con relación a otros impuestos, de fácil manejo una vez que fueron bien implantados (catastro, registro patronímico de propiedad, etc.). No obstante, es interesante puntualizar que estos impuestos hacen explícita la carga al contribuyente quien, por el contrario, no la percibe en la gran mayoría de los otros impuestos. En la medida que esta carga tributaria explícita resulte, a criterio del contribuyente, excesiva con relación a los servicios públicos que recibe como contraparte, puede alentar comportamientos evasores, no solamente respecto al impuesto inmobiliario sino respecto al conjunto de sus obligaciones tributarias.

Sólo en Argentina y Uruguay se aplican, además de los impuestos inmobiliarios o prediales, impuestos globales al patrimonio o sobre los activos de personas y empresas.

En **Argentina**, los impuestos al patrimonio continúan siendo débiles tanto en el ámbito nacional (Impuestos sobre los Bienes Personales) como en el ámbito provincial y municipal (Impuesto Inmobiliario). De todas maneras, la recaudación de los impuestos al patrimonio del gobierno nacional pasó de representar un 1% del total de ingresos de 1995 a un 3% en 2000, debido principalmente a la reintroducción, a partir del 1 de enero de 1999, del impuesto a los activos de las empresas -Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta-, y del Impuesto sobre los Intereses Pagados por las Empresas, desde la misma fecha, así como a la ampliación desde 1995 de la base imponible del impuesto al patrimonio de las personas físicas -Impuesto sobre los Bienes Personales-, incluyendo bienes antes exentos como títulos públicos, acciones y depósitos a plazo fijo.

En **Brasil**, a partir de 1995 los impuestos sobre el patrimonio pasaron a tener una participación mayor en la recaudación total. En 1990 representaron un 0,9% del total de ingresos tributarios, en 1995 un

---

<sup>40</sup> La recaudación del IPI, a su vez, está comprometida en un 57% para transferencias a favor de los estados y municipios.

2,8% y en 2000 un 3,1%, representando este porcentaje el 1% del PIB. El desempeño reciente de los impuestos sobre el patrimonio se debe a la estabilidad de la economía, dada la clara relación inversa que existe entre la recaudación de estos tributos y la aceleración de la inflación. El cobro de los dos principales impuestos de esta categoría -el Impuesto sobre la Propiedad Urbana (IPTU), de jurisdicción municipal, y el Impuesto sobre la Propiedad de Vehículos Automotores (IPVA), de jurisdicción estadual- se basa en valuaciones anticipadas de los bienes. Más allá de las correcciones monetarias utilizadas, éstas siempre subestiman la inflación. Por el contrario, en períodos de inflación decreciente, las valuaciones fiscales son más adecuadas y tienden a aumentar las recaudaciones reales.

### RECUADRO 3 El "anti doble dividendo"

Un hecho paradójico que se observa especialmente en Argentina y Uruguay es la reducción de la imposición al sector agropecuario, especialmente la directa. En la medida que los procesos de apertura comercial uniformizan y reducen los niveles de protección arancelaria, la protección efectiva se torna más uniforme. La recaudación asociada a los niveles más elevados de protección se distribuía, a través de mecanismos económico-políticos, entre el Estado, los trabajadores y los empresarios, con la contrapartida de un costo mayor para los consumidores. Con la apertura comercial y la consecuente reducción de la protección efectiva, parece razonable esperar que sea el sector agropecuario y el de productos derivados, en especial el exportador, que cuenta con ventajas comparativas y deja de tener protección efectiva negativa (debido a la disminución de la protección sobre los insumos y los bienes de capital), el que, a través de una mayor tributación, aporte los recursos que el Estado pierde. Sin embargo y, como fue dicho, se verifica una paradójica caída de la tributación directa de este sector.

La respuesta a esta paradoja está en la escasa rentabilidad que obtiene el sector, producto del proteccionismo comercial practicado básicamente por los países desarrollados que afecta a los términos de intercambio de los países y que dificulta o imposibilita el acceso a sus mercados o que incluso subsidian sus exportaciones. A diferencia del "doble dividendo" asociado a la corrección de externalidades negativas en los impuestos establecidos con fines de protección del medioambiente (*environmental taxes*),<sup>41</sup> en este caso se estaría en presencia de lo que podría llamarse un "anti doble dividendo": por una parte, el costo que deben enfrentar las tesorerías de los países proteccionistas por los subsidios que otorgan y, por la otra, el deterioro de la recaudación de los países productores de productos agrícolas y sus derivados.

En **Paraguay**, a su vez, hasta el año 1992 el impuesto inmobiliario era percibido por el gobierno central, que luego efectuaba las transferencias a las municipalidades.<sup>42</sup> Con la creación de los gobiernos departamentales, la totalidad de los tributos que gravan la propiedad inmueble en forma directa pasó a corresponder a las municipalidades y a los departamentos. De tal modo, la recaudación del tributo y su distribución se ha delegado a las municipalidades del país, excluyéndose al gobierno nacional de toda participación.

En **Uruguay**, el gobierno central tiene la facultad de establecer la tasa legal nominal del impuesto a los inmuebles rurales (Contribución Inmobiliaria Rural). Por lo tanto, este impuesto, cuya tasa no está

<sup>41</sup> El doble dividendo asociado a un impuesto establecido con fines de protección del medio ambiente (*environmental tax*) consiste, por un lado, en la mejora obtenida por la corrección de la externalidad negativa, disminuyendo la oferta del bien o servicio al nivel del óptimo social y no del privado, y, por otra parte, en la propia recaudación del impuesto.

<sup>42</sup> El diseño de estas transferencias se detalla en el punto 3.5.3.



controlada en principio por los gobiernos departamentales, podría considerarse como un impuesto nacional redistribuido a los departamentos y, en consecuencia, como una transferencia. Pero, a la vez, se observa que los gobiernos departamentales tienen un amplio margen de maniobra para determinar la base imponible, su evaluación, su percepción, la tolerancia hacia los morosos, etc. Este margen de maniobra funciona como una tasa establecida por cada gobierno departamental. Por eso, generalmente se considera este impuesto como un auténtico impuesto departamental.<sup>43</sup>

### 3.4.3. Seguridad social

El deterioro de los sistemas de seguridad social en Argentina y Uruguay vale como ejemplo de cómo la demografía y la economía han estado reñidas. La política económica parece haber desatendido la contradicción entre el envejecimiento de la población y los beneficios comprometidos. En Uruguay, en 1980 la evolución demográfica había generado una relación activos/pasivos de 1,5, la más baja de América Latina. En Argentina (FIEL [1995]), a su vez, los hombres "en edad de trabajar" -de 15 a 59 años- pasaron de representar el 62,9% de la población masculina en 1950 al 60,1% en 1970 y al 57% en 1990. Las mujeres "en edad de trabajar" -de 15 a 55 años- pasaron del 58,5% en 1950 a 55,1% en 1970 y a 51,6% en 1990. La tasa de dependencia demográfica -hombres mayores de 60 años y mujeres mayores de 55, respecto de la población en edad de trabajar- se duplicó en 4 décadas: pasó de 14,3% en 1950 a 22,6% en 1970 y a 28% en 1990. Por el contrario, como se verá, el problema central de Brasil no es el envejecimiento de su población.

#### - La deuda implícita -

El reemplazo de un sistema de reparto deficitario puede plantearse como un imposible desde el punto de vista fiscal si se considera la "compra" de dicho sistema en un momento dado con los recursos tributarios disponibles en ese momento. Normalmente, un sistema de reparto carece de los recursos necesarios para hacer frente a todos los compromisos futuros, es más, ésta es la base del principio de "solidaridad intergeneracional". En consecuencia, la alternativa de "cerrar" el sistema y pagar su deuda implícita con las reservas disponibles o con impuestos, en un plazo breve, no es viable. Llámese deuda residual a la que surge de: (i) cancelar el sistema de reparto y computar la deuda con la población jubilada; y (ii) computar los aportes que fueron realizados.

La deuda implícita o residual de los sistemas previsionales de los países del MERCOSUR era ya, a mediados de los años noventa, mayor que la deuda de los gobiernos en bonos públicos. El valor presente de la deuda implícita del sistema previsional era, en 1996, 2,14 veces el PIB en el caso de Uruguay, 1,87 veces el PIB en Brasil y el 55% del PIB en Argentina. Sobre la masa salarial formal, dichas deudas representaban el 959%, 591% y 370%, respectivamente. Dicho de otro modo, si en Uruguay se "cerraba" el viejo sistema y la deuda se pagaba sobre la base de la imposición al trabajo, se necesitaba el flujo de casi 10 años de impuesto sobre los salarios con una tasa del 100%.

En este contexto, Argentina y Uruguay encararon reformas estructurales de sus sistemas previsionales y Brasil introdujo correcciones. En Paraguay, el restante socio del MERCOSUR, se acaba de enviar un Proyecto de Ley al Parlamento proponiendo modificaciones, el que aún a finales de enero de 2003, se hallaba pendiente de aprobación.

#### - Participación en la recaudación -

Los *aportes y contribuciones a la seguridad social* son el segundo grupo de tributos en orden de importancia recaudatoria, aunque en el caso de Argentina con una participación claramente menor a la del resto

---

<sup>43</sup> De hecho, recientemente el gobierno central redujo la tasa legal pero compensó a los gobiernos departamentales con una transferencia equivalente al monto de recaudación perdida como consecuencia de la medida.

de los países, en un nivel muy similar al de los impuestos a la renta. En el año 2000, estos ingresos representaron el 29,3% del total en Uruguay -8,3% del PIB-, el 23,7% en Brasil -7,7% del PIB-, el 25% en Paraguay -3,4% del PIB- y el 15,8% en Argentina -3,4% del PIB-.

En **Argentina** en 1995, los ingresos de la seguridad social representaban un 4,6% del PIB -22,5% del total de ingresos-, en tanto, como fue citado, en 2000 constituyeron un 3,4% del PIB -15,8% del total de ingresos-. En 1994 se realizó una reforma estructural de la seguridad social, que reemplazó el sistema único de reparto por un sistema mixto con dos regímenes, el de reparto -modificado- y el de capitalización individual, administrado por las Administradoras de Fondos de Jubilación y Pensión (AFJP). El nuevo sistema dio la opción a los afiliados de continuar en el régimen público de reparto o pasarse al régimen privado de capitalización individual. Una clara mayoría de los afiliados de menor edad -hasta los 45 años, aproximadamente- optó por el sistema de jubilación privado, con lo cual pasaron a realizar sus aportes a las AFJP y ya no más al sistema público. Esta es la base de la explicación de la citada caída de los ingresos de la seguridad social.

Otras causas que explican esta caída son:

- las reducciones de los aportes patronales, otorgadas en forma diferencial según regiones, con la intención de abaratar el costo de la mano de obra;
- el aumento del desempleo;
- la fuerte caída de los aportes de los trabajadores autónomos, muchos de los cuales optaron por el Monotributo; y
- un presumible aumento de la evasión.

Respecto a las reducciones de los aportes patronales, cabe apuntar que desde enero de 1994 se redujeron gradualmente con la finalidad de fomentar el empleo. Como fue dicho, estas rebajas se fijaron por regiones, favoreciendo más a las zonas más rezagadas y casi no operando para las empresas establecidas en las regiones relativamente más avanzadas, como la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. El rango de las reducciones va de 30% a 80%, habiéndose estimado que para todo el país la rebaja promedio de los aportes patronales fue de aproximadamente 32% para los últimos años.<sup>44</sup>

Otra reforma relevante de la seguridad social tuvo lugar en **Uruguay** a fines de 1995. No obstante, a diferencia de la reforma en Argentina, que estableció la opción de permanecer en el régimen público de reparto -modificado- o pasarse totalmente al régimen privado de capitalización, la reforma en Uruguay determinó la obligatoriedad de permanecer aportando en el sistema público sobre un determinado porcentaje de los ingresos, variable según el nivel de los mismos, con lo cual la caída de los aportes y contribuciones del sistema público fue menor. En el período 1991-1993, los ingresos de la seguridad social representaron un 8,9% del PIB, en tanto entre 1997-2000 significaron un 8,2% del PIB.

#### - El deterioro de los sistemas de reparto y las reformas -

Los factores que llevaron a reformar el sistema de reparto en Argentina y Uruguay no difieren sustancialmente. Estos factores se vinculan con la presión del déficit de la seguridad social sobre el déficit fiscal, la rigidez presupuestaria que introduce, la pérdida de competitividad por el aumento de largo plazo de los aportes y contribuciones sociales -impuestos al trabajo- más otros impuestos, y el creciente endeudamiento necesario para financiar su desequilibrio. También influyó el aumento en expectativa de vida y el comportamiento reactivo a elevar las edades mínimas para adquirir el derecho a jubilación. En

---

<sup>44</sup> Hay que mencionar que debido a las necesidades fiscales que sobrevinieron tras los efectos negativos de la crisis del peso mexicano en 1995, el rango de estas reducciones disminuyó provisoriamente para ubicarse entre 0% y 50%, y volver gradualmente al nivel original en febrero de 1996 (de 0%-50% a 10%-60%, de ahí a 20%-70% y, finalmente al nivel original de 30%-80%).

sistemas de seguridad social maduros -Chile en los años ochenta y Argentina y Uruguay en los años noventa-, las proyecciones de colapso de los sistemas y la presión de éstos sobre el déficit fiscal de corto plazo crearon las condiciones para sus reformas.

Al cambio demográfico -que erosiona la ya citada tasa de dependencia demográfica- se suma la brecha entre aportes y beneficios<sup>45</sup> para deteriorar también la tasa de dependencia del sistema -la relación entre beneficiarios y cotizantes-. En el Cuadro 5 se presentan las tasas de dependencia demográfica y las tasas de dependencia del sistema de Argentina, Brasil y Uruguay en 1990.

**CUADRO 5**  
**TASA DE DEPENDENCIA DEMOGRAFICA Y TASA DE DEPENDENCIA DEL SISTEMA**  
**AÑO 1990**

País	Tasa demográfica (a)	Tasa del sistema (b)	Demográfic (b)/(a)
Argentina	26,9	66,7	2,5
Brasil	14,1	40,0	2,8
Uruguay	33,3	47,6	1,4

Nota: La tasa de dependencia demográfica es el porcentaje de los mayores de 60 años respecto a la población entre 20 y 59 años y la tasa de dependencia es el porcentaje de los beneficiarios respecto a los cotizantes.

Fuente: FIEL [1995].

El cuadro anterior merece dos comentarios adicionales:

- (i) Queda claro que, a diferencia de Argentina y Uruguay, en el corto plazo el problema de Brasil no es el deterioro de la tasa demográfica -al igual que Paraguay-. Como se verá más adelante, Brasil tendrá este tipo de problema a partir de 2020.
- (ii) Si se compara entre países el ratio (b)/(a) del Cuadro 5, cuanto más alto es el mismo, más alta es, en términos relativos, la participación de factores no demográficos en el deterioro del sistema: evasión y/o concesión de amplios beneficios. En países como Argentina, Brasil y Uruguay, con notoria mala administración en la concesión de beneficios y en el control de la evasión, a comienzos de los años noventa las tasas de dependencia del sistema superaban fuertemente la tasa demográfica de dependencia. En el caso de Brasil, es claro que influye en el valor del ratio comentado la ampliación de beneficios otorgada a los trabajadores del sector rural por la Constitución de 1988 sin el financiamiento correspondiente y, por otra parte, el alto peso del sector informal en la economía.

## ARGENTINA

La viabilidad de un sistema de reparto requiere el cumplimiento de un "contrato" implícito de transferencia de ingresos entre generaciones. Por este "contrato", la generación de trabajadores activos aportantes al sistema se compromete a transferir una parte de sus ingresos a los pasivos y, de ese modo, "compra" el derecho de recibir los aportes de la siguiente generación, la que estará cotizando en el momento de su retiro. Además de los problemas actuariales -demográficos- que han estado asociados al colapso de los sistemas de reparto, se ha verificado la ruptura de este contrato implícito porque el Estado no logra imponer el cumplimiento del mismo y/o porque los sistemas han presentado problemas de diseño que alientan la evasión.

<sup>45</sup> Sobre este concepto se volverá más adelante.

En el caso de Argentina, esta ruptura contractual se explica, básicamente, por los siguientes factores:<sup>46</sup>

- (1) El diseño del sistema tenía incentivos perversos que alentaban la subdeclaración de ingresos:
  - (a) la remuneración al cese se calculaba a partir de los mejores 3 años de los últimos 10 de actividad, lo que inducía a subdeclarar los ingresos anteriores a los 3 últimos años de actividad;
  - (b) el requisito de aporte se cumplía con una declaración jurada y no con aportes efectivamente realizados, lo que también inducía a la evasión; esto determinaba que individuos que hubieran hecho aportes significativamente diferentes pudieran obtener el mismo beneficio.
- (2) Como ya fue dicho, el envejecimiento de la población en la segunda mitad del siglo tendió a desfinanciar al sistema.
- (3) La concesión de beneficios de privilegio, el otorgamiento de moratorias y la falta de capacidad fiscalizadora también conspiró contra la salud del sistema. Las moratorias otorgaban la posibilidad de estar fuera del sistema durante un cierto número de años e ingresar luego a través de algún régimen de regularización.
- (4) El valor presente del beneficio jubilatorio siempre resultaba inferior a la capitalización de los aportes para quien aportara correctamente debido a:
  - (a) la demora en el otorgamiento de los beneficios y, en consecuencia, la reducción del valor presente de los mismos;
  - (b) tanto la determinación de la prestación inicial como el ajuste de la misma eran a la baja, pues se usaban índices muy rezagados respecto a la inflación.

Las principales características del sistema resultante de la reforma al régimen de seguridad social introducida en Argentina en el año 1994 están detalladas en el Cuadro F del Anexo Legislativo.

Según estimaciones realizadas por FIEL en 1998, dicha reforma implicaría la presencia de un déficit *puro* del sistema previsional -no se consideran como ingresos del sistema los impuestos de asignación específica- hasta el año 2024. Los niveles de déficit así estimados superarían el 1% del PIB hasta el año 2005, cayendo luego monótonamente.

## **BRASIL**

En Brasil se ha verificado un constante crecimiento del déficit de la seguridad social. En 1995 dicho déficit fue de 3,2% del PIB, pasando a 3,5% en 1996, 3,9% en 1997, 4,6% en 1998 -año en que se aprueba una reforma del sistema- y 4,7% en 1999, equivalente a aproximadamente la mitad de los requerimientos totales de financiamiento del sector público en este último año.

Básicamente dos factores explican esta evolución:<sup>47</sup>

- (1) Reglas y beneficios excesivamente generosos en los dos regímenes públicos, de reparto y obligatorios del sistema:
  - (a) el Régimen General de Previsión Social (RGPS), que cubre a los empleados del sector privado, y
  - (b) los Regímenes Propios de Previsión (RPP), que cubren a los empleados del gobierno federal y de los gobiernos estatales y municipales. Por ejemplo, la regla de jubilación proporcional al

---

<sup>46</sup> En la descripción que sigue, serán evidentes varias semejanzas con el caso uruguayo.

<sup>47</sup> Esta sección se basa en BID [2001].

tiempo de servicio generaba un fuerte incentivo al retiro temprano, de tal modo que la edad promedio de jubilación era de 39 años en el caso de las mujeres y de 44 años en el caso de los hombres. Más aún, en ambos regímenes, por lo general, las jubilaciones equivalían al valor del último salario devengado antes de jubilarse. En consecuencia, las tasas de reemplazo resultaban superiores al 100%. En particular, en el RPP correspondiente a los funcionarios del gobierno federal la jubilación por lo general alcanzaba entre el 120% y 150% del último salario devengado (*aposentadorias especiais*).

- (2) Por otra parte, la creciente informalidad y tercerización del mercado de trabajo junto a la recesión económica de la década pasada, provocaron un estancamiento de los ingresos del RGPS, de modo tal que la cobertura del sistema previsional pasó del 43% de la población total ocupada al 40% en 1999.

A diferencia de otros países, como Uruguay, el envejecimiento de la población no ha jugado todavía un papel importante en la explicación del desequilibrio del sistema. No obstante, los cálculos indican que este factor será crítico en las próximas dos décadas, pues se estima que el porcentaje de población mayor a 60 años de edad con relación a la población en edad activa pasará del 12,5% actual a 20,3% en el año 2020.

Debido precisamente al creciente déficit de la seguridad social, se han ido agregando impuestos y contribuciones especiales para financiarlo, como el COFINS, la CSLL, el PIS/PASEP y el CPMF ("impuesto al cheque"). La recaudación por estos tributos representó en el año 2000 un 6,5% del PIB. Estos impuestos y contribuciones extraordinarias han reducido el déficit de la seguridad social y el del resto de la Unión, generándose incluso elevados superávits primarios -antes del pago de intereses de la deuda pública-. Pero, en varios casos, se prevé su vigencia sólo por algunos años -aunque se han ido prorrogando- con lo que pueden interpretarse como la "compra" de tiempo para resolver definitivamente el problema estructural de la seguridad social.

En 1998, a través de una Enmienda Constitucional, se introdujeron reformas al sistema. Las disposiciones vigentes, básicamente resultantes de dicha reforma, se presentan en el Cuadro F del Anexo Legislativo. Aquí corresponde apuntar que, en términos del impacto fiscal de largo plazo de la reforma, simulaciones efectuadas con una previsión de crecimiento del PIB de 3,5% acumulativo anual indican que el déficit del RGPS alcanzará el 1,03% del PIB en el año 2020, en vez del 3,26% que se verificaría en un escenario sin reforma. A su vez, una simulación efectuada para el RPP de los funcionarios del gobierno federal, con la hipótesis de que los aportes del gobierno convergen a una relación de 2 a 1 con respecto a los aportes de los afiliados, como en el caso del RGPS,<sup>48</sup> al año 2020 el déficit caería a 1,33% del PIB en vez del 2,50% que se verificaría sin reforma. En conclusión, el impacto fiscal conjunto de la reforma de los dos regímenes sería equivalente a un ahorro fiscal de 3,4% del PIB en el año 2020.

## URUGUAY

Uruguay<sup>49</sup> ha sido un país pionero en América Latina en materia de seguridad social. En parte, esto contribuyó a que alcanzara una distribución del ingreso relativamente igualitaria, distinguiéndose como ejemplo de estado de bienestar.

En el régimen público de reparto y obligatorio vigente hasta abril de 1996, todos los trabajadores que no estuvieran afiliados a alguno de los regímenes especiales -militares y policías, bancarios, notarios y

---

<sup>48</sup> En los RPP, los beneficios y reglas de jubilación eran aún más generosos que en el RGPS. Un indicador de este hecho surge de comparar la relación de aportes de los empleadores respecto a aportes de los empleados entre los dos regímenes. Mientras en el RGPS -sector privado- esta proporción era de 2 a 1, en los RPP era de 7 a 1.

<sup>49</sup> Esta sección se basa en Noya y Laens [2000].

resto de los profesionales universitarios independientes-, tenían la obligación de inscribirse en el Banco de Previsión Social (BPS) y contribuir en función de sus ingresos salariales o en función de remuneraciones fictas en algunas ocupaciones.

En general, el aporte de los trabajadores en el momento previo a la reforma era de 13% de sus ingresos laborales brutos. El aporte patronal, a su vez, era de un 14,5% de la nómina en el sector privado y oscilaba entre 19,5% y 24,5% en el sector público. En el sector rural, el aporte patronal se realizaba en función de la cantidad y calidad de las hectáreas del establecimiento. En la medida en que los recursos propios no fueran suficientes, el Estado cubría -y cubre- la diferencia con asistencia financiera en sentido estricto y con impuestos afectados -parte del IRP y parte del IVA-.<sup>50</sup>

El financiamiento de esta estructura venía deteriorándose en forma gradual y persistente por diferentes motivos:

(i) La evolución demográfica generó una relación entre activos y pasivos -cotizantes y beneficiarios- que en 1980 era ya la más baja de América Latina, situándose en torno a 1,5. La mejoría en las condiciones de vida determinaba una sobrevivencia de 25 años para las mujeres y de 16 años y medio para los hombres respecto a la edad mínima de retiro. En la medida que el cálculo de las prestaciones no captaba esta realidad, el equilibrio actuarial del sistema se iba resintiendo. El crecimiento de la tasa de actividad femenina, a mediados de los años setenta, atenuó esta situación, pero las proyecciones indicaban un incremento importante de los pasivos en torno al año 2010, momento de retiro de esta población femenina.

(ii) A comienzos de los años noventa, una de las variables de ajuste del sistema, el aumento nominal de las prestaciones, quedó fuera del manejo discrecional de las autoridades. Desde fines de los años cincuenta, con la aparición del proceso inflacionario, una de las formas en que se logró abatir en términos reales el peso del gasto en seguridad social fue ajustar las prestaciones nominales por debajo de la inflación. Como reacción, las organizaciones representativas de los pasivos lograron, a través de un *referéndum*, introducir una enmienda constitucional sobre el sistema de indexación de las prestaciones. A partir de ese momento, las prestaciones del sistema de invalidez, vejez y sobrevivencia (IVS) deben ajustarse cada vez que se aumentan los sueldos de los funcionarios del Gobierno Central sobre la base de la evolución pasada del Índice Medio de Salarios. Esta regla se puso en práctica cuando la inflación alcanzaba en Uruguay uno de sus máximos históricos: 130% anual. En los siete años siguientes, dado que la regla condiciona las prestaciones a la evolución pasada de los salarios, al reducirse la inflación e incrementarse los salarios se generó un aumento de la prestación promedio de más de 40% en términos reales en un lapso de cuatro años.

Es importante destacar que la significativa participación de los salarios públicos en el Índice Medio de Salarios, si bien ha decrecido de 45% a cerca del 30%, definitivamente no refleja en sus ajustes cambios de productividad sino evaluaciones políticas restringidas por la situación fiscal del momento, lo que genera un pernicioso mecanismo de aumento del gasto público. En efecto, una suba de los salarios públicos (incluyen empresas públicas) -como en la mayor parte de los países subdesarrollados- es una *creación política* de aumento de productividad pero que en el caso uruguayo se *multiplica* en términos de costo fiscal ya que a su vez se incrementan las pasividades vía el Índice Medio de Salarios. De esta manera, el ajuste de los salarios públicos se convierte en la variable clave del diseño de la política fiscal, ya que sumados a las pasividades alcanzaron a cerca de 22% del PIB al fin del siglo.

(iii) Algunos elementos del diseño del sistema conspiraban contra su equilibrio financiero. En particular, el breve período considerado para el cálculo del salario base -los ingresos de los últimos 3 años de actividad- y la facilidad para acreditar años de servicio -la sola presentación de testigos- alentaban la evasión, tanto por subdeclaración de ingresos como por falta de afiliación. Por otra parte, la existencia de topes a las prestaciones constituía un desincentivo a la contribución para las personas

---

<sup>50</sup> Desde el año 1995, 7 de los 23 puntos de la tasa básica del IVA.

de altos ingresos. Antes de la entrada en vigencia del nuevo sistema, la prestación máxima era de US\$ 600.

En consecuencia, desde comienzos de los años noventa, el gasto en seguridad social y el déficit del sistema mostraban una tendencia creciente. Diferentes investigaciones concluían que el sistema evolucionaba en el mediano plazo hacia la insolvencia, con la percepción de que tal riesgo era un estímulo adicional a la evasión. Tomando en consideración sólo el BPS, diversas proyecciones preveían un déficit de aproximadamente 4,5% del PIB para el año 2040.

En noviembre de 1995 se aprobó la Ley N° 16.713, que entró en vigencia el 1 de abril de 1996, creando un nuevo sistema para los riesgos de IVS cubiertos por el BPS. Las principales características del nuevo sistema se exponen en el Cuadro F del Anexo Legislativo.

Noya y Laens [2000] realizaron proyecciones de los ingresos, egresos y resultados financieros del BPS, con y sin pago de intereses, para el período 1996-2050. Los resultados que obtuvieron muestran que, como consecuencia de la reforma, el resultado fiscal primario se reduce *a largo plazo* en 2,1% del PIB, independientemente de la trayectoria del PIB *per cápita*. Esto es consecuencia de dos movimientos de signo contrario: la reducción del gasto en prestaciones en el pilar de reparto en 5,7% del PIB y, por otra parte, el desvío de contribuciones hacia el pilar de capitalización en aproximadamente 3,6% del PIB.

Por el contrario, *a corto y mediano plazo*, el déficit primario aumenta entre 1,6% y 1,8% del PIB, tanto por la reducción de las contribuciones como por el aumento de las prestaciones.

Finalmente, el resultado fiscal total, incluyendo los intereses pagados por la financiación del déficit primario, se muestra muy sensible a las hipótesis sobre crecimiento y tasa de interés. Sin embargo, el efecto de la reforma es, para la mayoría de los escenarios, la caída del déficit de largo plazo entre 0,5% y 2% del PIB.

## PARAGUAY

En Paraguay, la seguridad social es cubierta por seis instituciones diferentes. La más importante es el Instituto de Previsión Social (IPS), que cubre los empleados del sector privado y tiene aproximadamente el 52% de los contribuyentes. En segundo lugar, con una participación del 44%, está la Caja Fiscal, que cubre la gran mayoría de los empleados del sector público. Finalmente, cuatro cajas menores tienen la cobertura del resto de los empleados (bancos, trenes, municipalidades y Poder Legislativo). Una situación no menos importante es el hecho que aún con una multiplicidad de entidades de seguridad social la cobertura sigue siendo baja, dado que sólo incorpora al 17% de la Población Económicamente Activa, y los beneficios a no más del 15% de la población con más de 60 años. La fragmentación y la compleja regulación del sistema han sido fuente de ineficiencias y, a la vez, un obstáculo a su reforma.

Todas las instituciones operan bajo un sistema de reparto y se estima que tienen déficit actuariales. La situación es particularmente complicada en el caso de la Caja Fiscal, que ha tenido déficits operacionales en los últimos diez años. Los aportes de los contribuyentes de esta Caja sólo cubren un tercio de los gastos de la misma. A diferencia de la Caja Fiscal y las demás cajas menores, el IPS ha tenido superávit en casi toda la década. No obstante, se estima que comenzará a presentar en un futuro cercano déficit operacionales si los retornos sobre sus inversiones continúan cayendo y sus prestaciones por salud -que constituyen la mayoría de sus erogaciones- continúan subiendo.

En consecuencia, ante el impacto adverso en las cuentas fiscales del agudo déficit del sistema de jubilaciones de empleados públicos y frente a la difícil situación por la que atraviesa el IPS, se ha enviado al Parlamento un paquete de cinco Proyectos de Ley que reestructura todo el sistema de jubilaciones y pensiones, tanto del sector público como privado. La principal modificación consiste en la creación de un sistema mixto de jubilaciones y pensiones, que será regulado por una única entidad.

- Posibles efectos de las reformas de los sistemas de seguridad social -

Es dudoso que, dada su breve historia, ya sea posible realizar evaluaciones de los efectos de las reformas de Argentina y Uruguay en el ahorro y el desarrollo del mercado de capitales, dos puntos tradicionalmente sometidos a verificación empírica. Investigaciones en este sentido para Chile muestran que la reforma del sistema previsional de este país tuvo efectos en el mercado de capitales pero no en el ahorro.

### 3.5. Transferencias intergubernamentales

El Estado-nación se ha hecho *demasiado pequeño* para resolver los problemas grandes y, a la vez, resulta *demasiado grande* para resolver los problemas pequeños. Esto lleva a un trasvasamiento de soberanía de las estructuras estatales en una doble dirección. Por arriba, el Estado-nación es desbordado por la aparición de estructuras de gobiernos supranacionales y procesos de integración. Por abajo, los gobiernos subnacionales emergen como actores políticos y administrativos cada vez más relevantes, habilitados por la legitimidad que les confiere una representatividad democrática más próxima a los ciudadanos y una mayor posibilidad de estar cerca de los problemas que enfrentan y las soluciones que demandan los mismos.

Ya sea en los casos de países unitarios o federales,<sup>51</sup> necesariamente se establecen relaciones entre los diferentes niveles de gobierno. Cuando se discuten estas relaciones, es necesario responder una serie de preguntas:

- (i) ¿Quién hace qué? ¿Cuál es la óptima división de responsabilidades entre los diferentes niveles de gobierno? La literatura ha llamado a este punto *asignación del gasto -expenditure assignment-*;
- (ii) ¿Quién recauda qué? De modo de financiar las responsabilidades asignadas a los diferentes niveles de gobierno, es necesario definir una adecuada asignación de las fuentes de recursos. Este punto es conocido como la asignación de ingresos *-revenue assignment-*;
- (iii) Dado que los impuestos recaudados por los gobiernos subnacionales no alcanzan a cubrir los costos que deben enfrentar, debe definirse cómo cubrir el consiguiente déficit, es decir, debe encontrarse una solución a este "desbalance vertical". Por otra parte, dado que los gobiernos locales son heterogéneos en sus capacidades y necesidades fiscales, algún arreglo fiscal tendrá que establecerse para cerrar la brecha entre necesidades y recursos de las diferentes unidades subnacionales que están al mismo nivel de gobierno. Esta es la cuestión del "desbalance horizontal"; y
- (iv) Finalmente, debe cuidarse que la solución encontrada al desbalance vertical (transferencias y/o coparticipación de impuestos) no desaliente el esfuerzo recaudador que debería realizar cada una de las unidades subnacionales de gobierno.

En las secciones siguientes se presentan las características básicas de los modelos de transferencias intergubernamentales vigentes en los países del MERCOSUR.

#### 3.5.1. El caso de Argentina

Hasta fines del siglo XIX no existía ningún sistema de transferencias intergubernamentales en Argentina. El gobierno nacional cobraba impuestos sobre el comercio exterior y los impuestos internos solamente sobre las actividades de 8 territorios nacionales, que a mediados del siglo se transformaron en provincias. Estas, a su vez, se financiaban con el cobro de los impuestos sobre la propiedad y el consumo. A partir de 1890 y en razón de la crisis bancaria, quedó establecido un sistema de coparticipación por el cual la

---

<sup>51</sup> Si se considera el cociente entre el gasto público subnacional y el gasto público total como una aproximación al grado de descentralización, los países del MERCOSUR se ordenarían del siguiente modo: Argentina (49,3%), Brasil (45,6%), Uruguay (14,2%) y Paraguay (6,2%) durante la década de los años noventa.



administración central pasó a cobrar los impuestos internos en todo el territorio nacional y a compartir parte de la recaudación con las provincias. Con la crisis de 1930, se amplió el porcentaje de recaudación a ser compartido: cerca de 70% de la misma fue mantenida por la Nación, compartiéndose el 30% restante.

Jamás en la historia argentina se logró que fuera sancionado por el Congreso un régimen global y estable de reparto de recursos de origen nacional. El primer régimen de estas características fue sancionado en 1972 (Ley N° 20.221). En 1973, se introdujeron dos importantes novedades: (i) la creación del IVA con vigencia a partir de 1975; y (ii) el fin del criterio exclusivamente devolutivo empleado hasta entonces en la distribución secundaria de la recaudación, es decir, la distribución *entre* las provincias dejó de estar únicamente relacionada con el monto recaudado en cada una de ellas, adoptándose criterios redistributivos, beneficiando a las de menor desarrollo económico y población. En esta oportunidad, el monto de la distribución primaria pasó a ser de 48,5% para la Nación, 48,5% para las provincias y 3% para un Fondo de Integración Territorial.

Desde fines de 1980, cuando fueron afectados por primera vez recursos coparticipados al financiamiento del sistema previsional, han regido diferentes esquemas de emergencia. La Ley N° 23.548 definió, en 1987, un régimen transitorio que debiera haber tenido vigencia sólo hasta el 31 de diciembre de 1989, y, en general, durante los últimos veinte años se sucedieron esquemas de coparticipación de emergencia, definidos por el poder de negociación y las urgencias de los poderes ejecutivos. No pudo sancionarse un régimen cuando finalizó la vigencia de la Ley N° 20.221 (entre 1984 y 1987), como tampoco pudo hacerse cuando lo exigió la Constitución Nacional en 1994, ni cuando lo comprometieron el Gobierno Nacional y las Provincias en los diversos Acuerdos Federales.

A lo largo de las últimas tres décadas, tres grupos de factores han coadyuvado para que no se haya logrado un régimen estable de reparto de fondos entre la Nación y las provincias como pivote de una modalidad más amplia de federalismo fiscal que incorpore el control del endeudamiento, las políticas sociales compensadoras y la armonización tributaria. En primer lugar, los factores macroeconómicos (y su impacto sobre los equilibrios fiscales), han jugado un papel central, incluyendo, entre otros aspectos, la necesidad de diversas medidas de emergencia y modificaciones en las capacidades recaudadoras de las diferentes jurisdicciones. En segundo lugar, ya ha sido mencionada la espectacular presión que ha ejercido el sistema previsional para lograr recursos adicionales que aseguren su financiamiento. Por último, pero muy importante tratándose de la construcción del federalismo, un elevado grado de conflicto político ha impedido la construcción de acuerdos duraderos.

Los últimos años se han caracterizado por la emergencia de pactos y acuerdos que intentaron establecer reglas transitorias. El desarrollo de una crisis de inusual gravedad desatada hacia fines de 2001 y la imposibilidad de dar cumplimiento a los acuerdos preexistentes, determinó la necesidad de nuevos compromisos.

Inmediatamente antes del año 2000, oportunidad en que, como se verá, se negoció un piso mínimo de transferencia a las provincias, poco más de 43% de la recaudación de los principales impuestos nacionales, considerados de carácter coparticipable, era retenida por la Nación, en tanto el 57% restante constituía una "bolsa" que era distribuida entre las provincias.<sup>52</sup> Solamente los impuestos sobre el comercio exterior y sobre las transacciones financieras no eran coparticipados. Respecto a la distribución secundaria, en 1988 una Ley-Convenio estableció determinados criterios. La Constitución de 1994, por primera vez, trató explícitamente la cuestión, disponiendo que en 1996 una ley reglamentaría la distribución considerando una serie de criterios objetivos, como la población, la inversa de la renta *per cápita* y la distancia desde la Capital. Hasta la fecha, esta ley no ha sido votada y los coeficientes de distribución que habían sido fijados antes de la reforma constitucional se han mantenido.

---

<sup>52</sup> Las provincias recibían de la Nación el 56,66% de los Impuestos Coparticipados Netos, el 56,66% del 93,73% de Bienes Personales, el 30% del Monotributo Impositivo, y unas sumas fijas por Pacto Fiscal y Ganancias.

En el año 2000, la Nación negoció un acuerdo con las provincias por el cual, en lugar de coparticipar un 54% de la citada "bolsa" de impuestos, les sería garantizada a éstas una suma fija (\$ 1.364 millones por mes), independientemente del nivel de la recaudación. El propósito de la medida era contribuir a reducir el déficit público, impidiendo que los incrementos de recaudación, provenientes del esfuerzo fiscal de la Nación así como de las reformas introducidas por la misma, fueran automáticamente transferidos a las provincias. Con la recesión y la crisis económica, la recaudación tributaria cayó significativamente y la garantía de transferencia mínima se transformó en un *boomerang*, que beneficia a las provincias a costa de la Nación. Para el año 2002, ha sido negociada una reducción de la transferencia mínima (\$ 1.180 millones por mes), y han sido iniciadas discusiones para aprobar una nueva Ley de Coparticipación como está previsto en la Constitución, pero es probable que nuevamente sólo se acuerden modificaciones menores a las reglas existentes, como por ejemplo, anular el piso mínimo de transferencias.

Actualmente, la Nación ejecuta cerca del 50% del gasto público, las provincias un 38% y los municipios el 12% restante. Pese a que los gobiernos subnacionales ejecutan el 50% del gasto público argentino, recaudan con fuentes propias menos del 18% de los ingresos totales (un 3,9% del PIB). La recaudación tributaria propia de las provincias es aproximadamente un 33% de sus ingresos totales, proviniendo el resto de los recursos de la coparticipación. El esfuerzo fiscal propio (ingresos propios sobre el total de ingresos) de las provincias es sustancialmente dispar ya que varía desde un 50% para la provincia de Buenos Aires y 41% para Córdoba, a sólo 7,2% para La Rioja y 4,1% para Formosa.

### 3.5.2. *El caso de Brasil*

El actual sistema de transferencias y coparticipación de recaudación adoptado en Brasil tiene su origen en la reforma tributaria de 1966, con algunas modificaciones introducidas por la Constitución de 1988. Las principales características del sistema de transferencias brasileño son:

- (i) la recaudación propia de los gobiernos subnacionales, a diferencia del caso argentino, es significativa, de modo que la Unión, que recauda el 71% de los ingresos totales, retiene el 62% de los mismos;
- (ii) la Unión realiza transferencias a los estados y municipios, y los estados, a su vez, realizan transferencias a los municipios;
- (iii) prácticamente no existe vinculación u obligatoriedad en el uso de los recursos transferidos, salvo aplicaciones mínimas en salud -15%- y en educación -25%-; y
- (iv) solamente las recaudaciones de impuestos son coparticipadas, no compartiéndose las recaudaciones de tasas y de las "contribuciones", generalmente -aunque no exclusivamente- destinadas a financiar la seguridad social. En tanto las tasas financian la prestación de servicios vinculados o específicos, este procedimiento es razonable. Respecto a las contribuciones, desde un punto de vista económico en nada se diferencian de los impuestos. Como la legislación no determina su coparticipación<sup>53</sup> con los estados y municipios, su crecimiento ha sido significativo en los últimos años ampliando, por un lado, la dependencia de la Unión de este tipo de recursos. Esto, por otro lado, evitó que el sistema de transferencias se transforma en un *boomerang* fiscal, como ocurrió con la coparticipación en Argentina.

Las principales *transferencias federales* son el Fondo de Participación de los Estados (FPE) y el Fondo de Participación de los Municipios (FPM). Cada uno de dichos fondos se forma con un 21,5% y un 22,5%, respectivamente, de las recaudaciones del Impuesto a la Renta y del IPI, los dos principales impuestos federales.

---

<sup>53</sup> Solamente la Contribución del Salario-Educación, de menor importancia, tiene 2/3 de su recaudación coparticipada con los estados y municipios.

La distribución secundaria del FPE localiza el 85% de los recursos en los estados de las regiones menos desarrolladas (Norte, Nordeste y Centro-Oeste) y el 15% en los estados del Sur y Sureste. Los porcentajes de distribución son fijos, determinados por ley, y fueron calculados considerando la inversa de la renta *per cápita*, la población y el área territorial, con aplicación de pisos y techos de distribución. El FPM, a su vez, tiene en cuenta solamente la población de los municipios, diferenciando los de capitales de los del interior. Se establecen franjas de población y coeficientes que proporcionalmente benefician más a los municipios con menos habitantes, aplicándose también pisos y techos de distribución.

Existen otras transferencias federales de menor importancia, como el Fondo de Compensación para la Exportación de Productos Industrializados (FPEX), el Salario-Educación, el Impuesto a la Renta retenido en la fuente y el Impuesto Territorial Rural (ITR).

El FPEX fue instituido en la Constitución de 1988 y distribuye el 10% de la recaudación del IPI, con el argumento de compensar a los estados por la no incidencia del ICMS sobre las exportaciones de los productos industrializados. Actualmente, ninguna exportación se grava con el ICMS, pero se sigue efectuando esta transferencia a título de compensación. Del monto transferido a los estados, un 25% es destinado a los respectivos municipios.

El Salario-Educación es una contribución calculada como el 2,5% sobre el valor de la nómina salarial. La Unión retiene 1/3 de su recaudación y transfiere los otros 2/3 a los estados según el origen de la recaudación -criterio devolutivo-. Los recursos así asignados deben obligatoriamente ser aplicados en la enseñanza primaria (1° a 8° año).

El Impuesto a la Renta retenido en la fuente por los estados y municipios, relativo al pago de salarios de sus empleados y funcionarios, es convertido en una transferencia y no necesita ser volcado a la caja de la Unión. Finalmente, el ITR es de competencia federal pero la mitad de su recaudación es transferida a los municipios donde están las propiedades rurales contribuyentes.

Respecto a las *transferencias estatales*, las principales corresponden al ICMS y al IPVA. El ICMS es el impuesto de mayor rendimiento del país, representando casi un cuarto de la recaudación total, un 7,6% del PIB. Los estados recaudan dicho impuesto y transfieren a los respectivos municipios un 25%. Al menos 3/4 del monto distribuido debe basarse en el valor agregado en cada municipio -criterio devolutivo- y el restante 1/4 es definido por la legislación de cada estado, que generalmente adopta criterios redistributivos. Como resultado, la mayor transferencia a los municipios proviene de los estados.

El IPVA, a su vez, también es recaudado por los estados y un 50% de su recaudación es distribuido a los respectivos municipios en función del valor recaudado en cada uno de ellos. Esto es viable en la medida que las matrículas estatales de los vehículos también tienen indicado el municipio de residencia del propietario.

En el año 2000, la Unión recaudaba el 71% de los ingresos tributarios (23,1% del PIB), los estados un 25% (8,1% del PIB) y los municipios un 4% (1,4% del PIB). Después de las transferencias intergubernamentales, la distribución final de recursos era: Unión 62% (20,2% del PIB), Estados 25% y municipios 13% (4,3% del PIB).

### 3.5.3. *El caso de Paraguay*

La experiencia paraguaya en materia de descentralización y coparticipación de ingresos es reciente. Con la nueva Constitución, promulgada en 1992, en la cual se incluye por primera vez en el país la estructura de gobierno departamental, se inicia el proceso de descentralización y la consecuente coparticipación de los ingresos recaudados por el gobierno central.

Los gobiernos departamentales -gubernaciones- aparecen por primera vez en la estructura presupuestaria del gasto público en el año 1994, con una fuerte dependencia de las transferencias desde el nivel central,

mientras que los gobiernos locales -municipalidades-, cuyos presupuestos no están incluidos en el Presupuesto Nacional, dependen enteramente de ingresos propios.<sup>54</sup>

Respecto a los impuestos compartidos debe anotarse que un avance significativo en el proceso de descentralización de recursos se verificó cuando en 1994 -vigencia ejercicio fiscal 1995- se introdujo la coparticipación del IVA y de los ingresos generados por el canon de los juegos de azar. Por ley se dispuso que el 15% del IVA recaudado en cada departamento debe quedar en propiedad del mismo -criterio devolutivo-, debiendo destinarse en su totalidad a las áreas de salud, educación y obras públicas -grado de disposición de utilización nula-.

A su vez, los cánones e ingresos provenientes de los juegos de azar, en cuya concesión y control participan los tres niveles de gobierno -nacional, departamental y municipal-, deben ser distribuidos de la siguiente forma: (i) 30% a los gobiernos municipales afectados por los juegos; (ii) 30% a los gobiernos departamentales donde se implementen los juegos; (iii) 30% a la Dirección de Beneficencia (DIBEN) del Gobierno Central; y (iv) 10% al Tesoro Nacional.<sup>55</sup>

En julio de 1998, el Congreso Nacional sancionó la Ley N° 1.309 que dispone la distribución de los ingresos totales percibidos en conceptos de *royalties* y compensaciones en razón del territorio inundado por las represas hidroeléctricas de Itaipú y Yacyretá, la cual queda establecida de la siguiente manera: (i) 50% para la Administración Central; (ii) 5% para las gobernaciones afectadas; (iii) 5% para las gobernaciones no afectadas; (iv) 15% para los municipios afectados; y (v) 25% para los municipios no afectados. Las gobernaciones afectadas son las de los departamentos de Alto Paraná, Canindeyú, Itapúa y Misiones, que reciben el porcentaje prorrateado en forma igualitaria. Las gobernaciones no afectadas son las restantes trece gobernaciones de la República.

Es interesante anotar que hasta el año 1992 el impuesto inmobiliario era percibido por el gobierno central. El Ministerio de Hacienda se encargaba de hacer la liquidación y transferir trimestralmente un 16% a la Municipalidad de Asunción cuando el tributo correspondía a inmuebles de la Capital y otro tanto al Instituto de Desarrollo Municipal (IDM)<sup>56</sup> cuando correspondía a inmuebles ubicados en las municipalidades del interior. Dichas municipalidades recibían, en definitiva, sólo el 4,4% siendo la diferencia destinada al IDM (10%) y a la Corporación de Obras Sanitarias (CORPOSANA - 1,6%).

Con la creación de los gobiernos departamentales, la Constitución Nacional establece que la totalidad de los tributos que gravan la propiedad inmueble en forma directa corresponderán a las municipalidades y a los departamentos, y que la recaudación será competencia de las municipalidades. De tal modo, la recaudación del tributo y la distribución se ha delegado a las municipalidades del país, excluyendo al gobierno nacional de participación alguna.

Los porcentajes de distribución determinados son: (i) el 70% de lo recaudado por cada municipalidad quedará en propiedad de la misma; (ii) el 15% en el departamento respectivo; y (iii) el 15% restante será distribuido entre las municipalidades de menores recursos.

Dadas las limitaciones técnicas y administrativas de los gobiernos locales, no se cuenta con información estadística confiable respecto al impuesto inmobiliario que recaudan. Aún así, no es aventurado afirmar que en el mediano plazo podría darse una alta dependencia de estos gobiernos subnacionales de las

---

<sup>54</sup> Debe apuntarse que a partir del año 2000 se inician las transferencias de los *royalties* a los gobiernos locales en función a proyectos de inversión diseñados.

<sup>55</sup> Para la Municipalidad de la Ciudad de Asunción rige, con exclusividad, una distribución diferente. En este caso, los cánones e ingresos provenientes de los juegos de azar se distribuyen de la siguiente manera: (i) 25% a la Municipalidad de la Capital de la República, (ii) 20% a los gobiernos departamentales; (iii) 20% a los gobiernos municipales de menores recursos; (iv) 25% a la DIBEN; y (v) 10% a Rentas Generales del Tesoro Nacional.

<sup>56</sup> La entidad está actualmente incluida en el proceso de Reforma iniciado.

transferencias del gobierno central, dada la tendencia que se viene observando con la transferencia de las regalías y compensaciones desde el año 2000.

A los efectos de apoyar al proceso de descentralización, el Gobierno Central ha establecido un monitoreo de las actividades financiadas con los recursos transferidos y de la calidad del gasto. Una medida concreta consistió en la internalización por parte del Ministerio de Hacienda de la responsabilidad asumida como coordinador mediante la creación de la Unidad Coordinadora de Descentralización, dependiente de la Subsecretaría de Estado de Administración Financiera, con *status* de organismo técnico exclusivamente dedicado a acompañar la descentralización y coparticipación impositiva.

#### 3.5.4. *El caso de Uruguay*<sup>57</sup>

Uruguay es un estado unitario formado por 19 departamentos, concentrando uno de ellos, el de Montevideo, el 42% de la población del país. En las décadas de los años setenta y ochenta los gobiernos departamentales gozaban de una gran autonomía fiscal y se financiaban, principalmente, con impuestos sobre la propiedad urbana, sobre automóviles y tasas. En 1990 las transferencias del gobierno nacional representaban apenas 11% de la recaudación de los departamentos, creciendo a 15% en 1999 y a 17% en 2000, porcentajes que resultan bajos no sólo en la región sino en relación a los países desarrollados.

Los tipos de transferencias son tres: (a) coparticipación de algunos impuestos nacionales; (b) reembolso de gastos; y (c) subsidios para inversiones.

Un 3,5%, aproximadamente, de la recaudación del IMESI sobre gasolinas<sup>58</sup> y un 5% del IMESI sobre tabacos es afectado a los gobiernos departamentales y distribuido entre los mismos de acuerdo a su área y población -criterio distributivo-. Por su parte, 20% del IMESI que grava al gasoil es afectado a los gobiernos departamentales y el criterio de distribución entre estos atiende al origen de la recaudación -criterio devolutivo-. El 10% de la retención que el gobierno nacional efectúa a las utilidades de los casinos es distribuido a los departamentos en función de la ubicación geográfica de los casinos.

Finalmente, el impuesto inmobiliario rural -Contribución Inmobiliaria Rural- es un impuesto cuya tasa es fijada por el gobierno nacional. Dado esto, podría considerarse un impuesto nacional que es redistribuido enteramente a los gobiernos departamentales, que son los agentes recaudadores del mismo.<sup>59</sup> En el año 2000, el gobierno nacional dispuso una reducción de la tasa de la Contribución Inmobiliaria Rural y compensó a los gobiernos departamentales asegurándoles, vía transferencia, un 18% de su recaudación de dicho impuesto.

Las transferencias de impuestos compartidos representan aproximadamente un 36% del total de recursos transferidos a los departamentos.

A todos los departamentos, excepto el de Montevideo, el gobierno nacional paga el aporte patronal a la seguridad social por sus funcionarios. Este procedimiento, establecido en 1991, intenta desestimular el crecimiento de la masa salarial en tanto no cubre los aumentos de salarios posteriores a esa fecha. Esta transferencia representa aproximadamente un 20% del total de las mismas.

---

<sup>57</sup> Ver para el caso de Uruguay Prud'homme y Huntzinger [2001].

<sup>58</sup> Por una modificación reciente, en Uruguay el impuesto selectivo sobre combustibles -y sus afectaciones- pasaron a ser sumas fijas por litro. Las transferencias a los gobiernos subnacionales antes del cambio de sistema eran las siguientes: 5 de los 133 puntos de la gasolina económica, 5 de los 133 puntos de la gasolina super, 5 de los 123 puntos de la gasolina común y 6 de los 30 puntos del gas oil.

<sup>59</sup> No obstante, dado que los gobiernos departamentales tienen una amplia autonomía en la determinación de la base imponible y en la gestión de morosos, habitualmente se le considera un impuesto departamental.

Finalmente, las demás transferencias a los departamentos son destinadas a inversiones en los sectores de transporte, saneamiento y desarrollo urbano, según criterios de población y territorio, y representaron aproximadamente el 43% del total destinado a los departamentos en el año 2000.

En su gran mayoría, las transferencias a los gobiernos departamentales tienen un grado de disponibilidad nulo o muy bajo. Las únicas transferencias de libre disponibilidad son las implementadas para compensar desgravaciones fiscales otorgadas en favor del sector agropecuario,<sup>60</sup> a saber, la transferencia de IMESI gas oil y la compensación por la disminución de la tasa de la Contribución Inmobiliaria Rural. Estas transferencias representaron en 1999 aproximadamente un 20% del total de las mismas.

Recientemente, por la Ley de Presupuesto del período 2001-2004, se definieron las relaciones financieras entre el gobierno nacional y los gobiernos departamentales. Dicha reforma establece la estabilidad del actual sistema de transferencias -en cuanto a las sumas transferidas y a los criterios de distribución secundaria- y la creación de una nueva transferencia global y de un fondo de apoyo a la inversión. Por ambos conceptos, en los cuatro años que van de 2001 a 2004, los gobiernos departamentales, en particular los del interior, recibirán 60% más de lo que habrían percibido con el anterior sistema, con el dato adicional de que la nueva transferencia global será de libre disponibilidad.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Se verifica, como tendencia, un aumento de la independencia de los ingresos de los gobiernos departamentales respecto a la coyuntura del sector agropecuario, de gran importancia económica en el interior del país. En 1995 se redujo la tasa del impuesto a la venta de semovientes y esta reducción fue compensada con la transferencia del IMESI gas oil.

<sup>61</sup> Esta nueva transferencia llegará a US\$ 40 millones en 2004. En 2000, los gobiernos departamentales recibieron transferencias de libre disponibilidad por US\$ 32,6 millones.



## IV. NORMATIVA DE LOS PRINCIPALES TRIBUTOS

Los sistemas tributarios de los países integrantes del MERCOSUR resultan, en un primer examen, muy similares. En todos los casos la recaudación tributaria se estructura en torno a un peso preponderante de los impuestos generales sobre bienes y servicios, una alta participación de los aportes y contribuciones a la seguridad social, y una recaudación tradicionalmente baja de la imposición directa. No obstante, apenas se profundiza en el análisis surgen marcadas diferencias entre las normativas de los diferentes países.

Un detalle de las disposiciones legales relativas a los principales tributos de los países del MERCOSUR se presenta en el Anexo Legislativo. A continuación, además, se comentan algunas características seleccionadas de los principales tributos.

### 4.1. Impuestos sobre bienes y servicios

#### 4.1.1. *Impuestos generales al consumo*

Argentina, Paraguay y Uruguay gravan con el IVA, a nivel del gobierno federal/central, las transferencias de bienes y las prestaciones de servicios. En todos los casos se trata de un IVA tipo consumo, es decir, se admite la deducción del impuesto pagado por inversiones, en la práctica por la compra de bienes de capital -maquinarias y equipos- y otros activos fijos. El tributo se aplica en todos los países siguiendo el método de impuesto contra impuesto o débito menos crédito con deducción financiera, con excepciones en Brasil. En el caso de las transferencias de bienes, en los tres países se aplica el criterio de destino, esto es, se gravan las importaciones y se desgravan las exportaciones. En rigor, las exportaciones se gravan a tasa cero, con lo cual se devuelve el impuesto pagado al comprar insumos afectados a la producción del bien exportado. Asimismo, en todos los casos se gravan las importaciones antes de retirar las mercaderías de la Aduana.

La situación es más heterogénea con relación al tratamiento tributario de los servicios, ya que mientras en Argentina se aplica el criterio de destino, en Paraguay y Uruguay predomina el principio de origen -está gravada la prestación de servicios dentro del territorio nacional-. Argentina adicionalmente presenta un impuesto provincial a los ingresos brutos que sí tiene efecto acumulación a tasas reducidas.

En Brasil, por su parte, el Impuesto a la Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS), técnicamente tipo IVA, es el principal impuesto estadual y grava las transferencias de mercaderías y las prestaciones de los servicios de comunicaciones y de transporte intermunicipal e interestadual. El resto de los servicios está gravado por el Impuesto sobre Servicios (ISS), impuesto municipal, monofásico.

La Ley Complementaria N° 87, de setiembre de 1996, constituyó la última y más importante reforma del ICMS, corrigiendo distorsiones muy notorias y, así, acercando el diseño del ICMS al de los IVA de los otros países miembros del MERCOSUR. En primer lugar, se dejó de gravar las exportaciones de productos primarios, hasta ese momento las únicas gravadas y, a la vez, se adoptó el mecanismo de "tasa cero" que, como se mencionó, no sólo exime del pago del ICMS a todas las exportaciones sino que, además, permite al exportador, al menos en teoría, recuperar el ICMS pagado en las compras de los insumos gravados afectados a la producción de los bienes exportados. En segundo lugar, se permitió deducir el impuesto pagado por la compra de bienes de capital, que antes no se podía descontar, definiendo así al impuesto como tipo consumo.

Como se dijo, ambas modificaciones acercan la técnica del ICMS a la del IVA de los otros tres países miembros del MERCOSUR. No obstante, sobreviven otras distorsiones que, pese a varias propuestas de reforma, no han sido aún levantadas.

En primer lugar, el ICMS, como se vio, es un IVA parcial, pues sólo grava las mercaderías y dos servicios: comunicaciones y transporte-intermunicipal e interestadual-. El resto de los servicios está gravado por el



ISS. Al aplicarse cada impuesto en forma separada del otro, se generan efectos de acumulación entre ambos, pues uno pasa a formar parte del costo sobre el que se calcula el otro. Esto genera distorsiones sobre las exportaciones que todavía no se han corregido.

En segundo lugar, si bien en teoría se puede recuperar el ICMS pagado por las compras de insumos, en la práctica sólo se admite la deducción del impuesto incluido en los insumos *directamente* afectados al proceso productivo y no de los bienes o servicios *indirectamente* involucrados en la producción del bien exportable (por ejemplo, gastos administrativos de las oficinas comerciales del exportador). Esta situación, al igual que la anterior, produce efectos de acumulación de la carga tributaria en los costos de producción.

En tercer lugar, cabe reiterar que el ICMS, en el ámbito nacional, se aplica según criterio de destino. Pero en el ámbito estadual es un híbrido que grava en parte a la producción (principio de origen) y en parte al consumo (principio de destino). Los problemas del ICMS con relación a las ventas entre estados se vuelven evidentes cuando se considera el caso de las exportaciones. Es menester acotar que no sucede lo mismo con la imposición provincial argentina sobre Ingresos Brutos, que representa el 50% de los recursos subnacionales, ya que existe un convenio multilateral provincial que reparte los ingresos por ventas entre jurisdicciones y además, ha armonizado la base imponible del tributo.

Si se considera una empresa que se instala en un estado A y cuya producción es total y directamente exportada, las exportaciones no generan débitos de ICMS, pero las adquisiciones de insumos generan créditos. En ausencia de débitos para compensarlos -la empresa es puramente exportadora-, deben ser devueltos. Si el crédito se origina por impuesto pagado en compras de insumos en el estado A, la devolución se corresponde exactamente con lo que previamente había recaudado A. Pero si los insumos fueron adquiridos en otro estado, digamos B, quien fue el que recaudó el ICMS correspondiente (principio de origen), sigue siendo A quien debe conceder la devolución correspondiente. Además de no recaudar, A tiene ahora una erogación que afrontar originada en los créditos a favor del contribuyente.

Esta situación lleva a que, en los hechos, muchos estados se resistan a otorgar estos créditos, verificándose entonces un tercer caso de efectos acumulativos. No obstante, en 1999 se dispuso que esos saldos puedan ser transferidos a otros contribuyentes del ICMS del mismo estado.

En Argentina, Paraguay y Uruguay, por el contrario, funcionan razonablemente bien los mecanismos de devolución del IVA a los exportadores cuando los créditos por el impuesto pagado en la compra de insumos no alcanzan a ser compensados por los débitos resultantes de las ventas en el mercado interno.

Finalmente, cabe apuntar que los incentivos a la producción local que otorgan los diferentes estados brasileños -a lo cual alienta el diseño del ICMS, como se detalla en el capítulo Incentivos Tributarios- constituyen una discriminación contra las importaciones de los otros países miembros del MERCOSUR.

Respecto a las exoneraciones en el IVA de Argentina, Paraguay y Uruguay, cabe apuntar:

- Argentina y Uruguay tienen significativas coincidencias en las exoneraciones que conceden a la prestación de determinados servicios: arrendamiento de inmuebles, educación, actividades culturales y deportivas, salud y transporte.<sup>62</sup> No obstante, con relación a las ventas de bienes se presentan diferencias significativas: Uruguay no grava con el IVA las ventas de inmuebles, de combustibles ni de cigarrillos, pero sí lo hace Argentina.

---

<sup>62</sup> En salud y transporte existen diferencias. Las mismas son detalladas en el Capítulo V, donde se analizan los gastos tributarios. En Uruguay, los servicios de salud prestados por las Instituciones de Asistencia Médica Colectiva (Mutualistas) están gravados con un impuesto específico -IMESSA- de 3% sobre las ventas y los servicios de salud prestados por profesionales en forma independiente están gravados con el IVA al 23%. No ha prosperado el intento que se hizo durante 2002 de gravar todos los servicios con el IVA al 10% y actualmente se procura aumentar el IMESSA al 5%.

- Paraguay tiene el menor número de exoneraciones, aunque al igual que en Argentina y Uruguay se exoneran la prestación de determinados servicios como ser: arrendamiento de inmuebles, educación, actividades culturales, deportivas y la intermediación financiera; en tanto que en las enajenaciones no están alcanzados por el IVA los productos agropecuarios, la venta de inmuebles, y de combustibles. A su vez, a las exenciones mencionadas se asocia, entre otros factores, su menor tasa -10%-.
- En relación con Brasil, el ICMS, al contrario del caso de los otros países, es un impuesto estadual y, por lo tanto, no hay una única forma de exoneración sino que varía por estado. En general, la canasta básica está exonerada. Es necesario recordar que el ICMS no grava los servicios, excepto los de transporte y telecomunicaciones, y que las tasas del impuesto varían significativamente entre los estados y también entre los bienes gravados.

#### 4.1.2. *Impuestos selectivos*

Los impuestos selectivos son importantes generadores de recursos fiscales en el MERCOSUR -casi dos puntos del PIB para el promedio de los países-, básicamente por la baja elasticidad precio de los productos que gravan (adictividad o falta de sustitutos) y, a la vez, por su fácil administración (número de productores reducido y hecho generador definido a la salida de fábrica).

En general, los países del MERCOSUR no han usado los impuestos selectivos con fines proteccionistas, a diferencia de otros países de América del Sur y Centroamérica. Como excepción, corresponde anotar que se ha encontrado discriminación a los productos importados vía impuestos selectivos en Paraguay y Uruguay, donde se les han aplicado tasas más altas que a los productos sustitutivos nacionales. En particular, ha habido un fuerte conflicto entre Argentina y Uruguay porque este último país multiplica por dos el precio CIF de los cigarrillos importados antes de aplicarles la tasa del IMESI que está en proceso de negociación, así como otras denuncias de discriminación por países no miembros del MERCOSUR, como es el caso de Chile.

El tratamiento de los combustibles ilustra sobre la dispersión de la normativa de impuestos selectivos en los países del MERCOSUR:

- (i) Argentina grava los combustibles con Impuestos Internos y con el IVA;
- (ii) Brasil no los grava con el Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) federal y, por lo general, sí están gravados en el ámbito estadual por el ICMS;
- (iii) Paraguay y Uruguay gravan los combustibles sólo con los impuestos específicos pero no con el IVA, excepto el diesel en el caso uruguayo.

Dos peculiaridades pueden anotarse en relación con la imposición en el ámbito federal que se aplica en materia del impuesto específico en Brasil (IPI):

- En primer lugar, de acuerdo con la amplitud de su base y la estructura de sus alícuotas es un impuesto de tipo selectivo, pero que se liquida siguiendo el método aplicado a los impuestos al valor agregado, al contemplarse la utilización de créditos por impuestos de las etapas anteriores de producción.
- Como ya se vio, el IPI no grava los combustibles ni los servicios de telecomunicaciones, los que, por sus características, están generalmente incluidos en la lista de productos gravados con impuestos selectivos. Esto alienta a que en el caso del ICMS, que sí los grava, se les apliquen altas tasas, más similares a las de un impuesto selectivo que a las de un impuesto general al consumo tipo IVA.

Los combustibles están gravados por los estados, en general, con el 25% lo que, dado que las tasas del ICMS se calculan "por dentro", implica una tasa efectiva de 33,3%.<sup>63</sup> Por su parte, las telecomunicaciones se gravan con una tasa del 35% (tasa efectiva de 53,8%).

En **Argentina** y en **Uruguay**, con fines recaudatorios se han fijado tasas más altas a las gasolinas. En la medida que idéntica política respecto al gas oil encarecería los costos de los sectores productivos que lo utilizan como insumo principal, incluido el transporte, se han fijado tasas menores para este combustible.

No obstante, queda claro que no existe ninguna política energética y/o ambiental subyacente en la determinación de dichas tasas, cuando se verifica que las correspondientes al impuesto selectivo a la venta de automóviles gasoleros son notoriamente superiores a las determinadas para los nafteros.

En **Brasil**, por el contrario, donde el IPI no grava a los combustibles existe, no obstante, una política ambiental en la determinación del IPI a los automóviles, fijándose tasas más bajas a los que utilizan alcohol y gas natural, combustibles con menor impacto ambiental. En lo referente al ICMS los estados gravan más a la gasolina que al gasoil y al alcohol automotor.

#### 4.2. Impuestos a la renta

Los cuatro países miembros del MERCOSUR aplican el impuesto a la renta de empresas (Impuesto a la Renta de las Personas Jurídicas - IRPJ). Por otra parte, mientras Argentina y Brasil también aplican el Impuesto *global* a la Renta de las Personas Físicas (IRPF), en Paraguay y Uruguay no rige el impuesto a la renta personal. No obstante, puede argumentarse que estos dos países tienen un impuesto a la renta *cedular*, en la medida que las rentas de actividades empresariales desarrolladas a título individual -empresas unipersonales- son gravadas por el impuesto a la renta de empresas.

En Argentina y Brasil, a las rentas de origen empresarial sólo se les aplica el IRPJ, es decir, los dividendos no se incorporan en la base imponible del impuesto a la renta personal, evitando así la doble imposición. La solución, no obstante, es diferente a la de Chile, que también evita la doble tributación. En ese país, los dividendos se incorporan al conjunto de las rentas personales y se otorga al beneficiario de los dividendos un crédito por el impuesto pagado en cabeza de la empresa. La diferencia está en que, al ser incluidas en la base imponible de la renta personal, estas rentas empresariales resultan incorporadas a la progresividad del IRPF<sup>64</sup> (régimen de integración puro).

Sin embargo, debe apuntarse que, por una parte, en Brasil la tasa marginal del impuesto a la renta personal (27,5%) es menor a la tasa del impuesto a la renta empresarial (34%)<sup>65</sup> y, por la otra, en Argentina la tasa marginal del IRPF y la tasa del IRPJ son iguales (35%).<sup>66</sup>

Como acaba de verse, tanto en Argentina como en Brasil, los dividendos recibidos de empresas nacionales residentes en el país no están gravados por el impuesto a la renta personal, pero si lo están los dividendos

---

<sup>63</sup> Debe mencionarse que la Constitución de 1988 introdujo la posibilidad de que el ICMS tuviera carácter selectivo en función de la esencialidad de las mercaderías o servicios gravados, lo que hasta ese momento sólo era viable para el IPI. Esta selectividad se aplica, claro está, a través de la fijación de tasas diferenciales.

<sup>64</sup> En el caso chileno la solución encontrada es relevante pues la tasa marginal máxima del impuesto a la renta personal es 45%, en tanto la tasa del impuesto a la renta de empresas es 15%.

<sup>65</sup> Se supone el caso de rentas superiores a R\$ 240.000, que están gravadas con un 15% de impuesto a la renta empresarial más un adicional de 10%, más un 9% de Contribución Social sobre el Lucro Líquido.

<sup>66</sup> El Poder Ejecutivo ha presentado un proyecto de ley en diciembre de 2002 que reduce la tasa de los IRPJ, exclusivamente, al 30%, medida que se encuentra en trámite de discusión legislativa. Esta modificación debilita el argumento arriba señalado.

recibidos de empresas no residentes y, en ambos países, se otorga crédito fiscal por el impuesto pagado en el país fuente.

#### 4.2.1. Renta empresarial

Algunas semejanzas y diferencias relevantes en el impuesto a la renta empresarial de los cuatro países miembros del MERCOSUR son las siguientes:

- En cuanto a los criterios jurisdiccionales corresponde anotar que tanto Argentina como Brasil aplican el criterio de "renta mundial", es decir, los individuos residentes en el país, las empresas nacionales y las filiales y otros "establecimientos permanentes"<sup>67</sup> de empresas extranjeras son gravados por sus rentas de fuente nacional y del exterior, en tanto los individuos y empresas no residentes son gravados por sus rentas de fuente nacional.
- Por otra parte, Paraguay y Uruguay aplican el criterio de "fuente", es decir, gravan a residentes y no residentes exclusivamente sobre la base de sus rentas de fuente nacional.
- Todos los países aplican el principio de "empresa fuente" o de flujo de ingresos, es decir, se consideran gravados todos los ingresos que recibe la empresa, provengan o no de sus actividades principales. Por lo tanto, en todos los casos se gravan las ganancias de capital que obtengan las empresas por la diferencia entre el precio de venta y el de compra de activos como acciones, participaciones en otras empresas, inmuebles y maquinarias.
- Respecto al tipo de acciones de las sociedades anónimas, punto importante en relación con el control del impuesto, debe apuntarse que son nominativas en Argentina y Brasil, mientras se mantienen acciones al portador en Paraguay y Uruguay.
- El impuesto a la renta empresarial es proporcional en Argentina, Paraguay y Uruguay, siendo las alícuotas 35%,<sup>68</sup> 30% y 35% respectivamente.<sup>69</sup> En el caso de Brasil, se verifica una ligera progresividad dado que se gravan con una tasa de 15% todas las rentas, más 10% para las rentas que superen los R\$ 240.000. Además, se aplica una tasa adicional denominada Contribución Social sobre el Lucro Líquido (CSLL), destinada a financiar la seguridad social, que en el año 2002 era de 9%.<sup>70</sup> La alícuota total resulta, entonces del 34%.

#### 4.2.2. Renta personal

Algunas semejanzas y diferencias relevantes en el impuesto a la renta personal entre Argentina y Brasil son:

- En cuanto a las rentas gravadas:
  - (i) Como se ha indicado, ni Argentina ni Brasil gravan los dividendos en cabeza de las personas físicas, sino que lo hacen indirectamente a través del impuesto a la renta societaria de manera

---

<sup>67</sup> La OECD en su Modelo Convenio sobre Impuestos a la Renta y el Capital define en su Artículo 5 inciso 1, el concepto de "establecimiento permanente" diciendo que para los efectos de este Convenio el término significa un lugar fijo de negocios a través del cual los negocios de una empresa son llevados a cabo. El resto de los incisos del Artículo 5 definen el alcance de cada uno de los términos con precisión.

<sup>68</sup> Al respecto ver pie de página 66.

<sup>69</sup> En Uruguay, la tasa fue aumentada de 30% a 35% en mayo de 2002 (efecto en la recaudación de junio). Anteriormente, en febrero de 2002, fue aumentado el pago mínimo de IRIC (sobre la base de franjas de ventas). Este pago funciona como adelanto a cuenta del impuesto si éste es mayor, o queda como definitivo si el IRIC liquidado es menor.

<sup>70</sup> Desde el 1 de enero de 2003, esta tasa se redujo al 8%.

- exclusiva. Este sistema puede traer inequidad para los accionistas cuya tasa marginal de imposición es inferior a la tasa máxima;
- (ii) Los intereses ganados por depósitos a plazo en el sistema bancario no están gravados en Argentina, pero sí lo están en Brasil. Del mismo modo, otros rendimientos de los mercados financieros tienden a ser más gravados en Brasil que en Argentina; y
  - (iii) Las ganancias de capital están sólo parcialmente gravadas en Argentina en el caso de aquellas provenientes de la compraventa de acciones cuando se trata de sujetos no habitualistas y referidas a acciones de sociedades que no cotizan en el mercado bursátil. Por el contrario sí lo están en Brasil, con una mayor amplitud y generalmente al 15%.
- Una particularidad importante del IRPF de Brasil es que varios tipos de ingresos, especialmente financieros, no se computan en la suma de rentas del contribuyente sino que se les aplican retenciones definitivas en la fuente.
  - Tanto las rentas exoneradas como las deducciones admitidas son más amplias en Argentina, por lo cual la base imponible del impuesto está más erosionada que en el caso brasileño. No obstante, cabe reiterar que la reforma aprobada a fines de 1999 intentó corregir este problema, eliminando algunas exenciones y reduciendo el nivel de las deducciones admitidas.
  - En relación con las alícuotas, en Brasil se aplican en sólo dos tramos -15% y 27,5%- en tanto que en Argentina van del 9% al 35%.

#### 4.2.3. *Tratamiento tributario de las rentas de carácter internacional*

##### (a) Retenciones sobre dividendos

Ni Argentina ni Brasil efectúan retenciones a los dividendos remitidos o acreditados al exterior, salvo determinados casos (Cuadro D del Anexo Legislativo). Uruguay, por su parte, sólo retiene en el caso de que los beneficios sean gravados en el país del receptor y, a la vez, se conceda un crédito fiscal por el impuesto pagado en Uruguay. De hecho, Paraguay resulta el único país del MERCOSUR que efectúa retenciones a los dividendos transferidos o acreditados (5%).

##### (b) Crédito fiscal

En los dos países que gravan la renta con criterio de "renta mundial" -Argentina y Brasil-, se concede crédito fiscal por el impuesto pagado en el exterior por las rentas de fuente extranjera, de modo de evitar la doble imposición.

##### (c) Retenciones sobre intereses

Bajas tasas de retención sobre intereses pueden contribuir a captar inversión extranjera directa (IED). No obstante, la dinámica que empuja a que haya altas tasas de retención puede ser ilustrada con el siguiente ejemplo (Byrne [2000]). Dado que EE.UU. grava los intereses del mismo modo que los otros ingresos, los inversores son indiferentes al tipo de ingreso que reciben. A la vez, muchas estrategias de inversiones en América Latina para reducir la carga tributaria implican financiamiento con deuda, dado que los intereses pueden deducirse del impuesto a la renta empresarial. La reacción de los países donde se radica la inversión suele ser, entonces, fijar altas tasas de retención a la remisión de intereses entre partes relacionadas. La respuesta de las compañías extranjeras, a su vez, es la realización de préstamos *back-to-back*, es decir, la compañía presta a un banco, el que, a su turno, presta a la sucursal en el exterior.

Altas tasas de retención sobre intereses, fijadas con la intención de prevenir los préstamos *back-to-back*, pueden terminar desestimulando la concesión de préstamos comunes (*no back-to-back*). La renta neta

de los bancos es aproximadamente 10%, con lo que una retención de 4% sobre intereses brutos implica un 40% de la renta neta. En consecuencia, el banco debe trasladar este costo al tomador del crédito.

Las tasas de retención sobre intereses más habituales son: Argentina 15,05%, Brasil 15%, Paraguay 17,5%. Uruguay, por su parte, no realiza retenciones sobre intereses remitidos o acreditados al exterior.

Si un país quiere captar inversión extranjera sin diseñar un esquema de incentivos fiscales, tiene la posibilidad de hacerlo simplemente no interfiriendo en el manejo de la deuda entre partes relacionadas. Tal parece ser el caso de Uruguay que, como fue dicho, no realiza retenciones sobre intereses y tiene un mercado financiero local, y especialmente *offshore*, para captar ahorro externo amparado en zonas extraterritoriales a la jurisdicción normal, como ser las zonas francas de servicios, complementados con una legislación de muy cerrada defensa del secreto bancario, y por ende con efectos tributarios. Este fenómeno no escapa a ciertos padrones tradicionales donde los países grandes con importantes mercados potenciales incentivan la atracción de IED, en tanto que los pequeños tratan de ofrecer servicios captando ahorro externo en las diferentes formas de capital financiero.

#### (d) Reglas de capitalización débil o subcapitalización

Un gran número de países de la OECD aplica reglas para tratar los casos de erosión de la base imponible de empresas residentes por parte de no residentes a través de procesos de subcapitalización deduciendo abultados montos de intereses. Para atender a este tema la OECD ha elaborado una serie de informes que permiten a los países seguir pautas para el establecimiento de normas nacionales definidas.<sup>71</sup>

En el ámbito del MERCOSUR los cuatro países tienen o bien normas de tipo general, o específicas para determinados sectores que establecen criterios para el tratamiento de la subcapitalización.<sup>72</sup>

Argentina, tenía normas generales en el impuesto a las ganancias que facultaban a la administración tributaria desconocer el préstamo y tratar a los intereses como un pago encubierto de utilidades cuando mediaban determinadas circunstancias. Asimismo, podía recurrirse al principio de la realidad económica, ya que se podía establecer la simulación del crédito en caso de no presentarse ciertos indicios.

A partir de la Ley N° 25.063 (diciembre 1999) se estableció una limitación a la deducibilidad de los intereses, cuando el monto total del pasivo generador de intereses sea superior en dos veces y media al patrimonio al cierre y el importe de los intereses supere el 50% de la ganancia neta sujeta a impuesto del período.

Brasil no tiene reglas específicas destinadas a controlar prácticas de subcapitalización. En cuanto a la aplicación de reglas generales se puede presumir la existencia de distribución oculta cuando una empresa realiza un negocio con personas asociadas en condiciones más favorables que las que hubiera pactado con terceros independientes, aplicando las reglas de inciso VI del Artículo 462 del Reglamento del Impuesto sobre la Renta. Por otra parte, existen normas a partir de 1995 que regulan lo referido al "Régimen de intereses sobre capital propio", el cual tiene como objeto estimular el financiamiento de las empresas nacionales mediante recursos propios. De esta manera, se busca eliminar las diferencias entre capital propio y ajeno.

Paraguay no tiene normas generales que regulen la subcapitalización. No obstante, hay normas específicas especiales respecto a las entidades financieras y de seguros. Dichas empresas deben cumplir con un margen de solvencia mínimo a fin de fortalecer la situación patrimonial de la entidad.

---

<sup>71</sup> Al respecto puede consultarse el informe de la OECD [1986] y las Directrices de 1995 en materia de "puertos seguros".

<sup>72</sup> Al respecto puede consultarse, para mayor información Campagnale, Catinot y Parrondo [2000].

Por otra parte, los dueños, socios, o accionistas no pueden deducir intereses derivados de préstamos efectuados por los mismos y, debido a que los dividendos no constituyen ganancia gravable en cabeza del acreedor, se debilita el interés para realizar este tipo de maniobras.

Por último, en lo que respecta a Uruguay, se observa que no existen normas específicas en esta materia y, que el código tributario establece la preeminencia del principio de la realidad económica sobre la forma jurídica. Sin embargo, no parecen existir antecedentes de aplicación de este criterio a las situaciones analizadas.

#### (e) Reglas contra el diferimiento del impuesto

Como se ha visto, Argentina y Brasil gravan las rentas de las compañías residentes según el criterio de "renta mundial". Este sistema no sólo intenta maximizar la recaudación sino, a la vez, desalentar la inversión en el extranjero motivada por razones fiscales antes que por razones de rentabilidad. Este principio es conocido como "*capital export neutrality*".<sup>73</sup>

Al mismo tiempo, las rentas de fuente extranjera obtenidas por subsidiarias de compañías residentes no son gravadas en Argentina y Brasil sino hasta el momento en que los dividendos son pagados a los accionistas.

Este concepto es conocido como "*deferral*" y refleja tanto el principio legal de que los ingresos no deben ser gravados hasta tanto no son percibidos, como la consideración práctica de que, por ejemplo, las compañías residentes argentinas estarían en desventaja al invertir en el exterior respecto a las compañías locales si estas últimas sólo pagan el impuesto local (supóngase 20%) y las argentinas deben pagar 35% (20% más la diferencia de 15% con la tasa del impuesto a la renta en Argentina). Este principio es conocido como "*capital import neutrality*".

La idea subyacente de que todas las empresas en un territorio deben ser gravadas a la misma tasa, se refleja en el criterio de "fuente" adoptado en el impuesto a la renta por varios países de América Latina (Paraguay y Uruguay en el MERCOSUR).

El concepto del *deferral* puede y ha sido usado por los contribuyentes para retrasar el pago de sus impuestos. En particular, ha sido habitual la práctica de formar compañías intermedias en *tax haven countries* con el sólo propósito de retener los dividendos u otros ingresos hasta decidir la reinversión de los mismos.

En Argentina, la Ley N° 25.239 incluyó disposiciones tendientes a eliminar los beneficios del *deferral* para contribuyentes que mantuvieran inversiones *offshore* a través de compañías no residentes. Antes de esta reforma, tales dividendos sólo eran gravados después de su efectiva distribución. Como consecuencia de la reforma, las empresas argentinas deben incluir en su renta anual el incremento en el patrimonio derivado de "ingresos pasivos" de compañías extranjeras localizadas en jurisdicciones de baja tributación -*low tax jurisdictions*-<sup>74</sup> en cuya propiedad participe, en el porcentaje correspondiente a esa participación.

---

<sup>73</sup> Este principio puede ser ejemplificado del siguiente modo: supóngase que una inversión obtiene en Argentina una rentabilidad antes del impuesto a la renta de 100 y una rentabilidad después de dicho impuesto de 65 y, a su vez, en una zona franca de Perú obtiene una rentabilidad antes y después de impuestos de 80. Entonces, sólo gravando las rentas de fuente peruana, Argentina logrará inducir a la compañía local a considerar razones económicas antes que fiscales al decidir la localización de su inversión.

<sup>74</sup> Argentina ha definido una lista de países de nula o baja imposición no sólo relevante a efectos del régimen *anti-deferral* sino también en cuanto a las disposiciones sobre precios de transferencia. Esta lista está referida a países, con una sola excepción: las Sociedades Anónimas Financieras de Inversión (SAFIs) de Uruguay. En este caso excepcional se optó por incluir una forma societaria determinada de un país dado, ya que es ella la que responde a los criterios de baja o nula imposición.

Los "ingresos activos" continúan siendo gravados en el momento en que se hace efectiva la distribución de los dividendos.

La definición de "ingresos pasivos" incluye ganancias por la venta de acciones o participaciones en compañías extranjeras o fondos; intereses de *financing facilities*, depósitos bancarios, bonos públicos; ganancias de derivados financieros que no sean considerados *hedges*; dividendos, regalías y *leasing* de inmuebles (salvo el que corresponde a actividades económicas).

En lo que respecta a **Brasil** se observa que no cuenta con legislación específica que ataque el problema de la competencia fiscal nociva, excepto el caso de los precios de transferencia que será tratado más adelante.

Argentina y Brasil, además de otros países de América Latina (entre ellos México y Perú), han establecido reglas que intentan desestimular el uso de "compañías intermedias" (sociedad base, compañías *holding*, sociedades conductoras, sociedades *offshore*, *trust* o fideicomisos) destinadas específicamente al objetivo de la planificación fiscal internacional.

Es interesante anotar que estas reglas han sido diseñadas para proteger la base imponible de los países exportadores de capital, y las normas *anti-deferral* de EE.UU., a su vez, son diseñadas para proteger su base imponible respecto de los ingresos de fuente extranjera.

#### (f) Paraísos fiscales

Brasil en 1996 y Argentina en 1999 adoptaron normas a fin de evitar, maniobras elusivas disponiendo que las transacciones realizadas por residentes con personas físicas o jurídicas constituidas o ubicadas en países de nula o baja tributación a la renta -*tax haven countries*- no se consideran ajustadas a los precios normales de mercado entre partes independientes y, en consecuencia, deben sujetarse a las normas de precios de transferencia de cada uno de los países.

En Brasil, los pagos de dividendos, intereses, regalías y asistencia técnica a beneficiarios del exterior de países con tasas de impuesto a la renta de 20% o menos, están gravados al 25%. En el caso general, los dividendos remitidos a beneficiarios de países con los que no hay tratado fiscal no están gravados, y los pagos de intereses, regalías y asistencia técnica están sujetos a una retención de 15%.

#### (g) Precios de transferencia

Si bien el objetivo de abatir el peso de la tributación es uno de los objetivos perseguidos por las empresas multinacionales mediante el manejo de los precios de transferencia, existen también otros propósitos que animan a las mismas en este proceso. Ello puede estar relacionado con la necesidad de traslado de fondos de un país a otro, la penetración en nuevos mercados o la reducción de la competencia, la reducción del pago de los aranceles, la reducción de los beneficios obtenidos por la filial frente a la presencia de socios locales, y varios otros factores que podrían analizarse.

No obstante la presencia de los mismos nos referiremos al propósito de disminuir la carga tributaria especialmente en lo que hace al impuesto a la renta societaria y, en particular, a las medidas adoptadas por los países para contrarrestar esos propósitos.

**Argentina** incorporó en la ley del impuesto a las ganancias el principio de *arms length* o regla del operador independiente en su Artículo 14. Posteriormente, en diciembre de 1998, se fortaleció la normativa en particular en materia de los criterios aplicados a las operaciones de reexportación e importación y con posterioridad estos principios se vieron reforzados con las normas introducidas en diciembre de 1999 (Ley N° 25.239).



Dichas normas, si bien mantienen las facultades de la Administración Tributaria (Administración Federal de Ingresos Públicos - AFIP) de recurrir a precios promedios, índices o coeficientes sobre la base de resultados obtenidos por empresas que se dediquen a iguales o similares actividades a fin de determinar la ganancia de fuente argentina, disponen que a los efectos de constatar los precios de transferencia de aquellos actos celebrados entre empresas vinculadas se utilizarán los métodos de fijación de precios que son descriptos por la norma y los métodos fijados por la OECD en la materia.

Asimismo, las normas especifican el tratamiento tributario a considerar en el caso de empresas locales de capital extranjero que deberán determinar sus ingresos y deducciones al igual que operaciones comparables entre partes independientes o, cuando en estas operaciones intervengan entidades o personas radicadas o domiciliadas en jurisdicciones de nula o baja imposición (paraísos fiscales) en que se presume que no responden a operaciones comparables entre partes independientes y deberán sujetarse a una serie de normas especiales establecidas por la AFIP en materia de información y respaldos probatorios.

**Brasil**, por su parte, ha legislado en esta materia a través de la Ley N° 9.430 de diciembre de 1996, la que regula específicamente los precios de transferencia de operaciones de importación y exportación entre empresas vinculadas, las remesas de intereses entre ellas y las operaciones realizadas con empresas establecidas en países con tributación favorecida (paraísos fiscales).

La legislación estipula la forma de calcular los gastos deducibles por importaciones y un piso mínimo de beneficio bruto por exportaciones en transacciones llevadas a cabo entre partes relacionadas. No hay un principio de precio normal de mercado abierto sobre el cual están basadas las reglas de precios de transferencia, siendo la regla básica la existencia de un "mínimo seguro de renta o ingreso".

A efectos de determinar los precios de transferencia con relación a importaciones se contempla el uso de métodos de precios independientes comparables (PIC), entre partes no relacionadas en los mercados locales o extranjeros bajo similares condiciones de pago; el método de precio de reventa menos descuentos y comisiones, y un margen de beneficios igual al 20% del precio de reventa (PRL); y, por último, el método de costo de producción más lucro (CPL), siendo en este caso el precio de transferencia el costo medio de producción incrementado por los impuestos y un 20% de margen sobre costos.

Respecto a los precios de exportación la ley de Brasil aplica el régimen de "puerto seguro" por el cual, si los precios fuesen inferiores al 90% del precio normal de venta en el mercado interno, la empresa deberá determinar los precios de acuerdo con alguno de los métodos descriptos.

En lo que respecta a **Uruguay** no existen normas expresas referidas a esta materia, no obstante la autoridad fiscal tiene facultades para indagar la realidad económica y efectuar los ajustes pertinentes si prueba la existencia de vinculación entre las partes contratantes y la distorsión de los precios, pero correspondiéndole a la administración la presentación de la carga de la prueba.

Este país tampoco tiene una definición expresa de empresa vinculada dentro de su normativa fiscal, si bien algunos criterios pueden ser extraídos de normas aisladas.

Por su parte, **Paraguay** presenta condiciones favorables para la planificación tributaria internacional, no registrándose normas en materia de control de precios de transferencia.

En el Cuadro 6 se presenta una síntesis de las principales disposiciones en esta materia para los cuatro países miembros del MERCOSUR.

**CUADRO 6**  
**LEGISLACION SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL MERCOSUR**

Precios de Transferencia			Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay		
Tipo de Documentación	Documentación	Montos de Transacciones Intercompañía	Sí, declaración jurada semestral y declaración jurada complementaria anual.	Sí, información detallada por transacción. Formularios anuales.	No	No		
		Métodos para el Análisis de Precios	Sí, declaración anual.	Sí	No	No		
		Otras Declaraciones	Información de las empresas ubicadas en el extranjero incluyendo dirección, relación y número de identificación.	Totales y precios promedio por transacción (tipo de producto o servicio importado o exportado).	No	No		
	Informe de Precios de Transferencia	Análisis Funcional	Sí	No	No	La ley establece que los precios deben ser acordes con la ley del mercado		
		Análisis de Precios a Valor de Mercado	Sí	No				
		Identificación / Justificación de los Métodos	Sí, elección entre los métodos establecidos por la OECD, identificación de los comparables seleccionados, detalle sobre los ajustes realizados sobre los comparables, determinación del rango intercuartil.	Se debe demostrar con cálculos detallados utilizando uno de los métodos autorizados (PIC, Reventa Menos o Costo Más) por tipo de transacción que se encuentran dentro de los <i>safe harbors</i> . Deben ser acompañados con documentación financiera (facturas, estados financieros). Nota: Nueva legislación de precios de transferencia que establece métodos consistentes con los de la OECD está en el Parlamento.				
Vencimientos	Contemporáneo con	Transacciones	No	No			No	No
		Declaración Fiscal	La documentación debe existir en el momento en que se efectúa la declaración fiscal. Se debe presentar un formulario especial.	La documentación debe existir en el momento en que se realiza la declaración fiscal (si el año calendario coincide con el año fiscal esto es el 30 de junio del siguiente año).			No	No
		Pedido de Información de Entidad Tributaria	Las autoridades fiscales requieren información a través de un pedido que establece la fecha en que se debe hacer entrega de dicha documentación.	Se debe presentar 30 días luego de recibir el pedido de la autoridad fiscal.			n.a.	n.a.
Penalidades		Penalidades Generales	La diferencia que no fue paga será sujeta a un interés de aproximadamente 3% anual más una multa de entre el 50% y el 100% de dicha diferencia.	75% (150% en caso de fraude) depende de la determinación del monto adeudado. Esta penalidad se puede reducir hasta un 50% si el monto adeudado es pagado en un plazo menor a 30 días. 112,5% (225% en caso de fraude) si el monto adeudado no es pagado dentro del plazo de 30 días.	La penalidad por no pago equivale a 50% del monto adeudado.	El no pago está sujeto a una penalidad del 20% del monto adeudado y un interés mensual. La multa es del 100% del monto adeudado en el caso de retenciones por ventas al país de origen.		
		Penalidades Específicas a Precios de Transferencia	Si se demuestra que hubo manipulación de los precios de transferencia, se pueden aplicar penalidades de hasta un 100% de dicha diferencia.		No	No		
Acuerdos bilaterales		<i>Advanced Price Agreements</i> (APAs)	No	No está previsto de manera expresa pero se puede pedir un <i>ruling</i> anticipado.	No	No		

### **4.3. Seguridad social**

Recientes investigaciones (UNCTAD [2000]) han mostrado que entre los incentivos fiscales más frecuentemente otorgados está la rebaja de las contribuciones a la seguridad social. En línea con esta tendencia, que tiene como objetivo disminuir la carga tributaria sobre el uso del factor trabajo y alentar la demanda de empleo, tanto Argentina como Uruguay han concedido reducciones en los aportes patronales.

Como se vio, Argentina ha concedido desde 1993 reducciones diferenciadas por regiones, que van de 0% al 80%, verificándose para el total nominal de aportes (32%) una reducción promedio del 40%. No obstante, dados los crecientes déficit que se han venido produciendo en el sistema de seguridad social, se dispuso anular rebajas programadas, congelándose las mismas en el nivel vigente en agosto de 1999.

Por su parte, las tasas de aporte patronal vigentes para el sector privado en Uruguay son producto de rebajas concedidas a partir de junio de 2001. Las alícuotas vigentes antes del inicio de este proceso de rebaja eran de 12,5%. El aporte patronal en el sector público, excluido de estas reducciones, llega hasta el 24,5%. Finalmente, los aportes y contribuciones patronales a la seguridad social totalizan 30,7% en Brasil y 16,5% en Paraguay.

En cuanto a los aportes personales, totalizan un 17% en Argentina, entre un 8% y un 11% en Brasil, entre un 9% y un 14% en Paraguay, y 15% en Uruguay.

Las características básicas de las normativas vigentes en materia de seguridad social en los países del MERCOSUR se presentan en el Cuadro F del Anexo Legislativo.

### **4.4. Impuestos al patrimonio**

Sólo se aplican impuestos globales sobre el patrimonio o activos de las personas físicas y empresas en Argentina y Uruguay, en tanto no existen impuestos generales al patrimonio en Brasil y Paraguay.

En Argentina, tanto el Impuesto sobre Bienes Personales como el Impuesto a la Renta Mínima Presunta se aplican sobre activos, independientemente de los pasivos del contribuyente. Esto constituye una diferencia con Uruguay, donde el impuesto se aplica sobre el patrimonio neto, esto es, se permiten deducir las deudas contraídas con los bancos locales, gravadas por el Impuesto a los Activos Bancarios (IMABA). No obstante, es importante destacar que en Uruguay, en la medida que sólo ciertas deudas son deducibles, el impuesto tiende a volverse un impuesto sobre activo. Es claro que, al no existir impuesto a la renta personal, debe limitarse la posibilidad de deducir en el impuesto al patrimonio las deudas contraídas con personas físicas -no gravadas por los créditos que otorgan-, de modo de evitar un sobreendeudamiento con fines de minimizar el pago del impuesto.

Otra diferencia reside en el principio jurisdiccional: mientras Argentina grava a los residentes por sus activos locales y en el exterior, Uruguay solamente grava los activos ubicados en el país.

El Impuesto a la Renta Mínima Presunta rige en Argentina desde enero de 1999 y es similar al anterior Impuesto sobre Activos de Empresas, que estuvo vigente entre 1989 y mediados de 1995. Dado que su finalidad es asegurar un mínimo de recaudación de las empresas y reducir la evasión en el Impuesto a las Ganancias, se establece un vínculo con este último impuesto al considerarse a los pagos efectuados como un pago a cuenta del Impuesto a la Renta Mínima Presunta, dentro del mismo período fiscal. Por estas razones, el tributo podría ser considerado como parte de la familia de impuestos sobre los ingresos en lugar de un tributo a los patrimonios.

En el mismo sentido, en Uruguay estuvo vigente un sistema de "vasos comunicantes" entre el Impuesto al Patrimonio de las Empresas y el Impuesto a la Renta (IRIC): el Impuesto al Patrimonio podía abatirse en hasta un 50% si el pago de IRIC alcanzaba esa cifra. Por la Ley de Responsabilidad Fiscal -febrero

de 2002-, se facultó al Poder Ejecutivo a no admitir crédito alguno, facultad de la cual hizo uso casi inmediatamente.

Es importante destacar que algunos países, en especial EE.UU., no reconocen el crédito por impuesto pago por este concepto cuando la renta es repatriada, pese a que en ciertos casos funge como un impuesto a la renta mínimo.

#### 4.5. Tratados para evitar la doble tributación

Los tratados tributarios habitualmente se denominan "tratados para eliminar la doble imposición y el intercambio de información tributaria".<sup>75</sup> Existen dos modelos principales, el de las Naciones Unidas y el de la OCDE, llamado *Tax Convention on Income and on Capital*, en continuo proceso de actualización.<sup>76</sup>

Generalmente, estos tratados bilaterales eliminan la doble tributación por dos vías: (i) otorgando certeza de que el impuesto a la renta pagado en el país A por las empresas del país B será considerado crédito fiscal en este último país y viceversa; y (ii) limitando las tasas de retención sobre dividendos, intereses, regalías y asistencia técnica pagados a no residentes del país firmante del acuerdo.

Habitualmente el crédito fiscal otorgado es parcial, es decir, se concede por el impuesto a la renta y las retenciones pagadas en el extranjero hasta su concurrencia con la tasa del impuesto a la renta del país del inversor *-home country-*. Por esta razón, es habitual en los tratados la limitación a las tasas de retención. En la medida que estas tasas se aplican sobre los ingresos brutos, si son superiores al 15% implican tasas considerablemente altas sobre los ingresos netos y podrían originar un crédito fiscal excedente, que el inversor extranjero no podría usar en su país.

El intercambio de información, a su vez, es uno de los principales instrumentos con que cuentan las administraciones tributarias para apoyarse mutuamente en el control y prevención del fraude, la evasión y la elusión tributarias, en particular, en medio de un proceso de integración económica como el del MERCOSUR. Del mismo modo, a países como Argentina y Brasil, que gravan la renta mundial de sus residentes, les resulta fundamental la cooperación con otras administraciones para compensar la asimetría de información entre el fisco y los contribuyentes. Sin embargo, existen importantes restricciones al intercambio de información, en particular, ligados al secreto bancario y a la reciprocidad en la materia.

##### 4.5.1. Beneficios concedidos unilateralmente: Exención y crédito fiscal

Existen dos principios en los que se basan los países para gravar las rentas de las empresas (y personas): el criterio de "renta mundial" y el criterio de "fuente" o territorialidad. Por el primero, las rentas de las empresas residentes, cualquiera sea su origen, son gravadas. Por el criterio de "fuente", las empresas residentes sólo son gravadas por sus rentas locales. En la medida que al menos uno de dos países ligados por flujos de IED aplique el principio de renta mundial, surgen situaciones de doble tributación.

Las mismas suelen resolverse mediante:

- (i) la exoneración total o parcial, por parte del país de las empresas inversoras *-home country-*, de las rentas obtenidas por sus empresas en el extranjero (*tax sparing*); o
- (ii) la concesión, por parte del *home country*, de un crédito fiscal -total o parcial- por el impuesto pagado por sus empresas en el extranjero (*tax credit*).

---

<sup>75</sup> Existen acuerdos entre países que están limitados a los aspectos relativos al intercambio de información exclusivamente.

<sup>76</sup> Algunos países, como EE.UU., tienen su propio modelo de tratados para evitar la doble imposición.

Cualquiera de estas dos soluciones se adopta unilateralmente por parte del *home country*, sin necesidad de que se firme un tratado de doble tributación entre el país de origen y el país receptor de la inversión - *host country*-. Whalley [2001] ha caracterizado esta concesión unilateral del *home country* como un *puzzle* ya que no resulta evidente, desde el punto de vista del interés nacional, porqué un país concede crédito fiscal o exención.

En un caso estilizado, donde las tasas de impuesto a la renta doméstica y del exterior son iguales, el *home country* concede crédito fiscal o exención, y los inversores domésticos igualan sus tasas de retorno después de impuestos en su país y en el exterior, las tasas de retorno desde el punto de vista económico-nacional (no desde el punto de vista financiero-privado) no se igualan.<sup>77</sup> La eficiencia global -dada por la igualdad de las tasas de retorno financiero privadas- entra en conflicto con el interés nacional -definido por la igualdad de las tasas de retorno económico nacionales-.

Si, por el contrario, no se concede ningún beneficio unilateral -crédito fiscal o exención-, se introduce una desviación a las condiciones de eficiencia global, es decir, los inversores domésticos no igualan sus tasas de retorno financiero privadas después de impuestos en el mercado local y en el extranjero, por causa de la doble tributación que recae sobre esta máxima. Sin embargo, desde el punto de vista económico nacional, el beneficio se maximiza.

La más frecuente respuesta a este *puzzle* alude a las normas constitucionales que impiden la doble tributación, pero esta explicación legal continúa sin aportar la justificación económica.<sup>78</sup>

#### 4.5.2. Beneficios concedidos vía tratados

Los tratados de doble tributación son acuerdos bilaterales que coexisten con los beneficios concedidos unilateralmente. Suelen reconocer tres principales fuentes de ingresos: dividendos, intereses y regalías. En estos tratados, por lo general,<sup>79</sup> los dos países involucrados acuerdan reducir, entre ambos, sus respectivas tasas de retención a los flujos de estas categorías de ingresos.<sup>80</sup>

En el Cuadro 7 se presentan, para siete países de la OECD, las tasas de retención sobre dividendos a países con los que no tienen tratado (columna 1) y, por otra parte, la tasa de retención promedio para los restantes seis países considerando los acuerdos bilaterales vigentes (columna 2).

Al respecto, se observa que mientras el promedio general de las retenciones en la situación "sin tratado" es de 24%, la correspondiente tasa para las situaciones "con tratado" es de 5%.

---

<sup>77</sup> Sean  $r(d)$  y  $r(f)$  las tasas de retorno bruto de una inversión local (país D) y en el extranjero (país F), respectivamente, y sean, a su vez,  $t(d)$  y  $t(f)$  las tasas de impuesto a la renta en ambos países, que se asumen iguales por razones de simplicidad. El país D concede unilateralmente crédito fiscal, es decir, los inversores domésticos pagan por sus inversiones en el exterior  $t(f)$  y, desde que  $t(d) = t(f)$  y existe crédito fiscal, no deben pagar ningún adicional en el país D. Los inversores igualarán las tasas de retorno después de impuestos en sus dos mercados alternativos. Por lo tanto, la condición de equilibrio en el mercado de capitales será:  $r(d) (1-t(d)) = r(f) (1-t(f))$ , requerida para que se verifique una localización eficiente de los recursos. No obstante, los retornos nacionales no se igualan. El retorno nacional sobre las inversiones en D será  $r(d)$ , en tanto sobre las inversiones en el exterior será  $r(f) (1-t(f))$ .

<sup>78</sup> Un intento de respuesta a este *puzzle* se encuentra en Whalley [2001]. Algunos autores apelan al concepto de equidad internacional pero éste no brinda una solución económica en términos de maximizar el bienestar nacional porque los gobiernos aseguran beneficios mediante tratados tributarios.

<sup>79</sup> La mayoría de los tratados sigue el modelo establecido por la OECD. Mintz y Tulkens [1991] describen el modelo OECD y evalúan su impacto en la armonización de los regímenes de impuesto a la renta empresarial.

<sup>80</sup> Otras disposiciones, relativas a intercambios de información y acuerdos entre las administraciones tributarias, son habitualmente incluidas.

**CUADRO 7**  
**RETENCIONES SOBRE DIVIDENDOS A PAISES CON LOS QUE NO TIENEN TRATADO**  
**Y RETENCIONES PROMEDIO PREVISTAS EN SUS TRATADOS**  
(En porcentajes)

Países	Retenciones sin tratado (1)	Retenciones promedio en sus tratados con los otros países (2)
EE.UU.	30,0	5,0
Francia	25,0	1,7
Alemania	26,4	3,3
Reino Unido	22,0	0,0
Bélgica	25,0	3,3
Canadá	25,0	10,8
Italia	15,0	10,8
Promedio	24,0	5,0

Fuente: Avi-Yonah [2000].

Es pertinente plantear aquí un segundo *puzzle*: los tratados de doble tributación, en la mayoría de los casos tienen un efecto casi nulo en reducir la carga total que enfrenta un inversor en el extranjero, dado que los países ya conceden unilateralmente el beneficio del crédito fiscal y tienen tasas de impuesto a la renta empresarial similares. Así, los tratados tributarios para evitar la doble imposición bajo el supuesto que hay un flujo unidireccional neto entre países receptores de flujos de inversiones y países proveedores de capital, se convierten en formas de distribuir sumas fijas de impuesto entre las autoridades de las jurisdicciones y esta transferencia pudiere ser más eficiente y simple si fuera otorgada directamente a través de la negociación entre las naciones.

Es más, los tratados de doble tributación no afectan sustancialmente las reglas tributarias que presumiblemente inciden en la localización de la inversión extranjera. Es decir, los tratados de doble tributación no afectan las tasas de impuesto a la renta empresarial del país de origen de la inversión *-home country-*, ni sus disposiciones sobre crédito fiscal, ni sobre *deferral*, ni sus reglas de precios de transferencia. No están concebidos para disminuir la carga del inversor en el país de origen de la inversión. Es más, generalmente, prevén intercambio de información entre las administraciones tributarias de los países de origen y destino de las inversiones.

No obstante -y ésta aparece como una solución posible al *puzzle-*, las empresas multinacionales valoran positivamente la existencia de tratados a la hora de decidir la localización de sus inversiones.<sup>81</sup>

Las razones de este hecho podrían resumirse en:

- (i) Generalmente, los tratados limitan las tasas de retenciones sobre dividendos, intereses y regalías pagados a no residentes a un rango entre 5% y 15%. La razón de esta limitación está en que las retenciones se aplican sobre los ingresos *brutos*, por lo que retenciones superiores al 15% sobre intereses o regalías implicarían una tasa considerablemente alta sobre los ingresos *netos*, que podría originar un crédito fiscal excedente que el inversor extranjero no podría utilizar;
- (ii) Los tratados otorgan al inversor extranjero garantías que no están aseguradas con el sistema tributario local;

<sup>81</sup> Los siguientes comentarios sobre los beneficios de los tratados de doble tributación se basan en Byrne [2001].

- (iii) Otorgan certeza de que el impuesto pagado en el extranjero califica para ser considerado como crédito fiscal en el país del inversor, es decir, aseguran que no habrá doble tributación;
- (iv) Garantizan que el inversor extranjero no recibirá un trato fiscal discriminatorio respecto a las empresas locales o extranjeras de otros países;
- (v) Suelen habilitar, ante una disputa con la administración tributaria del país receptor de la inversión, la asistencia de la administración tributaria del país del inversor, de modo que ambas trabajen conjuntamente en la solución del diferendo, lo cual es particularmente útil en el área de precios de transferencia. Esta intervención, de no existir tratado, sería ilegal.
- (vi) Los tratados otorgan al inversor extranjero estabilidad, beneficio intangible sumamente apreciado si se planea localizar una inversión en una zona riesgosa. Un tratado sugiere que sus firmantes pertenecen a la comunidad tributaria internacional y que, por tanto, no adoptarán reglas contrarias a las disposiciones internacionales. Por otra parte, aunque las retenciones en el país receptor hayan sido tradicionalmente bajas, el tratado asegura que siempre estarán en el entorno del 5% al 15%, del mismo modo que, aunque no haya antecedentes de discriminación contra la inversión extranjera, el tratado es una garantía más de que no la habrá.

#### 4.5.3. El tratado Argentina-Brasil

El único tratado de doble tributación entre países del MERCOSUR es el que firmaron en 1980 Argentina y Brasil. Las tasas de retención sobre dividendos, intereses y regalías acordadas en dicho tratado son las que figuran en el Cuadro 8.

**CUADRO 8**  
**TRATADO DE DOBLE TRIBUTACION ARGENTINA-BRASIL**  
Retenciones acordadas en 1980

Retenciones Tratado	Dividendos	Intereses	Royalties
Efectuadas por Argentina	0%	15,05% o 35%	15,05% o 35%
Efectuadas por Brasil	25%	25%	25%

Fuente: Tratado de Doble Tributación e Intercambio de Información Argentino Brasileño.

Sin embargo, es necesario realizar algunas puntualizaciones:

- (i) Como se dijo, el tratado entre Argentina y Brasil fue firmado en 1980. Por otra parte, las actuales tasas de retención que aplica Brasil a países con los que no tiene tratado fueron determinadas posteriormente, en 1996, en los siguientes niveles: 15% para intereses; 15% + 10% para regalías y 0% para dividendos, inferiores al 25% que figura en el Cuadro 8. En consecuencia, en 1996 se determinó que todas las retenciones que figuraran en tratados firmados con anterioridad y que superaran estos niveles, caerían automáticamente a este piso. Por lo tanto, las retenciones vigentes realizadas por Brasil a empresas argentinas son las que se acaban de detallar en este punto;
- (ii) Las retenciones efectuadas por Argentina a empresas brasileñas no difieren de las que Argentina efectúa a países con los que no tiene tratado firmado. El punto llama la atención pues, como se ha visto, en los tratados de doble tributación habitualmente se acuerda la reducción de las tasas de

retención. En relación con este punto hay que anotar que no se fijan retenciones máximas a Brasil ya que este país debe otorgar crédito fiscal por las rentas de fuente argentina y porque su tasa de renta es superior a la retención practicada por Argentina; y

- (iii) Como se dijo, Brasil debe otorgar crédito fiscal por las retenciones en la fuente realizadas por Argentina. Por su parte, el tratado firmado establece que el modo en que Argentina evita la doble tributación es la exención, es decir, no grava las rentas de fuente brasileña de sus empresas.<sup>82</sup> En consecuencia, si Brasil concediese exenciones del impuesto a la renta, como sucede con proyectos industriales o agrícolas en la Amazonia,<sup>83</sup> el tratado introduce un estímulo fiscal a las empresas argentinas a invertir en Brasil en vez de hacerlo en Argentina.<sup>84</sup>

Argentina está teniendo, en consecuencia, el tipo de comportamiento de un *home country* que concede *tax sparing*.<sup>85</sup> Este tipo de comportamiento alienta el surgimiento del fenómeno conocido como *treaty shopping*.<sup>86</sup>

#### 4.5.4. *Tratados en América Latina*

Los países del MERCOSUR, tal cual puede observarse en el Cuadro 9, tienen firmados 46 tratados bilaterales, de los cuales sólo 1 (Argentina-Brasil) es entre ellos, 5 están firmados con otros países de América del Sur (les llamaremos tratados Sur-Sur) y de los restantes 40, la gran mayoría, fueron signados con países desarrollados (tratados Sur-Norte). Detrás de estos números aparece clara la preocupación de los países del MERCOSUR, en especial de Argentina y Brasil, por lograr acuerdos con los países desarrollados, exportadores de capital, de modo de garantizar estabilidad a la inversión extranjera directa.

Si se mira el Cuadro 9 desde una perspectiva temporal, se observa que la gran mayoría de los tratados fueron firmados por Brasil entre mediados de los años setenta y los años ochenta, en tanto son algo más recientes en el caso de Argentina. Son, por ello, tratados ajenos a los cambios que ha supuesto la nueva economía. El avance de las telecomunicaciones y el comercio electrónico plantean ahora el desafío de contemplar situaciones no previstas cuando los tratados fueron firmados.

---

<sup>82</sup> El Artículo 23.3 del convenio prevé que "cuando un residente argentino obtenga rentas que de acuerdo al tratado *pueden someterse a imposición en Brasil*, Argentina no las someterá a imposición a menos que dichas rentas se consideren procedentes de Argentina". Es decir, que bastaría -en una interpretación literal- que Brasil haya conservado bajo el convenio la facultad de gravar en Brasil para que esta circunstancia inhiba al fisco argentino.

<sup>83</sup> Se conceden exenciones de 75% y de 37,5% a proyectos industriales o agrícolas que se instalen o modernicen en el área de SUDAN (Amazonia). Este beneficio expirará en el año 2013.

<sup>84</sup> Es necesario aclarar que habría un riesgo de ser gravado en Argentina, aunque defendible sólidamente con base legal. El riesgo es que en Argentina existe un *equalization tax* aplicable sobre las distribuciones de utilidades que las sociedades locales hacen a sus accionistas o titulares, en tanto la utilidad distribuida no haya tributado en cabeza de la sociedad. El fisco argentino podría sostener que la exención del convenio se aplica a la renta obtenida por la sociedad argentina que recauda renta de fuente brasileña, pero no a la posterior distribución de esa renta al accionista. La defensa es que si el fisco argentino pretendiera eso estaría eliminando, con base en la legislación local, los beneficios del tratado, que tienen rango supra legal bajo la Constitución (Rosso [2001]).

<sup>85</sup> Si un estado A -*host country*- concede un incentivo fiscal a una empresa inversora de un estado B mediante la exención del impuesto a la renta y, a su vez, el estado B -*home country*- le reconoce a su empresa un crédito fiscal por dicho impuesto como si efectivamente lo hubiera pagado, se dice que está otorgando *tax sparing*.

<sup>86</sup> Una empresa interesada en radicar una inversión en Brasil, en lugar de hacerlo directamente, lo haría a través de una filial en Argentina.



**CUADRO 9**  
**MERCOSUR - CONVENCION (BILATERAL) SOBRE IMPOSICION A LA RENTA**  
**Y EL CAPITAL Y/O ACUERDO PARA EL INTERCAMBIO DE INFORMACION**  
 Año de vigencia del último acuerdo

País	Argentina <sup>1</sup>	Brasil <sup>2</sup>	Paraguay <sup>3</sup>	Uruguay <sup>4</sup>
Argentina		1980		
Bolivia	1976			
Brasil	1980			
Chile	1976			
Ecuador		1983		
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Alemania	1996	1975		1987
Australia	1999			
Austria	1979	1975		
Bélgica	1996	1972		
Canadá	1993	1984		
Corea del Sur		1989		
China		1991		
Dinamarca	1995	1974		
España	1992	1974		
EE.UU.				
Filipinas		1983		
Finlandia	1994	1996		
Francia	1979	1971		
Holanda	1996	1990		
Hungría		1986		1988
India		1988		
Italia	1979	1978		
Japón		1976		
Luxemburgo		1978		
Noruega	1997	1994		
Polonia				1991
Portugal		1971		
Reino Unido	1996			
República Checa		1986		
República Eslovaca		1986		
Suecia	1995	1975		
Suiza	1997			
Taiwán			1994	
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>22</b>	<b>1</b>	<b>3</b>
<b>Total General</b>	<b>18</b>	<b>24</b>	<b>1</b>	<b>3</b>

Notas: (1) Argentina tiene tratados suscritos pero aún no vigentes con EE.UU. (1981) y México.

(2) Brasil tiene tratados en estudio con Bolivia y Portugal y un tratado suscrito pero aún no vigente con Chile.

(3) Paraguay ha firmado tratados parciales con Alemania, Argentina, Bélgica, Chile y Uruguay para evitar la doble tributación de ingresos procedentes de la utilización de compañías aéreas. El tratado con Chile, además, se refiere a transporte terrestre.

(4) Uruguay tiene tratados parciales -sólo para compañías aéreas- con Chile y Paraguay.

Fuentes: Tax Analysts; Price Waterhouse Coopers; Baker and McKenzie.

#### 4.6. Administración tributaria y proceso de apelación

Puede afirmarse que la calidad de un sistema tributario depende de su administración. En particular, en medio de un proceso de integración económica, que demanda de los estados participantes una decidida cooperación en el combate al fraude, la evasión y la elusión tributarias (CIAT [1999]), las administraciones tributarias juegan un papel clave.

El intercambio de información es uno de los principales instrumentos para el control y prevención de estos fenómenos. Los acuerdos bilaterales o multilaterales de intercambio de información, para resultar operativos, deben reparar en las diferentes organizaciones de las administraciones tributarias -en un sentido amplio del término- y en sus niveles de desarrollo, de modo, por ejemplo, de definir cuáles son las autoridades competentes, verificar las posibilidades de fiscalización simultánea o de fiscalización en el extranjero, etc.

Por ejemplo, una situación de litigio con una empresa inversora instalada en Pernambuco -Brasil-, que involucre reliquidaciones del ICMS -estadual-, del ISS -municipal- y del Impuesto a la Renta -federal-, sin duda resultará problemática para definir las autoridades competentes.

En el mismo sentido, como fue citado, los tratados de doble tributación suelen habilitar, ante una disputa con la administración tributaria del país receptor de la inversión, la asistencia de la administración tributaria del país del inversor, de modo que ambas trabajen conjuntamente en la solución del diferendo. Esta intervención también exige una determinación clara de cuáles son las autoridades competentes. Por ese motivo, se consideró pertinente explicitar en el Cuadro 10 las características básicas de las administraciones tributarias de los países del MERCOSUR: dependencia o independencia funcional y financiera; la separación o integración de la recaudación de los impuestos internos, los aduaneros y los aportes y contribuciones de la seguridad social; y el tipo de organización de las administraciones tributarias (funcional, por tipo de contribuyente, etc.).

Respecto a la integración de la recaudación de los impuestos internos y los aduaneros, cabe apuntar que esta integración se verifica en Argentina, Brasil y Paraguay, siendo Uruguay el único de los cuatro miembros del MERCOSUR que mantiene la separación. Debe señalarse que en la UE, donde las administraciones funcionan eficientemente, casi la totalidad de ellas -las excepciones son España, Holanda y Dinamarca- mantienen separada la recaudación de los impuestos internos de la correspondiente a las Aduanas. En Argentina, en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) también está integrada la administración de los aportes y contribuciones a la seguridad social.

Como fue dicho, un proceso de integración demanda de los países participantes una fuerte colaboración en el combate a la evasión y, en este sentido, la cooperación entre los sistemas judiciales juega un papel fundamental. Por tal motivo, también se consideró pertinente presentar en el Cuadro 11 las diferentes instancias de los procesos de apelación en el ámbito tributario. Al respecto, debe destacarse que tanto Argentina como Paraguay tienen la figura jurídica de un "Tribunal Fiscal" ante el cual pueden apelarse las resoluciones de las administraciones tributarias.

En Argentina, el Tribunal Fiscal de la Nación es un tribunal administrativo, si bien a los efectos del nombramiento de sus miembros y elevación de su presupuesto depende del Poder Ejecutivo Nacional. En Paraguay, a su vez, el Consejo de Tributación depende del Ministerio de Hacienda, pero está fuera de la órbita de la administración tributaria.

Debe apuntarse finalmente que en el ámbito del MERCOSUR están aún pendientes las tareas en materia de cooperación entre las administraciones tributarias, al punto que no ha habido desarrollo alguno de mecanismos de consulta ni de intercambios de información.

**CUADRO 10  
ADMINISTRACION TRIBUTARIA**

País	Dependencia o Independencia del Ministerio de Economía	Autonomía Financiera	Impuestos Internos, Aduana y Seguridad Social	Tipo de Organización
Argentina	La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) depende del Ministerio de Economía.	Sí. AFIP cuenta con el 2,25% de lo recaudado por DGI y Aduanas.	Los impuestos internos, los aduaneros y los aportes y contribuciones a la Seguridad Social son administrados conjuntamente por la AFIP.	Organización funcional, con cierta orientación al tipo de contribuyente (unidad Grandes Contribuyentes).
Brasil	La <i>Secretaria da Receita Federal</i> depende del Ministerio de Hacienda.	No.	Los impuestos internos y los aduaneros son administrados conjuntamente.	Organización funcional.
Paraguay	La Administración Tributaria - Subsecretaría de Estado de Tributación (SET), depende del Ministerio de Hacienda.	No.	Los impuestos internos y los aduaneros son administrados conjuntamente por la SET.	Organización funcional. La SET tiene seis Direcciones Generales (DG): Grandes Contribuyentes, Aduanas, Recaudación (para los Principales Medianos y Pequeños contribuyentes), Fiscalización, Planificación y Apoyo.
Uruguay	La Dirección General Impositiva (DGI) y la Dirección Nacional de Aduanas (DNA) dependen del Ministerio de Economía.	No.	Los impuestos internos son administrados por la DGI y los impuestos aduaneros por la DNA. Los aportes y contribuciones a la seguridad social son administrados por el Banco de Previsión Social (BPS).	La DGI tiene una organización funcional, con cierta orientación de la organización al tipo de contribuyente (unidad Grandes Contribuyentes).

Fuente: Autores y colaboradores (Hugo González Cano, Argentina; Jose Roberto Afonso, Brasil; Manuel Alarcón Sástrand, Paraguay; y Jerónimo Roca, Uruguay).

**CUADRO 11  
PROCESO DE APELACION**

País	Primera instancia	Segunda instancia	Instancia definitiva
Argentina	El contribuyente puede apelar las resoluciones (de carácter administrativo) de la DGI que determinen impuestos o impongan sanciones ante la propia DGI o ante el Tribunal Fiscal de la Nación.	Las sentencias del Tribunal Fiscal son apelables ante el Poder Judicial en la Cámara Nacional competente.	La última instancia de apelación es ante la Corte Suprema de Justicia de la Nación.
Brasil	En la instancia administrativa, el contribuyente tiene el derecho de petición (que obliga a la Administración Tributaria a atender su reclamo) y el derecho de amplia defensa (garantía de que podrá defenderse de las infracciones que se le imputan). El primer paso de la instancia administrativa es ante la propia Administración.	El segundo paso de la instancia administrativa es ante un Consejo de Contribuyentes, integrado por representantes de la Administración y de los contribuyentes. El contribuyente puede agotar la instancia administrativa o puede ir directamente a la instancia judicial, pero no puede recorrer ambas simultáneamente.	En la instancia judicial, los jueces de Hacienda Pública son los competentes, en primer lugar, para los litigios tributarios. Siempre que en cualquier paso de la instancia judicial se fallase en contra del gobierno federal, los estados o municipios, habrá reconsideración.
Paraguay	El contribuyente puede apelar la determinación de la deuda tributaria o una consulta vinculante ante la propia Administración Tributaria (AT).	Si la AT se ratifica, el contribuyente puede apelar ante el Consejo de Tributación (CT), dependiente del Ministro de Hacienda, pero fuera de la AT.	Si el CT ratifica el dictamen de la AT y éste una vez más no es compartido por el contribuyente, puede apelar ante la Suprema Corte de Justicia (instancia definitiva).
Uruguay	Como con todo acto administrativo, la determinación de la deuda tributaria por parte de la DGI puede apelarse simultáneamente (1) ante la propia DGI (recurso de revocación), y (2) ante el Poder Ejecutivo (recurso de subsidio).		Si luego de las instancias anteriores se mantiene firme la resolución de la DGI, la opción última del contribuyente es la presentación del recurso de nulidad ante el Tribunal de lo Contencioso Administrativo.

#### 4.7. Tratamiento tributario de los principales servicios de infraestructura

Uno de los elementos fundamentales para la competitividad de un país y para la integración económica regional está representado por los servicios de infraestructura física. Sobre esta base conceptual, este análisis se concentra en la tributación sobre la infraestructura económica básica de transporte, de energía y de telecomunicaciones. Resulta interesante, en consecuencia, considerar no sólo la influencia directa de los sistemas tributarios sobre la inversión, en la forma de incentivos como se verá en el siguiente capítulo, sino también, indirectamente, a través de la imposición sobre elementos claves de la infraestructura como el transporte, la electricidad y las telecomunicaciones.

En los cuadros comparativos que se presentan en el Anexo B se detallan, entonces, las principales características de la tributación sobre los sectores de transporte, electricidad y telecomunicaciones en los países del MERCOSUR. Los mismos son una síntesis comparativa de la información que la consultora Price Waterhouse and Coopers elaboró para el BID dentro del ámbito de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) sobre la tributación a estos sectores en América del Sur, incluyendo un detalle a nivel subsectorial, de los agentes económicos involucrados y de los principales insumos utilizados.

Los tributos considerados son el IVA, el Impuesto a la Renta de las Empresas, los Impuestos Selectivos, y, a nivel de los Gobiernos Subnacionales, los Impuestos a los Ingresos y sobre la Propiedad.

Es necesario aclarar que en el caso de Brasil:

- (i) el Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS), dadas sus características técnicas, se presenta dentro del cuadro del IVA, pese a ser un impuesto subnacional, potestad de los estados;
- (ii) el Impuesto sobre Servicios (ISS), aunque monofásico y potestad de los municipios, también se presenta dentro del cuadro del IVA, por razones de simplicidad;
- (iii) tanto en el caso del ICMS como del ISS, las tasas que se presentan corresponden al Estado de San Pablo.

#### 4.8. Resumen y comparación entre países

Los sistemas tributarios de los países integrantes del MERCOSUR resultan, como se ha indicado, muy similares luego de un primerísimo examen. Sin embargo, como se ha visto en los apartados anteriores, un examen más detallado arroja significativas diferencias, resumiéndose las principales en el Cuadro 12.

**CUADRO 12**  
**TRIBUTACION EN EL MERCOSUR: PRINCIPALES DIFERENCIAS**

Instrumentos	Punto	Contrapunto
IVA e ICMS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IVA, nacional, base amplia, pocas alícuotas, total aprovechamiento de créditos: Argentina, Paraguay y Uruguay.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ICMS, estadual, limitado a mercaderías y unos pocos servicios, gran número de alícuotas, con limitaciones al aprovechamiento de ciertos créditos de etapas anteriores: Brasil.</li> </ul>
Tributos en Cascada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paraguay y Uruguay no tienen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Argentina: Impuesto a los Ingresos Brutos, recauda la mitad de los ingresos de las provincias (2,1% del PIB) e Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios.</li> <li>• Brasil: COFINS, PIS/PASEP (hasta agosto de 2002) y CPMF, recaudan 5,7% del PIB.</li> </ul>

**CUADRO 12 (continuación)**

Instrumentos	Punto	Contrapunto
Impuesto a la Renta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Argentina y Brasil tributan las personas físicas.</li> <li>• Argentina y Brasil aplican el criterio de renta mundial y los dividendos no se incorporan en la base del impuesto personal para evitar doble tributación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paraguay y Uruguay no tributan las personas físicas, pero aplican un impuesto cedular que grava rentas de actividades empresariales individuales.</li> <li>• Paraguay y Uruguay aplican el criterio de fuente, gravando residentes o no residentes, exclusivamente por sus rentas de fuente nacional.</li> <li>• Uruguay no retiene impuestos sobre intereses de no residentes.</li> </ul>
Impuestos a los Activos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brasil y Paraguay no tienen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Argentina y Uruguay aplican impuestos generales al patrimonio o activos de las personas físicas y empresas. Argentina grava incluso los bienes ubicados en el exterior.</li> </ul>
Coparticipación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poco relevante en Paraguay y Uruguay, estados unitarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Muy importante en Argentina y Brasil.</li> <li>• Argentina: Provincias y municipios recaudan 4,5% del PIB y reciben 8% del PIB de coparticipaciones.</li> <li>• Brasil: Estados y municipios recaudan más del 9% del PIB y reciben de la Unión 3% del PIB por transferencias.</li> </ul>
Tratados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Argentina y Brasil tienen un tratado entre ellos y, entre ambos más de 30 tratados con países desarrollados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paraguay y Uruguay no tienen tratados con países de América Latina y muy pocos con países desarrollados.</li> </ul>
Administración Tributaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Argentina, Brasil y Paraguay tienen aduanas y administración de tributos internos en un mismo organismo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uruguay tiene la Aduana y la Administración Tributaria como entidades separadas.</li> </ul>

## V. SISTEMAS DE INCENTIVOS Y GASTOS TRIBUTARIOS

Desde hace varias décadas, pero en especial durante las dos últimas, ha sido política habitual tanto de los países desarrollados como de los países en desarrollo, la concesión de incentivos para atraer IED. Ejemplos de tal política se reflejan a través de la flexibilización de leyes y regulaciones a la entrada y establecimiento de la inversión extranjera, del otorgamiento de garantías a la repatriación de la inversión y los beneficios, y del establecimiento de mecanismos para la resolución de disputas.

Los incentivos fiscales también han sido un instrumento de esta política. Estos incentivos pueden definirse como aquellos que, reduciendo la carga tributaria que enfrentan las empresas, procuran modificar su comportamiento induciéndolas a invertir en determinados sectores o regiones. Pueden ser vistos como excepciones al régimen tributario general. Las más recientes investigaciones (UNCTAD [2000]) muestran que las reducciones en la tasa del impuesto a la renta y las exenciones *-tax holidays-*, son los incentivos fiscales más frecuentemente otorgados. Les siguen: la reducción de aranceles a la importación de maquinaria, equipos e insumos intermedios; los sistemas de *drawbacks* en materia arancelaria; los regímenes de depreciación acelerada; las deducciones específicas de determinados ingresos en la liquidación del impuesto a la renta; las deducciones por reinversión; y las rebajas en las contribuciones a la seguridad social.

En los países en desarrollo, en particular, las políticas comerciales han sido sustituidas por incentivos fiscales para captar IED (Villela y Barreix [2002]). Parece claro que, en este sentido, el papel de estos instrumentos es secundario, menos relevante que factores tales como el tamaño del mercado, la infraestructura y el riesgo-país. El punto ha sido y es objeto de numerosas investigaciones, y las ventajas y desventajas de los incentivos fiscales aún no han sido claramente establecidas, desde que se han verificado tanto éxitos notables como fracasos rotundos.

Los países del MERCOSUR no han estado ajenos a esta tendencia. Aunque los problemas fiscales y las relativamente recientes discusiones sobre los gastos tributarios originadas en la concesión de incentivos han llevado, sobre todo a los gobiernos de Argentina y Brasil, a impulsar su reducción o eliminación, la "artillería" de incentivos aún vigente es muy amplia y difícil de desactivar. Como se verá, la "guerra fiscal" estadual en Brasil y los incentivos regionales en Argentina, son ejemplos de ello.

Un resumen de los incentivos fiscales otorgados por los países del MERCOSUR se presenta en el Cuadro 13, así como un detalle de los mismos se muestra en los Cuadros M, N, O y P del Anexo Legislativo.

**CUADRO 13**  
**RESUMEN INCENTIVOS TRIBUTARIOS EN EL MERCOSUR**

País	Exoneración impuesto renta empresarial / <i>tax holidays</i>	Reducción tasa impuesto renta empresarial	Reducción tasa sobre dividendos e intereses remitidos al exterior	Deducciones por reinversión	Amortización acelerada	Deducciones especiales (1)	Exoneración impuestos importación (2)
Argentina	x				x		x
Brasil		x		x		x	
Paraguay	x	x	x	x			x
Uruguay				x	x	x	x

Notas: (1) Deducciones especiales: se consideran aquí las deducciones adicionales permitidas para determinados gastos. Ejemplos: deducciones superiores al 100% de gastos en capacitación del personal, en investigación y desarrollo, en *marketing* de exportaciones.

(2) Exoneración impuestos a la importación: se considera aquí la exoneración de gravámenes aduaneros a la importación de bienes de capital (maquinarias y equipos) como modo de reducir el costo de la inversión inicial.

En el punto 5.1, se tratan separadamente los incentivos a la exportación; y en el punto 5.2 los incentivos a la inversión.

## 5.1. Incentivos a la exportación

La cuantía y variedad de los incentivos a las exportaciones concedidos por los países del MERCOSUR se ha reducido significativamente, por diferentes razones:

- (i) por ser incompatibles y violatorios de los fundamentos básicos de un proceso de integración económica, en la medida que introducen distorsiones en las condiciones de competencia. Los mismos fueron eliminados para el comercio intrazona entre 1995 y 1997, a partir de los acuerdos de Ouro Preto;
- (ii) aunque dichos acuerdos dejaron libertad para aplicar incentivos a las exportaciones extrazona, los diferentes programas de responsabilidad fiscal han influido en la tendencia declinante observada; y
- (iii) las represalias que aplicaron los países importadores siguiendo las normas de la OMC, contribuyeron también a reforzar la tendencia a la baja de estos incentivos.

Por otra parte, dado el consenso que existe actualmente respecto a que no se pueden exportar impuestos, ya no cabe considerar como incentivo la devolución de los impuestos indirectos pagados en las etapas anteriores a la exportación.

La OMC habilita la devolución de dichos impuestos indirectos siempre que se pueda calcular de manera precisa la carga impositiva al momento de la exportación. Esto resulta sencillo, al menos teóricamente, en el caso del Impuesto al Valor Agregado (IVA). No obstante, es casi imposible determinar administrativamente la carga por impuestos en cascada, como el Impuesto a los Ingresos Brutos en Argentina y el COFINS y el PIS/PASEP<sup>87</sup> en Brasil. Aún así, Argentina aplica "reintegros promedio" intentando cubrir varios impuestos indirectos, y Brasil aplica un "crédito presumido" en el Impuesto sobre los Productos Industrializados (IPI) para devolver la carga de COFINS y PIS/PASEP contenida en los insumos afectados a la producción de los bienes exportados.<sup>88</sup>

Dado lo apuntado en el párrafo anterior, corresponde señalar que el beneficio que resulta de los regímenes de admisión temporaria, como los de Argentina y Uruguay, por los cuales los insumos para la fabricación de productos que serán exportados no pagan impuestos internos ni aduaneros en la importación, se reduce a un beneficio financiero, en la medida que dichos impuestos igualmente serían devueltos en el momento de la exportación.

## 5.2. Incentivos a la inversión

### 5.2.1. Incentivos regionales

Los incentivos a las regiones menos desarrolladas son típicos de los países territorialmente grandes. Argentina y Brasil, dos países muy extensos, presentan esquemas de incentivos al desarrollo de determinadas regiones: Tierra del Fuego y "Provincias menos desarrolladas" -San Luis, Catamarca, La Rioja, San Juan y parte de Mendoza- en Argentina; y Manaus, la Amazonia y el Nordeste en Brasil.

---

<sup>87</sup> A partir de agosto de 2002, la Medida Provisional 66 introduce un sistema de crédito para el PIS/PASEP sobre etapas anteriores. Dado que se trata de una contribución a la seguridad social podría, al devolverse a los exportadores, considerarse en conflicto con las normas de devolución aceptables por los acuerdos de la OMC (SCM).

<sup>88</sup> Existen dos modos de determinar el crédito presumido. Sean I: insumos (materias primas, insumos intermedios, material de embalaje); C: otros costos (combustibles, energía eléctrica y servicios contratados); VT: ventas totales; X: exportaciones. Método 1:  $5,37\% \times I \times (X / VT)$ . Método 2:  $F \times (I+C)$ . F se calcula como  $0,0365 \times (I + C) / (VT - I - C)$ . En el método 2, si F es superior a 5, se lo reduce a este límite y, a la vez, los insumos más otros costos no pueden superar el 80% de las ventas totales. Es de hacer notar que: (i) en caso de comprobada imposibilidad de utilización del crédito presumido en el IPI por ventas en el mercado interno, el exportador recibirá el mismo en moneda corriente; y (ii) el pago del crédito presumido se efectiviza aún antes de que la exportación se realice.

Los incentivos de este tipo suelen localizarse en regiones con desventajas comparativas dada su lejanía de los principales centros urbanos. Las actividades en estas regiones generalmente implican más altos costos de transporte y comunicaciones, lo que aumenta los gastos de producción y distribución. Incluso puede haber costos extra para lograr relocalizar mano de obra en la región, que demandará salarios más altos para instalarse en una zona que no cuenta con el nivel y tipo de servicios de los centros urbanos.

La experiencia internacional indica que el óptimo *-first best-* es que el gobierno desarrolle la infraestructura de la zona. Como segundo óptimo, el gobierno podría compensar al inversor por el costo de desarrollo de la infraestructura y el entrenamiento del personal en la región, con subsidios al empleo antes que reducciones en el impuesto a la renta.

#### - El caso de Argentina -

La justificación teórica de esquemas de incentivos de este tipo radica, básicamente, en razones de equilibrio en el desarrollo regional. En Argentina, por ejemplo, el objetivo declarado para desarrollar la Zona Franca de Tierra del Fuego fue compensar los costos extra asociados a su distancia de los centros poblados y, en el caso de las "Provincias menos desarrolladas", compensarlas por las adversidades que debieron enfrentar dada la negligencia de los sucesivos gobiernos. Sin embargo, hay cierta coincidencia en señalar que los incentivos fueron concedidos por razones políticas, como respuesta a presión de *lobbies*.

La población de Tierra del Fuego ha crecido de 10.000 habitantes, veinte años atrás, a los 50.000 habitantes actuales. Las industrias que se instalaron en la región son una combinación de compañías extranjeras y argentinas. Muchas cesaron sus actividades en otras partes del país, para relocalizarse en la región.

Sin duda, los incentivos han jugado un papel importante en la creación de puestos de trabajo en la región, pero la renuncia tributaria asociada aparece como desproporcionada. Como resultado de los incentivos, Tierra del Fuego se volvió un centro de actividades cuestionables de acuerdo a su localización y especialización, con poco o nada de valor agregado local. Por ejemplo, durante un proceso judicial, el empleado de una compañía declaró que su trabajo consistía en remover de determinadas cajas las etiquetas "*Made in Korea*" y sustituirlas por otras "*Made in Argentina*". En otro caso, una compañía maderera reportó exportaciones -y los consiguientes beneficios- que superaban el *stock* de madera de toda Tierra del Fuego.<sup>89</sup>

A su vez, es notorio el fraude relacionado con los incentivos en las provincias menos desarrolladas, desde que en el mismo ha habido cooperación entre las empresas y los gobiernos locales para evitar los controles del gobierno federal. La principal maniobra fraudulenta ha sido la localización de inversiones ficticias, donde se desarrollaba poca o nula actividad económica, en tanto los industriales continuaban operando en zonas no exentas.

En Argentina, se ha venido produciendo una reducción y racionalización de estos incentivos, que comenzó con la Ley N° 23.614 de 1988, congelando los amplios incentivos que venían siendo otorgados por las provincias y la Secretaría de Industria en el marco de la que se podría llamar "vieja promoción industrial". Tales incentivos comprendían exoneraciones del Impuesto a las Ganancias, el IVA, el Impuesto a los Activos, el Impuesto a los Ingresos Brutos, etc.

Desde 1989 no se concedieron nuevos incentivos para proyectos industriales, pero se cambió a los beneficiarios de los incentivos y al tipo de instrumentos utilizados para otorgar los beneficios:

- (i) se otorgan en proyectos comerciales o agrícolas, es decir, proyectos más vinculados a la realidad económica de las regiones que se intenta beneficiar;

---

<sup>89</sup> Para una evaluación detallada de la efectividad de los incentivos, puede consultarse Byrne [2000].



- (ii) en los nuevos proyectos beneficiados si bien aparecen exenciones y desgravaciones, el beneficio principal está sustentado sobre la base de diferimientos del pago del Impuesto a las Ganancias y, especialmente, del IVA. Para los proyectos de la "vieja promoción industrial" que siguen vigentes se ha implantado un régimen de "certificados de crédito fiscal". Estos créditos se cargan contra una cuenta que totaliza el costo fiscal total del proyecto (cuenta corriente computarizada), estimado por la DGI, hasta su agotamiento;
- (iii) las provincias tienen ciertos "cupos" para otorgar los beneficios, y el gobierno federal tiene el control del cumplimiento de los términos acordados; y
- (iv) desde 1993, se dispuso que en cada Ley de Presupuesto Anual se fije el monto de beneficios a ser otorgado en cada uno de los regímenes vigentes.

#### - El caso de Brasil -

La principal motivación para la concesión de incentivos en Manaus fue intentar desarrollar y poblar el área, como modo de defensa contra los reclamos extranjeros sobre el dominio y/o uso de la región amazónica. Pese a su adversa ubicación geográfica y a una infraestructura de mala calidad, en Manaus se ha establecido una base industrial, habiéndose verificado una importante migración interna.

En los años setenta y ochenta, en el contexto de una economía relativamente cerrada y con tasas de crecimiento bajas, el esquema de incentivos de la zona franca de Manaus funcionaba a pleno. Por ejemplo, un inversor podía desarrollar su proceso productivo en Manaus libre de impuestos y con la certeza de que los productos importados competitivos resultaban gravados con significativos impuestos aduaneros. Actualmente, en el marco de una economía abierta, incluso en medio de un proceso de integración económica -MERCOSUR-, la importancia de los beneficios concedidos es menor.

Una evaluación de la efectividad de los incentivos en la Amazonia y el Nordeste muestra que, pese a que pueden ser señalados algunos éxitos puntuales, el norte y el sur de Brasil, después de varias décadas de incentivos, siguen mostrando niveles de desarrollo marcadamente diferentes. Este no es sólo el caso de Brasil; el resultado de esquemas de incentivos regionales ha sido similar, por ejemplo, en el sur de Italia y en los Apalaches, en Estados Unidos.

A su vez, una revisión muestra distorsiones en su implantación. Un típico ejemplo es la transferencia de la renta del lugar donde efectivamente se generó, a la subsidiaria ubicada en la región exonerada. Esto se ha hecho a través de precios de transferencia, producciones ficticias, manipulación de la facturación y otras técnicas. No obstante, la administración tributaria ha sido crecientemente capaz de controlar estos abusos.

En Brasil, desde 1998 se observa una tendencia a la disminución de estos incentivos, previéndose en la Constitución de dicho año su desaparición total en 2013, lo que, sin duda, llevó a que en las negociaciones del MERCOSUR dicho plazo se hiciera efectivo para el resto de los países del grupo.

#### 5.2.2. *Incentivos sectoriales*

Algunos países, especialmente en Asia, otorgan incentivos fiscales -o de otro tipo- a la inversión en determinados sectores, considerados estratégicos para el desarrollo. Estos incentivos pueden calificarse como instrumentos de política industrial más que como incentivos a la inversión y, en particular, a la IED; puesto que, procuran el desarrollo de determinadas actividades.

La racionalidad implícita en la concesión de incentivos a sectores que se consideran estratégicos es corregir la "falla" del mercado para reflejar futuras ganancias derivadas de la caída de los costos unitarios asociada al desarrollo del sector. A lo largo del tiempo, con el aumento del producto, los costos unitarios caen y

el país adquiere una ventaja comparativa con el desarrollo de la industria beneficiada. Este es el clásico argumento para la protección de las industrias nacientes *-infant industry-*.

Estos incentivos, para ser efectivos, deben estar directamente dirigidos a pequeñas firmas en expansión que, en general, no tienen acceso a los mercados de crédito, y ser adecuadamente seleccionados: por ejemplo, reducciones en la tasa del impuesto a la renta o *tax holidays* resultan menos eficientes que créditos fiscales que otorgan financiamiento por adelantado.

La mayoría de los incentivos fiscales sectoriales otorgados por los países en desarrollo tienen relación con la inversión en la industria manufacturera, la explotación de minerales y, crecientemente, el turismo y los servicios relacionados.

Costa Rica, por ejemplo, tiene incentivos al turismo aplicables a los hoteles, transporte de turistas, agencias de viajes y arrendamiento de automóviles. Singapur otorga exoneraciones en el impuesto a la renta por cinco años a compañías que operen en sectores de la industria poco desarrollados en el país. Los casos de Malasia, Singapur y Filipinas son excepcionales, puesto que ofrecen reducciones en el impuesto a la renta a las compañías de servicios, sector en que no se suelen encontrar incentivos en los países en desarrollo.

La experiencia internacional advierte que es muy difícil poder desarrollar con éxito este esquema de incentivos. Si el régimen es discrecional, se vuelve vulnerable a presiones políticas, *lobbies* y sobornos, y si es tanto discrecional como automático, puede inducir a la toma de malas decisiones al elegir los sectores a beneficiar, como sucedió en el caso de Corea quince años atrás.

En los países del MERCOSUR se reconocen los siguientes incentivos sectoriales:

- *Argentina*: regímenes de promoción minera y promoción forestal.
- *Brasil*: computación.
- *Paraguay*: cuenta con regímenes que fomentan la forestación y reforestación, el desarrollo del mercado financiero, de valores y capitales (fondos mutuos, de inversión, etc.), así como las industrias en general, por la Ley N° 60/90.
- *Uruguay*: *software*, forestación y turismo.

#### - El caso de Argentina -

En Argentina, los sectores minero y forestal han recibido beneficios financieros *-timing benefits-* antes que reducciones en la carga tributaria (véase Cuadro M del Anexo Legislativo); la idea es hacer más atractivos los proyectos marginales. En particular, comparado con otros, el régimen de promoción minera no es particularmente favorable, especialmente cuando se consideran los impuestos provinciales.

La explotación minera argentina se ha vuelto una industria viable, habiendo aumentado significativamente las exploraciones y el número de proyectos, pero existe consenso en que la nueva inversión no se desarrolló a partir del régimen especial. Por el contrario, en el sector forestal, los expertos afirman que los beneficios concedidos sí han viabilizado un significativo número de proyectos. La estabilidad fiscal ofrecida como beneficio a estos sectores es un punto interesante por tratarse de inversiones a muy largo plazo en un país donde las reformas tributarias, y los cambios en las reglas de juego que ellas implican, son relativamente frecuentes.

#### - El caso de Brasil -

En Brasil, el sector informático es el único que ha recibido regularmente un tratamiento tributario especial, aunque no muy generoso, lo que permite deducir que ha sido visualizado como un sector estratégico.

Aunque ya no hay incentivos vigentes en los impuestos a la importación, en el IPI vinculado a la importación y en el impuesto a la renta empresarial -no se incluyeron en el Demostrativo de Beneficios 2001-, los mismos han contribuido, junto al proteccionismo de las primeras etapas, al tamaño del mercado y a la importancia relativa de su industria manufacturera, a que el mercado de la informática brasileña sea el más importante de la región.

- El caso de Paraguay -

La principal Ley de Promoción de Inversiones en este país es la Ley N° 60/90. Esta ley se traza como objetivo general la promoción e incremento de las inversiones de capital de origen nacional y/o extranjero. Inicialmente, esta ley estaba enfocada hacia el sector productivo en general, pero con el transcurso del tiempo fue abriéndose hacia sectores de servicios de las más diversas ramas, incluyendo a *shopping centers*, sistemas de comunicación, estudios de mercado y hasta cinematografía. Al "paquete" reglamentario de la Ley se sumó más recientemente el Decreto N° 7.692/00, mediante el cual se recorta el alcance de los beneficios otorgados por la ley en el sentido de excluir a ciertos segmentos del sector servicios y limitar los beneficios a ser otorgados a las empresas beneficiarias. La justificación principal de esta medida proviene de la intención de incrementar las recaudaciones tributarias, sobre todo la del impuesto a la renta, que en el año 1999 experimentó un ingreso cesante de aproximadamente 130.000 millones de guaraníes.

En lo que respecta a los incentivos a la forestación -en rigor, a la reforestación-, establecidos en la Ley N° 536/95, no han operado en la práctica.

Los demás regímenes tendientes a incentivar el sector financiero de valores y capitales (fondos mutuos, de inversión, etc.) e industrial mediante tratamientos diferenciados no muestran una correlación positiva entre menor recaudación y desarrollo de estos sectores, lo que permitiría cuestionar con fundamentos sólidos la relativa eficacia de los mecanismos que pretenden lograr un mayor estímulo a la actividad económica, sin bases constituidas en función a la productividad y la eficiencia.

- El caso de Uruguay -

Resulta interesante que Uruguay haya concedido incentivos en dos sectores en los que presenta ventajas comparativas: turismo y forestación. No obstante, no es una excepción: como ya se vio, Costa Rica, que también tiene claras ventajas comparativas en el turismo, otorga significativos incentivos en este sector. Estos casos plantean la interesante y difícil cuestión de determinar si las inversiones realizadas son o no resultado de los incentivos, es decir, si se hubieran llevado adelante aún en ausencia de los mismos.

Las evaluaciones realizadas en Uruguay respecto a la promoción forestal no permiten ser concluyentes. Un primer estudio (González Posse [1999]) evalúa que, en el largo plazo y considerando los efectos directos e indirectos de una inversión en forestación *versus* una inversión en ganadería tradicional, el gobierno obtiene, en términos relativos, un beneficio fiscal. Un segundo estudio (Ramos y Cabrera [2001]) evalúa que las inversiones en el sector, en el marco de los beneficios otorgados, tienen una alta tasa de rentabilidad.

### 5.3. Incentivos a la Investigación y Desarrollo (I&D)

Un objetivo de los incentivos a la inversión suele ser la búsqueda de transferencia de tecnología. Singapur y Malasia, por ejemplo, han diseñado un esquema de incentivos dirigido a las actividades de investigación y desarrollo y a proyectos tecnológicos. Los beneficios fiscales otorgados habitualmente son: crédito fiscal a los gastos en I&D y capacitación del personal, deducción de los pagos por asistencia técnica y por concesión de uso de patentes, y exoneración a los impuestos sobre la importación de maquinaria, equipos e instrumentos.

En el MERCOSUR, Brasil es quien claramente otorga incentivos de este tipo en el marco de su Programa de Desarrollo Tecnológico Industrial (PDTI) y del Programa de Desarrollo Tecnológico Agropecuario (PDTA) (ver Cuadro N del Anexo Legislativo). En Uruguay, por su parte, se permiten deducciones por una vez y media en el Impuesto a la Renta de los gastos en capacitación de personal e I&D en áreas prioritarias (ver Cuadro P del Anexo Legislativo).

#### 5.4. Gastos tributarios

El concepto de gastos tributarios fue utilizado por primera vez en 1967 por Surrey [1973], entonces Secretario Asistente para Política Fiscal del Departamento del Tesoro de Estados Unidos. Surrey remarcó que las deducciones, exenciones y otros beneficios concedidos en el impuesto a la renta no formaban parte de la estructura propia del impuesto y constituían, en verdad, gastos gubernamentales realizados a través del sistema tributario en lugar de ser realizados directamente, a través del presupuesto. Por ese motivo les llamó "gastos tributarios" (*tax expenditures*).

Esta forma de ver los beneficios fiscales, como gastos comparables a los gastos presupuestarios pero concedidos a través del sistema tributario, constituyó la novedad. El análisis del gasto tributario parte del principio de que cualquier tributo se compone de dos partes:

- (i) la que abarca todas las disposiciones legales que constituyen la estructura normativa del tributo; y
- (ii) las disposiciones especiales que representan un desvío de la estructura normativa.

Las primeras son indispensables para la definición del impuesto en sí: hecho generador, sujeto pasivo, materia gravada, estructura de tasas, condiciones de pago, jurisdicción, obligaciones accesorias del contribuyente, necesarias por razones de administración tributaria (control de la evasión).

Las disposiciones especiales, por su parte, constituyen desvíos de la estructura normativa así definida y buscan atender objetivos no tributarios del gobierno. Se trata de beneficios fiscales en el sentido amplio del término, es decir, incluyen incentivos fiscales y beneficios que no son incentivos.

Todo incentivo implica un beneficio, pero no todo beneficio constituye un incentivo. Los incentivos pueden definirse como beneficios que buscan modificar la ecuación de comportamiento de los agentes económicos con el propósito último de que aumente la inversión en determinados sectores o regiones, o aumenten las exportaciones, etc. Por otra parte, un beneficio como la deducción de los gastos en salud en el impuesto a la renta, por ejemplo, ciertamente no constituye un incentivo (a que la gente se enferme). En los Cuadros IX a XI del Anexo Estadístico, donde se presenta un resumen de los gastos tributarios en Argentina, Brasil y Uruguay, se contempla esta apertura entre los gastos tributarios que tienen su origen en regímenes de promoción (incentivos) y los que no reúnen esta característica (beneficio puro).

##### 5.4.1. Dificultades para determinar los gastos tributarios

Aún teóricamente resulta una tarea difícil determinar cuáles disposiciones representan un desvío de la estructura normativa del tributo. Es posible verlo a través de situaciones en las que podría haber opiniones diferentes:

- Si se exonera del IVA a la venta de determinados alimentos, puede considerarse que el impuesto, por definición, pretende ser progresivo, en la medida que estos alimentos tienen mayor participación en la canasta de consumo de los individuos de menores ingresos. Pero, a la vez, si la exoneración es vista como un tratamiento preferencial a determinados individuos, se estaría ante un gasto tributario.
- Por otra parte, parece más claro que si la estructura de tasas del IVA muestra una tasa general y una tasa diferencial, aplicable esta última a los productos que componen una canasta alimenticia básica,

es la definición misma del impuesto la que establece esta estructura de tasas y que, por tanto, la pérdida de recaudación por no gravar los alimentos básicos a la tasa general no constituye un gasto tributario.

- Muchas veces se constata un descuido en el esfuerzo recaudador de los gobiernos subnacionales, en la medida que las transferencias del gobierno federal les proveen los recursos necesarios para funcionar. La estructura básica de los impuestos que recaudan dichos gobiernos locales está perfectamente definida y no hay disposiciones especiales que se desvíen de la misma. ¿Debe considerarse entonces la pérdida de recaudación descrita como un gasto tributario?
- Tiempo atrás podía considerarse que la devolución de los impuestos indirectos pagados por el exportador durante el proceso de producción del bien exportado constituía un incentivo a las exportaciones y que, por tanto, el costo fiscal asociado a esta devolución representaba un gasto tributario. No obstante, a partir del consenso con relación a que no se puede exportar impuestos, resulta difícil sostener la postura de que se está frente a un gasto tributario.
- En el caso de los impuestos selectivos, como el impuesto por definición sólo se aplica a determinados ítem, la pérdida de recaudación por los no incluidos no constituiría un gasto tributario. Algunos casos selectivos, como bebidas alcohólicas y cigarrillos, son usados como impuestos regulatorios, es decir, se introducen regulaciones vía el sistema tributario más que a través de normas regulatorias directas. Por lo tanto, cualquier transacción no gravada probablemente representaría un ámbito que la regulación no pretendió alcanzar.

#### 5.4.2. *Análisis de los gastos tributarios en los países del MERCOSUR*

Si teóricamente resulta difícil determinar los gastos tributarios, más complicada aún es su evaluación cuantitativa y la comparación entre países. Por ese motivo, un análisis comparativo de las mediciones disponibles del gasto tributario en el MERCOSUR -Argentina, Brasil y Uruguay-<sup>90</sup> debe ser muy cuidadosa.

En este caso, además, se plantea la dificultad adicional de que no se cuenta para Argentina y Brasil con una estimación del gasto tributario de los gobiernos subnacionales -provincias y estados, respectivamente-. Si bien tampoco está disponible para los municipios de Uruguay -donde no hay federalismo fiscal-, puede afirmarse que el gasto tributario a este nivel es poco relevante en ese país.

Queda hecha la advertencia, entonces, de que las estimaciones disponibles del gasto tributario de Argentina y Brasil no captan la renuncia tributaria en el ámbito de provincias y estados, respectivamente. Esto explica parte de la significativa diferencia que muestra el gasto tributario como porcentaje del PIB en los tres países: Brasil 1,5%, Argentina 3,2% y Uruguay 6,6%. De incorporarse el gasto tributario en el ámbito estadual para Brasil y provincial para Argentina, la diferencia relativa entre ambos debería disminuir, dada la importancia de los incentivos fiscales estaduales en Brasil, "guerra fiscal" mediante. Por otra parte, aunque también disminuiría la diferencia de estos dos países con respecto a Uruguay, la renuncia fiscal en este último aparece, en primera instancia, como sensiblemente más alta.

La importancia del gasto tributario de cada país queda de manifiesto cuando se lo compara con el déficit fiscal y la recaudación. Considerando los déficit estimados para el año 2001, el gasto tributario de Uruguay es 2 veces su déficit; el de Argentina 1,4 veces y el de Brasil poco menos de una cuarta parte de su déficit.<sup>91</sup> Comparando el gasto tributario con la recaudación, el mismo representa un 24% de la recaudación en el caso de Uruguay, un 18% en el caso de Argentina y un 11% en el de Brasil.

---

<sup>90</sup> Las estimaciones a las que se hace referencia en este apartado son: Argentina: DNIAF [2000]; Brasil: Receita [2001]; y Uruguay: Rossa y Roca [2001].

<sup>91</sup> En este último caso, parte de la menor importancia deriva de la explosión del déficit fiscal brasileño, que pasó de ser 3,5% del PIB en los primeros ocho meses del año 2000 a 6,94% en el mismo período de 2001, a partir de un fuerte aumento de la tasa de interés y sus consecuencias sobre la carga de la deuda variable denominada en reales y las pérdidas del Banco Central en sus *hedging operations*.

Resulta claro, entonces, que la discusión del monto de la renuncia fiscal es un tema clave en los casos de Argentina y Uruguay. Un efecto indeseable del alto nivel de gasto tributario es que, al reducir la base imponible, obliga a mantener la tasa nominal en altos niveles. El caso de Uruguay lo muestra claramente: sin duda existe correlación entre su alto nivel de exoneraciones y el hecho de que su tasa general del IVA -el impuesto que representa el 30% de la carga tributaria- sea la más alta del MERCOSUR: 23%. En consecuencia, el premio por evadir es también mayor y alienta a los contribuyentes a asumir el riesgo.

En los tres países se observa la muy baja participación de la renuncia fiscal correspondiente a regímenes de promoción (incentivos), pero los instrumentos utilizados son divergentes entre los países. En el caso de Argentina, estos se concentran fuertemente en el IVA (76%), mientras que en Uruguay los impuestos elegidos para otorgar los incentivos han sido el impuesto a la renta y al patrimonio empresarial (más del 85%). Brasil, donde los incentivos relevantes se otorgan a nivel estadual, exhibe en el demostrativo de beneficios tributarios federal que un 52% de los beneficios que otorga corresponden al IPI, un 18% al impuesto de importación y un 27% al impuesto a la renta.

El que podría denominarse gasto tributario "social" representa 93% del gasto tributario total en Uruguay, 85% en Argentina y 73% en Brasil (ver la estructura por impuestos contenida en los Cuadros IX.3 al XI.3 del Anexo Estadístico). A partir de esta constatación, cabe efectuar tres observaciones. En primer lugar, ésta es una evidencia indirecta de la reducción y racionalización de los incentivos que han venido llevando a cabo Brasil y Argentina a nivel del gobierno federal. En particular, a partir de su poder de negociación, Brasil trasladó a los demás países miembros del MERCOSUR la exigencia de que el año 2013 sea la fecha límite para poner fin a los incentivos.

En segundo lugar, esta constatación replantea la discusión respecto a la mayor eficiencia de los beneficios otorgados a través del gasto público focalizado, evitando la dispersión del beneficio concedido vía impuestos, que termina beneficiando a sectores que no eran objetivo de tal política. Es claro que esa corrección permitiría liberar recursos; por ejemplo, la exoneración del IVA a la venta de determinados alimentos beneficia tanto a los sectores de menores ingresos como a los más pudientes.

Como puede observarse en los cuadros antes indicados, en Argentina y Uruguay este gasto tributario social se concentra en el IVA, sobre todo en Uruguay que no tiene un impuesto a la renta personal. Es muy probable que la situación sea similar en Brasil, es decir, que este país otorgue importantes beneficios vía la tributación al consumo (ICMS estadual e ISS municipal). Si se incluyera la renuncia tributaria correspondiente a estos dos impuestos (que aquí no se considera), la cifra de gasto tributario de Brasil se aproximaría a las de Argentina y Uruguay (que sí incluyen la renuncia tributaria en el IVA).

Es necesario, finalmente, ensayar una explicación de la significativa diferencia entre el gasto tributario social que se concede a través del IVA en Uruguay (4,9% del PIB) y en Argentina (1,3% del PIB). Como se vio, Uruguay no tiene impuesto a la renta personal. Es razonable suponer que, si lo tuviera, otorgaría a través de ese impuesto parte de los beneficios que ahora concede a través del IVA. Si se supone que dichos beneficios fueran, al igual que en el caso de Argentina, 0,9% del PIB, el gasto tributario "corregido" en el IVA de Uruguay sería de 4% del PIB (4,9% menos 0,9%).

Los principales ítem que explican la diferencia remanente de 2,7% del PIB con el gasto tributario en el IVA de Argentina (4,0% menos 1,3%) son:

- *Salud*: en Uruguay la renuncia fiscal al no gravar a la salud es de 1,1% del PIB,<sup>92</sup> en tanto en Argentina es de 0,26%. Mientras en Uruguay la exoneración es total, Argentina exonera solamente los servicios en los que el comprador son las obras sociales y el PAMI (obra social para jubilados).

---

<sup>92</sup> Como se vio, actualmente los servicios de salud prestados por las Instituciones de Asistencia Médica Colectiva quedaron gravados con IMESSA (impuesto específico) y los prestados por los profesionales independientes con el IVA al 23%. El análisis del gasto tributario para Uruguay comentado aquí, tomó en cuenta la legislación vigente en el año 2000, cuando la salud estaba totalmente desgravada.

- *Combustibles y tabacos*: ambos ítem están gravados por el IVA en Argentina, mientras que no lo están en Uruguay. Ambas exoneraciones representan un 0,65% del PIB.
- *Transporte*: en Uruguay la renuncia fiscal es de 0,41% del PIB mientras que en Argentina es del 0,11%. En Uruguay la exoneración al transporte terrestre de pasajeros es total, mientras que en Argentina sólo opera para los recorridos inferiores a 100 kilómetros.
- *Canasta básica*: el gasto tributario por exonerar el pan común, la leche y el agua común en Argentina es de 0,15% del PIB (en rigor, no se cuenta con la estimación para el agua, y se considera la tasa diferencial para frutas, verduras y carnes vacunas). Por su parte, el costo de exonerar las frutas, verduras, agua, carne ovina y leche en Uruguay representa un 0,35% del PIB.

#### RECUADRO 4 "Guerra fiscal" en Brasil

En los últimos 10 años, se ha acentuado una competencia tributaria entre los estados brasileños para atraer inversiones mediante la concesión de incentivos, constituyendo lo que ha dado en llamarse la "guerra fiscal". Los incentivos se han otorgado especialmente en el Impuesto a la Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS), pero también ha alcanzado a otros impuestos e incluso al otorgamiento de créditos subsidiados de los bancos estaduais.

Un estado en "guerra fiscal" pretende captar inversiones concediendo reducciones o devoluciones parciales del ICMS que recauda. Un incentivo fiscal podría ser justificado en virtud de una oportunidad de uso privado de los recursos con beneficios superiores al uso público de los mismos. Además, debería: (a) tratarse de una inversión que no sería realizada de no concederse el incentivo; (b) constituirse en inversión adicional y no una mera relocalización de una inversión existente, excepto si el beneficio social de la inversión producto de la relocalización sea mayor al beneficio social del proyecto antiguo; y (c) asegurar que los beneficios de la inversión sean captados por los residentes de la región en la que se instala, que son los mismos que ven reducida la provisión pública de bienes. En la gran mayoría de los casos, los incentivos concedidos no atienden a estos prerequisites teóricos y promueven una competencia dañina entre los estados, con algunos pocos ganadores y pérdidas para el país como un todo.

En el ámbito nacional, el ICMS se aplica según el criterio de destino, pero a nivel estadual es un "híbrido" que grava en parte a la producción (principio de origen) y en parte al consumo (principio de destino). La potestad de gravar o no la producción -más móvil que los consumidores- es un instrumento importante para un estado, en la medida que su efectividad no depende del tamaño de su mercado.

La tasa positiva del ICMS para las ventas interestaduais, aunque menor a la que grava las operaciones al interior de cada estado, es positiva. Por lo tanto, constituye un incentivo el que un Estado A intente captar inversiones a través de su reducción o devolución total, en la medida que considere que no existe renuncia tributaria porque, de no ser por dichos beneficios, no captaría la inversión y, en consecuencia, no cobraría impuestos adicionales. Aún en el caso límite de que todo el mercado de la nueva inversión fuese otro estado, el Estado A podría beneficiarse del impacto indirecto en la generación de empleo y el nivel de ingreso. A mediano o largo plazo, podría incluso percibir un aumento en su recaudación.

Suponiendo que la inversión que capta el Estado A se desarrollara antes en el Estado B, donde la empresa compraba los insumos y donde, a la vez, tenía su mercado y, adicionalmente, que dicha empresa continuará comprando sus insumos y teniendo como mercado el Estado B, sólo que ahora

agrega valor en el Estado A, que concedió el beneficio, el ICMS diferido -de hecho, exonerado- sobre el valor agregado en el Estado A, que debería cobrarse en ocasión de la venta del Estado A al Estado B, será, no obstante, un crédito que la empresa beneficiada podrá exigir cuando pague el impuesto al volver el producto al mercado del Estado B. Por lo tanto, el impuesto que no cobró el Estado A está siendo financiado por la menor recaudación del Estado B.

No obstante, este no es un juego de suma positiva. El Estado A y los nuevos inversores no son los únicos jugadores. La dinámica podría resumirse como sigue: los proveedores de las nuevas empresas y las empresas ya instaladas, que compiten con las inversiones beneficiadas, reclaman beneficios similares y los estados difícilmente pueden negarse; los costos políticos derivados de otorgar incentivos fiscales son menores que los de permanecer al margen de la competencia. Se encuentran en una típica situación de *dilema del prisionero*: si todos renunciaran a participar en la "guerra fiscal", sus recursos no se deteriorarían pero, por otra parte, si algún estado está obteniendo beneficios al hacerlo, los demás no querrán sobrellevar el costo -sobre todo político- de abstenerse a participar. En consecuencia, las renunciaciones fiscales aumentan y, con la generalización de los beneficios, el estímulo a las inversiones, que depende de la diferenciación, desaparece y el resultado global es la pérdida de recaudación (*race to the bottom*).

#### RECUADRO 5 La "guerra fiscal" en el sector automotor

Desde inicios de los años noventa, en el marco de un fuerte flujo de IED a las economías emergentes, la industria automotriz amplió fuertemente su presencia en Brasil. Lo hizo básicamente a través de las inversiones en la región sur-sureste del país. Las inversiones realizadas entre 1994 y 2000 en nuevas plantas totalizaron más de US\$ 6.100 millones y suponen una producción anual adicional de no menos de 900.000 unidades (entre automóviles y camiones).

Hasta 1994, la producción de automóviles en Brasil era dominada por 4 empresas, 3 de las cuales se ubicaban en San Pablo y respondían por el 66% de la producción -Ford, General Motors y Volkswagen-, y la restante (Fiat), ubicada en Minas Gerais, tenía el restante 34% del mercado.

Las nuevas inversiones, inician un proceso de desconcentración de la producción como consecuencia de la cual la participación de San Pablo ha caído del 66% al 56%. Esta desconcentración se da a partir de los incentivos fiscales concedidos por los gobiernos estatales -la "guerra fiscal"- sin los cuales, muy probablemente, las inversiones hubieran continuado localizándose en la región más industrializada de San Pablo-Rio de Janeiro-Minas Gerais.

Los beneficios generalmente concedidos pueden agruparse en 3 categorías:

- (i) Beneficios presupuestarios de corto plazo:
  - donaciones de terrenos e instalaciones portuarias;
  - realización de obras de infraestructura.
- (ii) Beneficios crediticios de corto y/o mediano plazo:
  - créditos subsidiados para financiar la compra de activo fijo;
  - exoneraciones de impuestos estatales a la adquisición de maquinaria y equipos.



(iii) Beneficios tributarios de largo plazo:

- diferimiento del ICMS, por lo general, a tasas de interés nominales nulas y sin corrección monetaria.

Recientemente, se efectuó un análisis del costo fiscal asociado a los incentivos concedidos para la instalación de tres plantas automotrices: General Motors en Rio Grande do Sul, Renault en Paraná, y Mercedes Benz en Minas Gerais. Los principales resultados de tal evaluación muestran que el valor total de los beneficios concedidos supera en un 24% al capital invertido en el caso de General Motors, iguala la inversión en el caso de Mercedes Benz y es aproximadamente un 35% de la misma en el caso de Renault.

El costo fiscal estimado por puesto de trabajo directo generado es de US\$ 443.800, US\$ 359.400 y US\$ 139.600 en los casos de Mercedes Benz, General Motors y Renault, respectivamente. Como referencia, puede citarse que el resultado de recientes investigaciones muestra que pequeñas empresas brasileñas, con inversiones de hasta US\$ 100.000, que no recibieron subsidios, contaban después de tres años de funcionamiento con ocho empleados.

La "guerra fiscal" entre estados por captar inversiones del sector automotor no es exclusividad de Brasil. Los crecientes beneficios otorgados por diferentes estados de EE.UU. son una muestra clara de ello. En 1980, Tennessee captó una planta de Nissan, que ocupó 1.900 personas, a un costo fiscal de US\$ 33 millones (US\$ 17.400 por cada empleo generado). Cinco años después, el costo para Tennessee de captar una planta de General Motors, que generó 6.000 puestos de trabajo, subió a US\$ 150 millones (US\$ 25.000 por cada empleo generado). En 1993, Alabama concedió incentivos por US\$ 300 millones para atraer una planta de Mercedes Benz que empleó a 1.500 trabajadores (US\$ 200.000 por puesto de trabajo) (ver Cuadro XII del Anexo Estadístico).

## **VI. PROSPECTIVA PARA LA COORDINACION TRIBUTARIA EN EL MERCOSUR**

### **6.1. Lecciones aprendidas de la experiencia de la Comunidad Europea**

La UE es el único proceso de integración que realmente ha tenido avances significativos en materia de coordinación tributaria, aunque sólo parcialmente. En efecto, tal como se describe en detalle en el Anexo A, la armonización lograda se limitó a la tributación indirecta.

La UE ha ido más allá de una unión aduanera, estadio del proceso que el MERCOSUR está todavía lejos de alcanzar, habiendo logrado significativos avances en materia de coordinación macroeconómica, que conllevaron a tener una moneda única a la gran mayoría de sus miembros. Adicionalmente, la UE ha tenido importantes avances en las áreas de regulación y de política comercial exterior.

También existen diferencias importantes entre la UE y el MERCOSUR en su política comercial. Mientras la UE ha ejercido la protección efectiva de sectores productivos estratégicos, mayoritariamente productos primarios, mediante cuotas tarifarias y subsidios a la producción, el MERCOSUR utiliza básicamente aranceles, en especial para manufacturas. Además, los ingresos provenientes del arancel externo común (AEC), junto a un porcentaje del IVA, son destinados exclusivamente a financiar actividades comunitarias.

En nuestro criterio existen tres lecciones fundamentales en materia tributaria para las primeras fases, unión aduanera y mercado único, de una integración regional exitosa. Primero, la armonización de la tributación indirecta sobre los principios de no discriminación y transparencia. Para ello es necesario la homogeneización de las bases y los procedimientos (más que de las tasas, las que pueden ser diferentes en cierto rango). Segundo, se debe contar con un grado de institucionalidad que permita resolver las controversias y establecer mecanismos de cooperación, principalmente, el intercambio de información para combatir la evasión y asegurar la división justa de los ingresos por operaciones intracomunitarias entre los socios. Por último, establecer un sistema de compensaciones, que puede incluir a sectores y regiones de los países. Esta compensación fiscal tiene dos motivos. El primero de ellos es el de compensar temporalmente a aquellos sectores y regiones más rezagadas que se ven más afectados por el proceso de integración. El segundo se basa en la utilización de un sistema de transferencia fiscal como un mecanismo compensador por asimetrías de la negociación en general, por ejemplo, bienes y servicios excluidos o tratamientos especiales. Esta es la única alternativa para evitar la "solución fácil" de otorgar incentivos fiscales de competencia nociva que perjudican las relaciones comunitarias.

### **6.2. Avances en el MERCOSUR**

Más de una década después del Tratado de Asunción (marzo de 1991), poco se ha avanzado en términos de armonización de conceptos, sistemas y procedimientos tributarios en la subregión. Esto se debió a dos razones en especial:

Primero, el principal objetivo perseguido fue el comercio intrabloque de bienes y sus servicios vinculados y, en razón de ello, la tributación fue considerada accesoria a tal fin y los acuerdos se enfocaron hacia la meta de lograr que los impuestos no se convirtieran en un obstáculo al comercio de bienes. Así, siguiendo el principio de no-discriminación entre producción nacional e importada expresada básicamente en la tributación indirecta (Artículo 7 del Tratado de Asunción), se plantearon acuerdos puntuales para los impuestos generales a las ventas y selectivos al consumo. Por ejemplo, en el único acuerdo sobre incentivos tributarios y zonas francas, la decisión fue limitar las zonas francas industriales<sup>93</sup> estableciéndose que sus ventas al bloque serán tratadas como importaciones de terceros países. Mientras tanto, se admitió

---

<sup>93</sup> Se mantienen la Zona Franca de Manaos y el Area Aduanera Especial de Tierra del Fuego hasta 2012, y un tratamiento especial para la Zona Franca de Justo Daract (localizada en la provincia argentina de San Luis).

-y de hecho se han incrementado en número- a las zonas francas comerciales, donde los servicios provistos y otras actividades están desgravados y tienen repercusiones tributarias significativas en otros países miembros, en especial en cuanto al impuesto a la renta.

Segundo, tanto el Tratado de Asunción como el Protocolo de Ouro Preto (diciembre de 1994), no prevén la cesión de soberanía, en particular en el ámbito tributario, en favor de reglas comunitarias como en el caso de las Decisiones de la Comunidad Andina, o las Directivas de la UE, que contemplan la existencia de organismos supranacionales que las hagan cumplir, tales como el Tribunal de Justicia. Si bien la tributación deriva de un fenómeno económico, substancialmente se basa en una definición jurídica que se expresa a nivel institucional, siendo el derecho comunitario, en esencia, un instrumento de coordinación tributaria.

El MERCOSUR está regido por un Consejo integrado por los respectivos Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de cada país. Además, existe el Grupo Mercado Común (GMC) que se integra por cuatro miembros titulares y cuatro alternos por país, siempre se incluye un representante de los Ministerios de Economía y Relaciones Exteriores y del Banco Central. A su vez, existen catorce subgrupos de trabajo que apoyan la labor del GMC y que, en algunos casos, se dividen en comisiones, varios grupos *ad hoc* y reuniones especializadas, pero ninguno de ellos focalizado en la materia tributaria.<sup>94</sup>

Los principales acuerdos fueron en el área de armonización de incentivos a la exportación y en torno a la aplicación del principio de no-discriminación, tanto en relación con los impuestos selectivos al consumo, como en materia de incentivos tributarios. En los impuestos selectivos, se acordaron modificaciones a las legislaciones para asegurar el mismo trato tributario a bienes nacionales e importados en aquellos casos discriminatorios. Por otra parte, la Decisión N° 10/94 relativa a la concesión de incentivos a exportadores no constituye una novedad sino la repetición de los principios en la materia prescritos en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade - GATT*).

Respecto de las inversiones reales en general, el *Protocolo de Colonia para Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR* (Intrazona)<sup>95</sup> establece que los países miembros admitirán inversiones de las empresas de los socios en su territorio de manera no menos favorable que a las inversiones de sus propios inversores o que a las inversiones realizadas por inversores de terceros Estados, sin perjuicio de reservarse, los países, el derecho a mantener transitoriamente excepciones limitadas.<sup>96</sup>

A través del Protocolo, los Estados Partes asumen, entre otras, las siguientes obligaciones:

---

<sup>94</sup> En los primeros años del MERCOSUR existió una comisión tributaria (Subgrupo 10) para la descripción de los sistemas tributarios y la identificación de asimetrías y tratamientos discriminatorios. Adicionalmente, a la fecha, dentro del Foro Consultivo Económico Social están considerados los asuntos tributarios en el área temática Profundización del Proceso de Integración.

<sup>95</sup> MERCOSUR, Decisión N° 11/93.

<sup>96</sup> - Argentina: propiedad inmueble en zonas de frontera; transporte aéreo; industria naval; plantas nucleares; minería de uranio; seguros y pesca.

- Brasil: exploración y explotación de minerales; aprovechamiento de energía hidráulica; asistencia de la salud; servicios de radiodifusión sonora, de sonidos e imágenes y demás servicios de telecomunicaciones; adquisición o arrendamiento de propiedad rural; participación en el sistema de intermediación financiera, seguros, seguridad y capitalización; construcción, propiedad y navegación de cabotaje e interior.

- Paraguay: propiedad inmueble en zonas de frontera; medios de comunicación social, escrita, radial y televisiva; transporte aéreo, marítimo y terrestre; electricidad, agua y teléfono; explotación de hidrocarburos y minerales estratégicos; importación y refinación de productos derivados de petróleo y servicio postal.

- Uruguay: electricidad; hidrocarburos; petroquímica básica; energía atómica; explotación de minerales estratégicos; intermediación financiera; ferrocarriles; telecomunicaciones; radiodifusión; prensa y medios audiovisuales.

- asegurar en todo momento un tratamiento justo y equitativo a las inversiones de otra parte contratante y no perjudicar su gestión, mantenimiento, uso, goce o disposición a través de medidas injustificadas o discriminatorias;
- conceder plena protección legal a tales inversiones y acordarles un tratamiento no menos favorable que el otorgado a las inversiones de sus propios inversores nacionales o inversores de terceros Estados;
- los Estados Partes no estarán obligados a extender a los inversores de la otra parte contratante los beneficios de cualquier tratamiento preferencial o privilegio resultante de un acuerdo internacional relativo total o parcialmente a cuestiones impositivas;
- no establecer requisitos de desempeño como condición para el establecimiento, la expansión o el mantenimiento de las inversiones, que requieran compromisos de exportar o que obliguen a que ciertas mercaderías deban ser adquiridas localmente; y
- cada Parte asume el compromiso de otorgar a la otra Parte la libre transferencia de las inversiones y ganancias y a asegurar que las transferencias serán efectuadas sin demoras, en moneda libremente convertible.

Adicionalmente a este, existe otro Protocolo que tiene por objetivo establecer el límite mínimo para el tratamiento de inversiones en todo tipo de activos realizados por personas físicas o jurídicas de los Estados no miembros del MERCOSUR, el que se ha denominado *Protocolo para la Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados No Partes del MERCOSUR*.<sup>97</sup>

Los instrumentos principales que contempla el mismo son los siguientes:

- otorgamiento de un trato justo y equitativo y no aplicación de medidas injustificadas o discriminatorias respecto a las inversiones de terceros países;
- plena protección de tales inversiones y un tratamiento no menos favorable que el otorgado a la de sus propios inversores nacionales o a los de otros Estados;
- la no-obligación de los Estados Partes de tener que extender a los inversores de terceros estados los beneficios de cualquier tratamiento, preferencia o privilegio;
- la prohibición de medidas de nacionalización o expropiatorias; y
- la libre transferencia de inversiones y ganancias.

### **6.3. Una agenda para la coordinación fiscal**

Con el objetivo de favorecer no sólo los procesos de integración sino también la inserción competitiva en la economía mundial, a las tradicionales características deseables que debe tener un sistema tributario -suficiencia, eficiencia, equidad y simplicidad-, deberá agregarse la capacidad de coordinación del mismo con los principales socios comerciales.

Si bien el objetivo principal de este trabajo es identificar las asimetrías vigentes en los sistemas impositivos de los cuatros socios del MERCOSUR que puedan afectar significativamente el proceso de integración económica, resulta evidente que de acuerdo a su estado de evolución ello ha sido siempre más sencillo que presentar soluciones técnicamente sólidas y políticamente viables que permitan acelerar el proceso de integración. Por ello, se considera, en primer lugar, que ni la opción de armonización plena (igualación) de los sistemas impositivos, ni la competencia tributaria ("guerra fiscal") absoluta son alternativas válidas.

---

<sup>97</sup> MERCOSUR, Decisión N° 11/94.

Muy por el contrario, el principio que oriente las soluciones propuestas debe estar sustentado en los criterios que rigen a la coordinación de las estructuras tributarias.

Dada la experiencia recogida en otros procesos y áreas de integración, así como también el nivel de los desajustes macroeconómicos actuales y el grado de disparidad de las estructuras tributarias que se encuentran vigentes entre los países del MERCOSUR, las alternativas que se proponen deben estar guiadas por los seis criterios siguientes:

- (1) no pueden implicar la reducción "innecesaria" de la soberanía fiscal;
- (2) no pueden resultar en una pérdida de ingresos significativa;
- (3) no deben perjudicar la posición competitiva del país frente a los otros miembros o frente a terceros países;
- (4) no deben facilitar, en términos de cumplimiento, nuevas alternativas de evasión o elusión;
- (5) el costo de la transición, y administración, no debe ser elevado; y
- (6) la secuencia y la duración de los ajustes pueden ser diferentes para cada país, pero con un calendario con metas claramente definidas.

En lo que se refiere a los principios tributarios, las medidas a proponer se regirán por los dos principios que gobiernan los tratados bilaterales para evitar la doble tributación e intercambio de información: (a) la no-discriminación en bienes y servicios entre nacionales e importados; y (b) la transparencia en la aplicación de las normas fiscales y la voluntad para el intercambio de información. Esto se refuerza por el hecho que existe sólo un acuerdo de doble tributación entre los socios, Argentina con Brasil.

Es natural pensar que en el proceso amplio de negociación, existan negociaciones para compensar el costo de la adopción de políticas tributarias convergentes y no dañinas para los otros socios por la vía de concesiones comerciales y viceversa. También, es razonable que la armonización tributaria se incluya en un paquete de coordinación de políticas macroeconómicas.

Adicionalmente, se entiende razonable aplicar diferentes grados de armonización tributaria y distintas duraciones del período de transición según el tipo de imposición. En tributación indirecta, que impacta fuertemente sobre el comercio de bienes y servicios, debe tenderse a la convergencia por rango y en ciertos casos a la igualación de la carga, como en algunos impuestos selectivos, especialmente sobre bienes afectados por el contrabando (bebidas y cigarrillos).

En tanto, para la armonización de la tributación directa, que afecta en alguna medida la localización del ahorro y la inversión, debe tenderse a la coordinación en la definición de las bases gravadas y a la cooperación entre las administraciones tributarias, en especial, para el intercambio de información. Como el cambio en tributación indirecta afecta de plano a la transacción de bienes y servicios, este proceso debe desarrollarse más rápidamente, mientras que en relación a la imposición directa, debido a que incide sobre los factores de producción, puede tener un período más largo de adaptación.

A pesar de la lógica de la secuencia del esfuerzo de coordinación, que además coincide con la experiencia internacional, los problemas de ajuste de tributación indirecta (IVA, ICMS, ingresos brutos y selectivos) pueden presentar dificultades políticas muy importantes debido a los problemas de federalismo fiscal de los principales socios, y, por ello, requerirán de mucho tiempo para completar todo el proceso.

Con esos fines se propone institucionalmente la creación de un subgrupo de trabajo del más alto nivel (dentro del Grupo Mercado Común) integrado por las autoridades encargadas de las áreas de política y de administración tributaria. Adicionalmente, como veremos más adelante, recomendamos la creación de un Tribunal Arbitral especializado en materia tributaria para la resolución de controversias entre estados en la interpretación de los acuerdos y casos no previstos.

### 6.3.1. Impuestos generales a las ventas

A primera vista como todos los países tienen un impuesto tipo IVA parecería que existe armonización en la tributación a las ventas en el MERCOSUR. Sin embargo, al observar con mayor detalle se descubre una gran disparidad en este tipo de tributación en los países miembros.

Del Cuadro A del Anexo Legislativo, surge que todos los países tienen un impuesto tipo IVA como el principal tributo general al consumo, sin embargo, se observa que a excepción de Paraguay, los demás países presentan otros impuestos generales sobre ventas que tienen un efecto acumulativo en cascada.

Paradójicamente, los cuatro países adoptan el principio de destino y, por ende, ninguno de ellos discrimina en materia de impuestos indirectos entre productos nacionales e importados, no obstante las deficiencias de diseño de estos tributos conlleva a perjudicar a la producción nacional en tres de ellos (Argentina, Brasil y Uruguay). El grado de acumulación de la carga tributaria como consecuencia de la falta de neutralidad de la tributación interna es muy significativa en el caso de Brasil y ello lleva a graves problemas de competitividad internacional.<sup>98</sup>

Brasil, además del ICMS estadual, tiene el ISS municipal gravando servicios (excepto telecomunicaciones y transporte), el COFINS y el PIS<sup>99</sup> ambos incidiendo sobre la facturación bruta de las empresas. El ICMS, que globalmente es el tributo de mayor recaudación del país, tiene serios problemas de cascada dado que en operaciones internas funciona como un híbrido de origen y destino aplicando alícuotas especiales en las operaciones interestaduais. A saber:

- (i) La acumulación se da por la falta de reconocimiento del crédito en el ICMS, en especial cuando el tributo es pagado en otros Estados, en operaciones de exportación donde sólo puede ser compensado en ventas en el Estado del contribuyente con limitadas posibilidades de endoso pero siempre dentro del mismo Estado.
- (ii) También se genera un proceso de "cascada" dado que el ICMS incluido en algunos gastos de las empresas no puede ser deducido debido a que no integra directamente el costo de producción de los bienes que constituyen la actividad principal del contribuyente. Por ejemplo, los servicios de electricidad y telecomunicaciones sólo son deducibles si forman parte del costo directo de la firma. Por ejemplo, la industria siderúrgica tiene derecho al crédito de ICMS por compras de energía, pero a una tienda de departamentos no le es permitido.<sup>100</sup>
- (iii) Por último, otro elemento generador de alteración de la neutralidad tributaria o de acumulación de la carga deriva de que una gran cantidad de servicios no es gravada por el ICMS sino por el ISS y, en otros casos, por el impuesto federal sobre operaciones financieras (IOF). Como se describió anteriormente, servicios tales como gráficos y de publicidad, o de consultoría, contabilidad, procesamiento de datos y vigilancia pagan el ISS que no genera crédito para el ICMS y además incluyen en su costo el ICMS que adquirieron para prestar sus servicios. Lo mismo sucede en los servicios financieros, de seguros y de cambio que están alcanzados por el IOF.

Es importante destacar que el ISS es el principal impuesto municipal superando incluso la importancia del impuesto sobre la propiedad inmobiliaria (IPTU). Para las ciudades capitales de Brasil este tributo representa cerca del 30% de sus ingresos totales. Esta es una de las grandes dificultades de incorporar la tributación de todos los servicios a la base de un impuesto uniforme sobre el valor agregado y eliminar la cascada que actualmente existe.

---

<sup>98</sup> Esta situación resultaba ser extremadamente vulnerable hasta la llamada "reforma Kandir". Al respecto ver nota al pie siguiente.

<sup>99</sup> Con la Medida Provisional N° 66 de agosto de 2002, se ha reducido el nivel de acumulación al permitirse el descuento de créditos relativos a gastos en etapas anteriores.

<sup>100</sup> Hasta la Ley Complementaria N° 87 del 13 de setiembre de 1996 (Ley Kandir), tampoco se podía deducir el ICMS pagado en la compra de bienes de capital y se gravaban los bienes primarios.

Adicionalmente, el COFINS y el PIS, que recaudaron 3,5% y 0,9% del PIB, respectivamente, en 2000, son impuestos (aunque se denominan contribuciones) que inciden sobre la facturación bruta de todas las empresas y, también presentan un "efecto cascada" importante. En 2001, el BNDES efectuó un estudio para 42 sectores de la economía brasileña sobre la incidencia directa e indirecta del COFINS y el PIS y determinaron una sobrecarga promedio de 7,7% del valor de producción para el sector industrial en 1999 por efecto de la acumulación de tributos (BNDES [2001b]). En el caso de las exportaciones dentro del MERCOSUR, Brasil devuelve parcialmente el COFINS y el PIS, pero la acumulación en etapas anteriores no puede ser eliminada e incide en los costos de los bienes transables.

Estas distorsiones son ampliamente conocidas y resultaron en una serie de propuestas de reforma tributaria, que datan desde 1995, para evitar tributos con efecto cascada que en los años ochenta representaban 6% del PIB y a principio de la actual década alcanzó el 18%, o sea más del 60% de los ingresos tributarios. En ese sentido, se observa que el sistema actual discrimina en contra de la producción nacional, ya que por una parte el mercado doméstico debe competir con importaciones que no sufren las mismas imposiciones y, por la otra, con las exportaciones, en la medida que éstas incorporan impuestos a su costo.

Para mitigar este problema de alteraciones en la competitividad, los sectores productivos demandan ser compensados. En materia tributaria, se ejercen fuertes presiones para la concesión de incentivos fiscales a la inversión que amplían las distorsiones y generan problemas con los socios comerciales. Debido a que no se ha culminado el proceso de formación del mercado único y la existencia de distorsiones macroeconómicas, en especial en cuanto al tipo de cambio, no se torna tan evidente este problema de competitividad creado por una tributación indirecta interna inadecuada. Pero, en el futuro, de no corregirse esta fuente de ineficiencia y desventaja relativa, va a ser muy difícil que el proceso de integración se consolide.

En Argentina, el impuesto provincial sobre ingresos brutos que grava la venta de bienes y la prestación de servicios con base muy amplia<sup>101</sup> recauda un promedio de casi 2,2% del PIB y también genera un efecto cascada. Bes [1999] estimó que para sustituir este impuesto por un IVA provincial, manteniendo la recaudación existente en 1996, la alícuota adicional del IVA suplementario al IVA federal del 21% debería ser elevada en porcentajes que varían entre el 4,5% a 7,8%, según las regiones del país. En el caso de la provincia de Buenos Aires, jurisdicción que participa con cerca del 60% de la recaudación total del impuesto sobre los ingresos brutos, para mantener una recaudación de manera neutral se requería una alícuota adicional para el IVA provincial del 6,7%.

El Impuesto a los Ingresos Brutos exime a las exportaciones de manera general, pero ello no soluciona el problema de la acumulación de la carga por la imposibilidad de devolver el tributo contenido en los insumos y bienes de capital utilizados en las etapas anteriores del proceso productivo. Como esos costos tributarios no se devuelven, ni se acreditan contra otros tributos, se afecta la competitividad del país.

Uruguay presenta un efecto cascada menor desde la introducción del COFIS. En efecto, las compras (importaciones y domésticas) de bienes por el sector de servicios no pueden ser deducidas. Si bien es importante reconocer que la incidencia de esta acumulación no es muy significativa, ya que la tasa del impuesto es relativamente baja (3%), constituye la primera distorsión de esta naturaleza desde la reforma tributaria de principios de los años setenta.

### 6.3.2. *Impuestos selectivos al consumo*

En el caso de los selectivos al consumo, la experiencia de la UE indica que la cooperación internacional es un elemento fundamental. Es opinión generalizada que los bienes tradicionales sobre los que recaen

---

<sup>101</sup> Las tasas oscilan entre el 1% al sector primario y el 4,5% a servicios como seguros, financieros, publicidad, hoteles, etc.

los impuestos al consumo (derivados del tabaco, bebidas alcohólicas, combustibles derivados del petróleo) presentan características que justifican que se los grave.

Por ejemplo, en productos derivados del tabaco y bebidas alcohólicas el impuesto pretende corregir las externalidades negativas que generan el daño a la salud que causa su consumo. Algo similar sucede en el gravamen específico a combustibles derivados del petróleo que puede generar externalidades emergentes de la polución o contaminación y puede ser considerado un sustituto a los cargos por el uso de la red caminera, si es que no existen peajes. Justo es reconocer que, en general, estos tributos tienen efectos regresivos.

Adicionalmente, presentan la ventaja de tener en general una baja elasticidad precio-producto del grado de adicción de los bienes consumidos o la falta de sustitutos por lo que son importantes generadores de ingresos fiscales, resultando en un nivel de recaudación de casi dos puntos del PIB en promedio para el MERCOSUR.

Por último, estos impuestos son de fácil administración ya que su número de productores suele ser reducido y puede definirse el hecho generador en la salida de fábrica. Sin embargo, el principal problema de los selectivos es el contrabando, en particular en bienes tales como cigarrillos y bebidas refrescantes donde la elasticidad cruzada con los sustitutos es muy baja y no existen mayores diferencias culturales en las preferencias de los consumidores.

Por ello, el MERCOSUR debería considerar, tal como lo hizo la UE, la aproximación de la carga tributaria sobre las tasas de ciertos bienes poco diferenciados de consumo masivo como cigarrillos, bebidas refrescantes y bebidas alcohólicas de marcas reconocidas para contrarrestar el contrabando en zonas de frontera que afecta mayormente a los socios más pequeños. Asimismo, el MERCOSUR ya ha podido acordar el principio de no-discriminación entre productos nacionales e importados a nivel de los selectivos, tal como ocurrió en la UE (ver Anexo A).

A su vez, se podría establecer excepciones, como por ejemplo para el caso de los vehículos nuevos, con reglas rígidas para que prevalezca el principio de destino asegurando que el ingreso fiscal se destine al financiamiento de la infraestructura vial del país de residencia del propietario. De no alinearse las cargas de selectivos sobre esos bienes, además de promover el contrabando, especialmente en las regiones fronterizas, será muy difícil lograr un mercado unificado.

Los combustibles derivados del petróleo son gravados de manera muy diferente en el MERCOSUR. En Argentina se gravan con el IVA y el selectivo, en Brasil sólo con el ICMS (IVA estadual) por norma de rango constitucional, en tanto que en Paraguay y Uruguay sólo son alcanzados por impuestos específicos al consumo. Dado que estos tributos tienen un alto impacto como insumos en el costo de producción y transporte es recomendable que el tratamiento tributario determine una carga total convergente. En el caso de los selectivos podría establecerse un mínimo específico por unidad física como en la UE. Considerando la importancia de los ingresos fiscales que estos impuestos generan debería establecerse un calendario para la convergencia, dentro de cierto rango, de la carga tributaria.

Otro impuesto especial aplicado en Argentina y Brasil es el impuesto sobre débitos bancarios.<sup>102</sup> Si bien este impuesto ha generado recursos fiscales importantes (1,3% del PIB en Brasil y en Argentina 1,1%), es de fácil recaudación y genera información que favorece el control de otros impuestos por la administración tributaria, se alega también que tiene efectos negativos al afectar la intermediación financiera y eleva el

---

<sup>102</sup> Impuesto sobre los débitos y créditos en cuenta corriente bancaria, establecido por el Artículo 1 de la Ley de Competitividad N° 25.413 en Argentina con una tasa vigente de 0,6% sobre los créditos y débitos en cuenta corriente bancaria (1,2% en total). La Contribuição Provisória sobre a Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira (CPMF) tiene actualmente una alícuota de 0,38% hasta el 17 de junio de 2002 actualizada por la Ley N° 9.593.



*spread* bancario. En función de su incidencia acumulativa, su alícuota debería ser baja y similar a la de los otros estados miembros o se afectaría la competitividad del país.

### 6.3.3. Imposición sobre el ahorro e ingresos de portafolio

Los países de la región tienen marcadas algunas similitudes como también diferencias en el tratamiento del ahorro y los ingresos de portafolios. Las economías más grandes, Brasil y Argentina, gravan la renta mundial de sus residentes, no existen los regímenes de sociedades anónimas con acciones al portador (sólo hay acciones nominativas), hay retención en la fuente para las rentas de capital, en particular los intereses, y tienen legislación más laxa sobre el secreto fiscal y bancario lo que les ha permitido firmar acuerdos para evitar la doble tributación y el intercambio de información (aunque en la práctica no opera ningún intercambio automático con otra jurisdicción).

Los socios más pequeños, Paraguay y Uruguay, presentan una clara estrategia de inserción internacional. En particular en Uruguay, a partir de las liberaciones financieras de los años setenta con el objetivo de convertirse en la plaza financiera de la región, el tributo se adaptó al desarrollo de banca *offshore* y actividades conexas en las zonas francas de servicios. En estas jurisdicciones no se grava el ahorro externo, ni la renta obtenida en el extranjero por no residentes, la tenencia de acciones continúa siendo anónima<sup>103</sup> y el secreto tributario está ligado al secreto bancario que sólo puede ser levantado mediante acción judicial.

En general, Paraguay y sobre todo Uruguay, han seguido una estrategia de "país pequeño" consistente en captar el ahorro externo en la forma de depósito bancario y servicios conexas tipo *offshore* o de manejo de patrimonios vía sociedades anónimas al portador con activos en el exterior protegidos por fuertes secretos bancario y fiscal. En tanto, Brasil y Argentina han desarrollado una política de "país grande" de gravar y controlar el capital y, en general, en coordinación con políticas industriales sectoriales brindando importantes beneficios a la inversión, aprovechando la ventaja comparativa de su mercado potencial. Esto generó competencia subnacional expresada en "guerras fiscales" que aumentaron el gasto tributario como se describió en el Capítulo V.

Por lo anterior, es necesaria en el largo plazo, con vistas a un mercado integrado de bienes, servicios y factores de producción, una estrategia de negociación y "desarme" regional que racionalice la concesión de todos los incentivos tributarios, tanto de inversión como de ahorro. En la práctica, se debe reconocer que este acuerdo es tan necesario como complejo a nivel de economía política como a nivel puramente técnico tributario. Primero, porque no sólo afecta la soberanía tributaria y presenta claros perdedores, los que en general son grupos de interés poderosos que dificultarán las concesiones mutuas de los países. Respecto a la instrumentación técnica, es complejo definir el nivel de incentivos que maximice a nivel regional la competitividad del MERCOSUR en términos de incentivos tributarios, *vis-à-vis* el resto de mundo, que puede diferir del óptimo que otorgaría cada país individualmente tanto en ahorro como en inversión. Esto está dado porque cada nación tendrá un beneficio y un gasto tributario diferente para cada nivel y tipo de incentivo aplicado.

En lo que al ahorro se refiere, una solución primaria sería la de tener una tasa mínima de retención sobre los intereses de depósitos bancarios de no residentes y que esta sea liberatoria (sistema belga) de declarar. Además debe ser complementado por un control de actividades, vía intercambio de información, de las actividades *offshore* y de administración de patrimonios constituidos por activos radicados en el exterior.

Una forma alternativa de armonización del tratamiento del ahorro está propuesta en la UE, y aún no ha logrado un acuerdo a la fecha. Esta propuesta tiene dos etapas para el tratamiento de los depósitos bancarios de ciudadanos residentes en otros estados miembros de la comunidad. En una primera fase, hasta 2010, los estados miembros que no intercambien información retendrán una tasa prefijada sobre

---

<sup>103</sup> Esto incluye además, otro tipo de sociedades que sólo pueden tener sus activos en el exterior (SAFIs), con la excepción de ciertos títulos valores uruguayos, que tienen un régimen impositivo diferencial a las empresas establecidas en el país.

intereses y enviarán al país de residencia del depositante un porcentaje de la misma. Esto es claramente una modalidad de "tasa liberatoria". A partir de 2010, todos los Estados miembros pasarían a intercambiar información automáticamente sobre los rendimientos de los depositantes extranjeros residentes en países socios de la EU.

#### 6.3.4. *Estímulos a las exportaciones*

El MERCOSUR cumple con los acuerdos de la OMC y, por lo tanto, no tiene incentivos tributarios a la exportación. Sin embargo, todos los países utilizan el mecanismo de devolución de impuestos indirectos. Este sistema, incluyen los impuestos tipo IVA donde la determinación del monto del ajuste de frontera es razonablemente precisa. En el caso de los impuestos selectivos, en razón de que los mismos son aplicados generalmente a nivel del productor, el mecanismo utilizado ha sido el de eximir a la exportación. Si bien existen otras contribuciones asimiladas a impuestos indirectos que presentan efecto cascada, la devolución a los exportadores se efectúa en todos los casos a través de métodos presuntivos. Tal es el caso del PIS para productos agrícolas en Brasil que es una contribución a la seguridad social cobrada sobre ventas. Estos mecanismos sólo mitigan la acumulación de impuestos en la exportación y de ser excesivos, podrían ser considerados un subsidio y generar problemas entre los socios.

#### 6.3.5. *Incentivos a la inversión real*

En materia de incentivos fiscales a la inversión, como se ha descrito en el Capítulo V, los países del MERCOSUR aplican una vasta gama de ellos para un gran número de actividades, en prácticamente todos los impuestos (principalmente IVA e Impuesto a la Renta) y a todos los niveles de gobierno. También es necesario reconocer que además de ser el fermento de disputas, constituyen un importante costo fiscal que está subestimado en los cálculos de gasto tributario.

Entre países receptores netos de capital e inversión externa, a diferencia de la UE donde el conflicto tributario más debatido está ligado a la atracción de ahorro, el problema de la localización de la inversión real es el más importante y urticante. Una acción cooperativa debe ser implementada en el corto plazo para frenar el impulso de efectuar política sectorial y regional mediante incentivos tributarios de manera desordenada.

En ese contexto, se considera adecuado tomar tres cursos de acción:

- (i) En el corto plazo, que los países establezcan a través de un acuerdo obligatorio del MERCOSUR una moratoria, a fin de detener de manera total la creación de nuevos incentivos sobre incentivos a la inversión a todos los niveles de gobierno y para todos los sectores;
- (ii) Facultar a la Comisión Tributaria, a través de un grupo de trabajo específico, para fijar los criterios de determinación de cuando un incentivo es dañino a los intereses comunitarios. Luego, evaluar los incentivos existentes, comenzando por una identificación y análisis por el propio país de los instrumentos que este aplica, previa discusión abierta entre los socios; y
- (iii) Establecer un acuerdo que incluya un calendario para la eliminación de los incentivos nocivos vigentes y los criterios que se deben seguir para el otorgamiento de incentivos a la inversión en el futuro.

### **6.4. Administración tributaria**

Puede decirse que cuanto más estrechas sean las relaciones económicas entre los países del MERCOSUR más intensa será la necesidad de una coordinación entre sus administraciones impositivas y aduaneras con el fin de evitar antagonismos o incompatibilidades fiscales que perjudiquen o imposibiliten esas relaciones.

Esta necesidad de entendimiento entre las administraciones tributarias se tornaría, en esas circunstancias, en una coordinación de tipo permanente con el fin de dar fluidez y certeza a las operaciones entre los países, y evitar que el proceso de integración lesione de manera innecesaria el flujo de ingresos tributarios de los países.

La necesidad de coordinación de las políticas impositivas entre los países del MERCOSUR requerirá, por una parte, de la identificación de problemas específicos y, por la otra, del diseño de soluciones apropiadas que estén dirigidas a los mismos. Es evidente que la política y la administración tributaria se tornaran cada vez más interconectadas entre los países, si es que el proceso de coordinación se consolida.

Una lista no exhaustiva de algunos de los principales temas en esta materia comprenderá a los siguientes aspectos, algunos de los cuales son tratados con mayor detalle más adelante:

- fortalecimiento de los tratados o acuerdos en materia impositiva entre los países miembros;
- ampliación y refuerzo de las pautas a ser seguidas en materia de precios de transferencia en las operaciones internacionales;
- intensificación de la cooperación entre las autoridades impositivas, especialmente en materia de ampliación del uso de auditorías conjuntas, acuerdos anticipados de precios y muy especialmente en materia de intercambio de información;
- coordinación de las acciones conjuntas para evitar la competencia tributaria nociva que pueda afectar el flujo de inversiones hacia la región;
- necesidad de minimizar las formalidades aduaneras y coordinar dichos procedimientos entre los países miembros; y
- establecer e institucionalizar los mecanismos para dirimir las controversias planteadas en el marco del MERCOSUR a fin de que las mismas no obstaculicen el proceso de integración.

#### - Papel de los tratados tributarios -

A la fecha existe sólo un tratado entre Argentina y Brasil firmado en 1980, países que a su vez tienen respectivamente veinticuatro y dieciocho acuerdos firmados con otras naciones como se describió en el Capítulo IV. Por lo tanto, una mayor inserción internacional requerirá a los socios del MERCOSUR expandir la red de tratados.

Por otra parte, a los efectos de proteger los intereses estratégicos comunitarios, la competitividad individual de cada país y el *treaty shopping*, se presentan dos alternativas:

- (i) La primera, e ideal, es la negociación y firma de un tratado multilateral entre los cuatro socios acordando, al respecto, que futuros acuerdos tributarios con terceros países se negocien con el MERCOSUR en bloque. Esto aumentaría la capacidad de negociación y aseguraría la competencia leal entre los socios (lo que obtiene uno lo obtienen todos); y
- (ii) La segunda alternativa es establecer pautas mínimas y obligatorias que todos los países deberán respetar en los futuros acuerdos.

Las razones para establecer pautas comunes son: (i) examinar los medios en que los tratados se adaptan a los nuevos intercambios comerciales y las tecnologías aplicadas a la tributación; (ii) asegurar la uniformidad en la aplicación de los tratados y, en particular, su interpretación; y (iii) mejorar los mecanismos de implementación de los procedimientos acordados y el papel del arbitraje.

- Ampliar y fortalecer los mecanismos de precios de transferencia -

Actualmente, sólo Argentina y Brasil tienen legislación vigente en la materia y en este último país los criterios se apartan de las recomendaciones de la OECD, como se vio anteriormente. En esta materia, para evitar la doble tributación los criterios adoptados deben ser prácticamente iguales. Por otro lado, si algún socio no los adopta se abre la posibilidad que no sólo sus ingresos por impuesto a la renta se vean disminuidos sino que también afectará a sus socios estableciendo pautas de competencia desleal. En nuestro criterio, se debería aplicar dentro de lo posible las recomendaciones de la OECD debido a que son las más utilizadas en el mundo para operaciones internacionales. Es claro, que en materia de precios de transferencia, lo mejor es homogeneizar el tratamiento que ya está vastamente difundido, porque de no ser así se crea la posibilidad de sub o doble tributación perjudicando el libre comercio. Adicionalmente, se debe promover la colaboración entre los contribuyentes y los Estados por la vía de Acuerdos Avanzados de Precios Bilaterales (*Bilateral Advanced Price Agreements* - BAPAs).<sup>104</sup>

- Intensificar la cooperación entre las administraciones y los encargados de fijar la política tributaria -

No es la participación en instituciones especializadas o la cooperación técnica de organizaciones internacionales las que pueden garantizar el nivel de diálogo necesario. Para poder controlar y mantener el nivel técnico del sector privado globalizado es necesario una verdadera sociedad entre las estructuras administrativas encargadas de evitar la evasión y la elusión, y a su vez reducir las distorsiones económicas y reducir los costos de cumplimiento.

Los mecanismos tradicionales son: (i) el intercambio de información tributaria, para lo cual se debe aprobar un convenio de procedimientos que incluya intercambios de distinto tipo reconociendo las restricciones legales (por ejemplo, secreto bancario) y las prácticas relativas a una operatoria eficaz; y (ii) realizar auditorías o fiscalizaciones conjuntas para minimizar conflictos en las transacciones intra-mercado.

- Redefinición del papel de las aduanas -

Si bien no es el cometido de este estudio analizar la situación aduanera, no puede dejar de señalarse la importancia de lograr una adecuada coordinación de los aspectos aduaneros por lo siguiente. En primer lugar, porque para lograr un mercado común y perfeccionar una unión aduanera se vuelve ineficiente el mantenimiento de controles de frontera en materia comercial. Por ende, los controles aduaneros en frontera se deberían limitar al intercambio con terceros países y las operaciones intra-mercado deberían ser objeto de otras formas de control *ex-post* en los mercados y establecimientos. Esto requiere un elevado grado de integración y cooperación entre las aduanas de los países socios y también de las demás autoridades tributarias.

Complementariamente, si en el futuro del MERCOSUR se eliminan las fronteras internas, quedaría planteado el interrogante del destino de la recaudación del arancel común. La UE en 1968 dispuso que su producido financiara el presupuesto común. Si bien, a la fecha, tres países del MERCOSUR recaudan menos de 1% del PIB por impuestos al comercio exterior, Paraguay recauda algo más de 1,5%. Al respecto, se observa que cuando se adopta esta decisión en la UE en los años setenta el ingreso fiscal proveniente de los aranceles era en promedio menos de 0,3% de sus ingresos, con la excepción de Irlanda (ver Anexo A).

---

<sup>104</sup> Los Acuerdos Avanzados de Precios (APAs, por su sigla en inglés) entre el contribuyente y la administración tributaria o los BAPAs entre el contribuyente y dos administraciones tributarias tienen como finalidad establecer mecanismos especiales de valuación para la determinación de la renta en operaciones internacionales entre partes relacionadas.

En segundo lugar, el libre comercio aumenta la participación de la Aduana en la recaudación de impuestos internos relativos a las importaciones y además brinda información fundamental para la aplicación de normas de precios de transferencia.

## **6.5. Mecanismos para la resolución de disputas y el debido proceso**

En la medida que el proceso de coordinación tributaria avance, es natural que surjan disputas que deben tener un mecanismo previsto de resolución. Para la resolución de controversias en materia tributaria entre un país y un contribuyente de otro estado -o entre estados miembros-, el mecanismo a proponer debe considerar dos serias limitaciones.

La primera, es que no existen actualmente en todos los países miembros tribunales especializados, tal como se indica en el Cuadro 11 del Capítulo IV, por lo cual en la práctica el trámite de los procesos es muy lento. Esto aumenta el riesgo de la inversión y el costo para las transacciones intra-MERCOSUR.

En segundo lugar, si bien el Protocolo de Olivos prevé un Tribunal Arbitral Permanente, todavía no se han definido claramente los mecanismos para la solución de controversias y salvaguardias (aplicación de sanciones) en el área comercial,<sup>105</sup> así como tampoco los procedimientos para dirimir las disputas comerciales, y en lo que respecta a la materia tributaria no se ha entrado siquiera en la conformación de una agenda de discusión.

Por todo ello, se propone en esta materia lo siguiente:

- (i) la creación de un Tribunal Arbitral especializado en materia tributaria para la resolución de controversias entre estados;
- (ii) las decisiones de este Tribunal Arbitral deberían ser obligatorias (*binding*) para los países miembros; y
- (iii) en el caso de una disputa entre un contribuyente de un país y la administración de otro estado socio, el debido proceso será el establecido para ese país. Si el contribuyente del otro país no resultase satisfecho con la decisión adoptada en última instancia por la Corte de la jurisdicción en la que litigó, podrá solicitar a las autoridades de su país para que presente el caso ante el Tribunal Arbitral. En caso que este considere que el aspecto planteado es de su competencia, sus laudos o fallos deberán ser de cumplimiento obligatorio para ambas partes. Estos puntos deben estar previstos en el acuerdo multilateral referido anteriormente.

---

<sup>105</sup> Decisiones N° 25/00 y 65/00 del Consejo del Mercado Común.

## ANEXO A

### PAPEL DE LA ARMONIZACION TRIBUTARIA EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION

#### A.1. La evolución de la Unión Europea

El proceso de integración europeo tiene sus orígenes en 1951 en la llamada Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA, *European Coal and Steel Community* - ECSC) que congregaba a seis países cuyo objetivo fuera crear un mercado común para productos siderúrgicos, con la eliminación de tarifas, cuotas, subsidios y otras formas de restricciones comerciales. En el año de 1957, con el Tratado de Roma, se establece la Comunidad Económica Europea (CEE), una unión aduanera (comercio interno libre y tarifa externa común, logrado a partir de 1968), donde además de la libre circulación de bienes se propone también la libre circulación de personas, servicios y capital. Ese proceso de integración llevó más de treinta años, en medio de avances y retrocesos, hasta que el *Single European Act* (SEA) de 1985 efectivamente lanza las bases para un verdadero mercado integrado de bienes, servicios, capitales y trabajo, creando fuertes instituciones supranacionales y fondos estructurales redistributivos para disminuir las disparidades entre los países, además de nuevas reglas de votación y veto.

La creación del mercado único llevó a un amplio proceso de armonización, estandarización, regulación y certificación de bienes, servicios y procesos, a la eliminación de muchas barreras al comercio y al fin de formalidades aduaneras en las fronteras nacionales, substituidas por instrumentos comunitarios. Como se establece el objetivo de eliminar los controles de capital dentro de la comunidad, se reconoce la necesidad de establecer una unión monetaria.

Con el argumento de que un verdadero mercado integrado para bienes, servicios y capital requiere una moneda única para reducir los costos de transacción, traer mayor transparencia a los precios, reducir la influencia del dólar y promover la unificación de los mercados financieros, el Tratado de Maastricht de 1991 rebautiza la CEE como Unión Europea (UE) y lanza las bases para la Unión Monetaria Europea (*European Monetary Union* - EMU) que comenzó el 1 de enero de 1999 con la participación de once países.

##### A.1.1. *Primera etapa (1967-1993): Papel de la armonización tributaria durante la puesta en marcha del Mercado Unico*

###### - Impuesto al Valor Agregado -

Con la finalidad de consolidar una unión aduanera y eliminar las barreras tributarias al libre flujo de mercancías y servicios, -además de la eliminación de aranceles- era necesario establecer un impuesto neutral en el comercio entre los países miembros.

La Primera Directiva Comunitaria<sup>106</sup> de 1967 establece que todos los países debían adoptar antes del 1 de enero de 1970 un impuesto general a las ventas tipo IVA. La Segunda Directiva, también de 1967, garantiza un fuerte grado de armonización al establecer la estructura, modalidades y principios técnicos del nuevo impuesto, que seguiría el principio jurisdiccional de destino, con los correspondientes ajustes de frontera en el caso del comercio internacional, lo que permitiría desgravar exportaciones y gravar importaciones evitando así el efecto cascada, permitiendo un ajuste de frontera preciso.

---

<sup>106</sup> Es importante advertir que las disposiciones de la UE en materia tributaria han sido Directivas y no Reglamentos. Ellas implican un compromiso de los estados miembros y requieren su inclusión en el ordenamiento legal de cada país para lo que es necesario la acción de los Poderes Legislativo y Ejecutivo de cada estado miembro. La obligatoriedad de las Directivas es inmediata para los estados pero para sus ciudadanos sólo lo será cuando sea aprobada la legislación nacional pertinente.

Las sucesivas directivas comunitarias, en particular la Sexta Directiva de mayo de 1977 que comenzó a regir en 1979, procuraron precisar la estructura del IVA que regiría en la Comunidad, aunque siempre dejando alguna libertad a los países para establecer limitados tratamientos especiales, y exenciones, brindando inicialmente amplia libertad para fijar el nivel de las alícuotas. El objetivo de las Directivas siempre fue en la dirección de definir las bases imponibles con el fin de evitar al máximo el riesgo de acumulación (efecto cascada) y perfeccionando el principio de la no-discriminación entre bienes importados y nacionales. Esa preocupación, en gran medida, ha derivado del hecho de que desde su inicio en la década de los años setenta, el 1% de la base imponible del IVA,<sup>107</sup> se destinó a financiar el presupuesto de la Comunidad y, por ello, la necesidad de determinar de forma uniforme y precisa la base sobre la cual se determina la contribución de cada país miembro.

A partir del Informe de la Comisión de las Comunidades Europeas sobre las "Perspectivas de Convergencia de los Sistemas Fiscales de la Comunidad" del 1 de marzo de 1980, se considera que para consolidar el mercado interior y garantizar la competitividad de las empresas de los países miembros el foco de la acción comunitaria debería estar puesto en la armonización del IVA, así como también en los impuestos selectivos y en el impuesto a la renta de las empresas.

Con la perspectiva del inicio del mercado interior sin fronteras a partir del 1 de enero de 1993, lo que implicó la eliminación de las aduanas y la transformación del mercado comunitario en un gran mercado interior se hizo necesario lograr un alto grado de armonización de los impuestos indirectos para evitar obstáculos al libre movimiento de bienes y el suministro de servicios dentro del mercado comunitario. Para ello, se consideró en primera instancia como prioritario la convergencia de las alícuotas del IVA, allanando el camino para la transformación del principio jurisdiccional de destino al de origen y posibilitando de esta forma eliminar los controles fronterizos que eran necesarios para hacer los ajustes del crédito tributario. Como es sabido, la modificación del principio jurisdiccional requiere como condición *sine qua non* la necesaria igualación de las tasas del IVA entre los países miembros a fin de evitar el *shopping* tributario.

Los problemas emergentes del rígido requisito de igualación de las alícuotas volcaron la decisión a favor de continuar con el principio de destino en el IVA, aplicable desde su inicio, si bien la eliminación de los controles fronterizos constituía un desafío. En ese sentido, se formuló una primera propuesta consistente en un mecanismo comunitario de pagos y abonos de créditos tributarios (*clearing house*) entre los estados miembros, que operaría como una cuenta compensadora central, donde los países exportadores netos pagarían sus saldos y los importadores netos cobrarían los mismos a través de ajustes de cuentas mensuales. Esa propuesta también establecía una significativa convergencia de alícuotas del IVA, con una tasa general entre 14 y 20%, y una tasa reducida entre 4 y 9%. Como la mayoría de los países no aceptó la convergencia de alícuotas y consideraron muy difícil la aplicación práctica del sistema de *clearing*, la propuesta fue rechazada.

En razón de ello, a fines de 1991, se estableció un régimen transitorio del IVA (*régimen interino*), si bien siguiendo el principio de destino pero sin ajuste de frontera, el que debería haber regido entre 1993 y 1996, pero que continúa siendo aplicable en el momento actual.

Administrativamente, desde 1 de enero de 1993 con el nuevo sistema del IVA para el mercado único se suprimen los términos de exportación e importación entre los estados miembros, los que pasan a ser denominados "entregas intracomunitarias". La provisión de bienes entre los estados miembros no debe incluir el IVA de las ventas en el estado miembro de origen, con la condición que el comprador en el país de destino figure en el registro del IVA y que los bienes salgan del territorio nacional. Las adquisiciones intracomunitarias de bienes (antiguas importaciones entre países miembros) son imponibles en el estado miembro donde se efectúa el consumo y debe ser declarada por el comprador en su declaración del IVA. Se trata de un régimen de diferimiento temporal del IVA en las operaciones intracomunitarias, que

---

<sup>107</sup> Esta contribución actualmente es del 1,4% de la base imponible del IVA.

trasladó el control previo que estaba sustentado sobre la base de los controles fronterizos para pasar a verificaciones en los libros de los contribuyentes involucrados en la operación.

Para ello, se ha creado un sistema informatizado de intercambio automático (*VAT Information Exchange System - VIES*) entre las administraciones nacionales que contiene las informaciones incluidas en las entregas intracomunitarias de mercancías. La tributación del IVA es siempre en el país de consumo con tres excepciones que son: (a) ventas a distancia a particulares;<sup>108</sup> (b) adquisiciones intracomunitarias de vehículos;<sup>109</sup> y (c) adquisiciones de agricultores cuando compran a sujetos pasivos exentos o no alcanzados por el impuesto.

Sin embargo, la Comisión reconoce que la aplicación del IVA en origen sería un mejor sistema con menores costos de cumplimiento y administración y menos susceptible al fraude. En otras palabras, se lograría un verdadero mercado interno cuando las ventas intracomunitarias de bienes y servicios sean tratadas de la misma forma que aquellas dentro de los estados miembros, si bien hasta la fecha esto no se ha logrado. Adicionalmente, se reconoce que el riesgo de irregularidades detectadas en el control del sistema se ha incrementado. Existen dos mecanismos principales de fraude: (a) la declaración de entregas intracomunitarias ficticias, ya que los bienes exentos se venden de hecho en el mercado interior sin pagar impuesto; y (b) la no-declaración del IVA devengado en las adquisiciones intracomunitarias, que luego se venden en el circuito económico informal.

Es de destacar que desde hace más de tres décadas, los ingresos tributarios provenientes del AEC que grava las importaciones provenientes de fuera de la comunidad, se recauda por el país de ingreso de la mercadería y su destino es el financiamiento del presupuesto comunitario. De esta manera, no sólo se cubre parcialmente el presupuesto administrativo de la UE sino lo que es mucho más relevante, se financian las transferencias entre países, por el mecanismo de regiones menos desarrolladas y entre sectores, en las llamadas políticas europeas que subsidian actividades productivas de mercado interno común y exportaciones extracomunitarias.

#### - Impuestos selectivos al consumo -

En cuanto a otros impuestos sobre bienes, el principal avance consistió en la definición y armonización de las bases para el cobro del impuesto selectivo (*excise taxes*) al consumo de bebidas alcohólicas, cigarrillos y demás derivados del tabaco y combustibles derivados del petróleo y gas natural. Adicionalmente, la Directiva Comunitaria 82 del 19 de octubre de 1992 estableció montos mínimos de impuesto a las tres categorías descritas.

A pesar de haber fijado un mínimo de impuesto, por ende, armonizado la base, la tasa efectiva cobrada sigue siendo muy diferente entre los países. Por ejemplo, a julio de 2001, la gasolina que tenía un mínimo de 0,337 euros por litro está gravada en promedio simple a 0,484 euros con una desviación *standard* de 0,131; en tanto, el diesel que tiene un mínimo fijado de 0,245 presenta una carga promedio de 0,35 y un desvío de 0,138.

En el caso de bebidas alcohólicas, el vino por ejemplo, no tiene valor mínimo de imposición y el promedio comunitario alcanzaba a gravarlo con 0,87 euros por litro con un desvío típico de 1,16 euros dado que la mitad de los países miembros no lo gravan. Sólo sobre cigarrillos donde se estableció un sistema mixto

---

<sup>108</sup> En el caso de ventas a distancia intracomunitarias el IVA de origen se aplica si el volumen de negocios realizados por el vendedor no sobrepasa un umbral (35.000 a 100.000 euros según el país) y si se trata de productos no sometidos a impuestos especiales.

<sup>109</sup> La compra en otro estado miembro de vehículos nuevos (de menos de 6 meses o con menos de 6.000 kilómetros) se grava en el país de destino con los tipos vigentes en dicho estado y las mismas condiciones. En este caso, el vehículo debe registrarse y someterse a los tributos del país de residencia habitual del comprador.



de gravamen selectivo, con una parte específica y otra *ad valorem*, se alcanzó una convergencia en la carga impositiva con un promedio de 60% del precio al consumidor con un mínimo de 57%.

Adicionalmente, para viabilizar el fin de las barreras aduaneras internas, la Directiva Comunitaria 92/12 estableció un sistema de suspensión para las ventas intracomunitarias de bienes alcanzados por el selectivo entre contribuyentes registrados, incluyendo resguardos administrativos para su control, con lo que verifica la aplicación del principio de destino.

#### - Imposición directa -

En esta primera fase, los logros han sido magros en términos de armonización de los tributos directos, especialmente en el caso del impuesto a la renta. Los países miembros no deseaban abdicar de su soberanía fiscal en la materia y creían que lo fundamental para consolidar la integración comercial entre ellos se relacionaba con la tributación indirecta sobre mercancías y servicios. Por ejemplo, la Comisión presentó propuestas de directivas en el año 1975 y posteriormente en 1984 y 1985 centradas en la compensación de pérdidas originadas en un estado miembro a fin de ser deducidas del impuesto a la renta de otra jurisdicción, las que fueron retiradas ante la reticencia a adoptarlas por los países miembros.

Un proyecto de 1988 para armonizar la base imponible de la renta de empresas nunca llegó a presentarse por la renuencia de la mayoría de los estados miembros. Sin embargo, en 1990 se adoptaron dos Directivas Comunitarias, la 434 sobre Fusiones (*Merges*), y la 435 sobre Matrices y Filiales (*Parent-Subsidiary*). Ambas directivas, a la fecha, se encuentran en agenda para ser revisadas por la Comisión.

Por último, también se adoptaron dos tipos de medidas vinculadas a la tributación directa, pero que también pueden afectar a la imposición indirecta. La Directiva N° 436 de 1990 referida al Convenio de Arbitraje (*Arbitration Convention*, 90/436) y que tiene como objetivo facilitar un procedimiento de resolución de litigios vinculante, originados en una transacción transfronteriza, procedimiento casi nunca usado, por lo cual la Comisión ha indicado que presentará una propuesta para mejorarlo y que permita que sus provisiones estén sujetas a la interpretación de la Corte de Justicia Comunitaria.

La segunda, se refiere a la forma de determinación administrativa de transacciones internacionales entre empresas vinculadas en materia de precios de transferencia. Dado que todos los países de la UE son a su vez miembros de la OECD, ellos han adoptado los principios establecidos en las Directivas respecto a precios de transferencia que la OECD ha desarrollado desde el año 1979 y que se concretó en un *Manual de Precios de Transferencias* publicado en 1995. Sin embargo, en la práctica, como cada país dicta sus propias reglas, se generan costos de cumplimiento y una serie de problemas de tributación entre sociedades asociadas (*related parties*) que conllevan un riesgo de doble imposición.

#### - Instituciones de la Unión Europea que afectan su tributación -

La UE tiene un sistema institucional único en el mundo en la medida que los estados miembros aceptaron delegar una parte de su soberanía a instituciones independientes que representan los intereses comunitarios.

La función legislativa es compartida por el Consejo de la UE, siendo la principal instancia de decisión de la Comunidad, y que está constituida por los ministros de las distintas áreas de interés, y el Parlamento Europeo elegido cada cinco años por sufragio universal directo. Estos dos organismos aprueban las leyes europeas bajo la forma de Directivas, Reglamentos o Decisiones.

El Tribunal Europeo, constituye el Poder Judicial supranacional, tiene la misión de garantizar el cumplimiento del derecho y la aplicación e interpretación de los tratados constitutivos y las disposiciones adoptadas por las instituciones competentes. Dentro de las diversas categorías de recursos judiciales, son especialmente importantes en materia tributaria el recurso por incumplimiento y el de anulación. El primero permite al Tribunal controlar cómo los estados miembros cumplen sus obligaciones relativas al derecho comunitario

permitiéndole obligarlos a su cumplimiento y sancionarlos con multa coercitiva en caso contrario. El segundo, permite a los estados miembros, el Consejo o la Comisión, pedir la anulación total o parcial de disposiciones comunitarias, y a los particulares solicitar la anulación de los actos jurídicos que los afecten directamente.

El Tribunal de Justicia se encarga de velar por la normativa comunitaria, mientras que los tribunales de cada Estado se ocupan de dirimir los conflictos resultantes de las legislaciones tributarias nacionales. Estos también son órganos jurisdiccionales comunitarios ya que quedan sometidos a su control en la ejecución administrativa del derecho comunitario y de la aplicación de la decisión del Tribunal de Justicia en cada litigio en cuestión. Adicionalmente, las interpretaciones del derecho comunitario establecidas en sus sentencias sirven de guía para los órganos jurisdiccionales nacionales. Los contribuyentes deben iniciar sus casos en los tribunales nacionales. Una vez que la causa es referida al Tribunal Europeo, sus decisiones son finales. Las sentencias del Tribunal de Justicia se adoptan por mayoría y en audiencia pública.

#### *A.1.2. Segunda etapa (1994-2001): Avances en la coordinación tributaria para viabilizar la Unión Monetaria*

A partir de la puesta en marcha del mercado interior único en 1993, el foco de atención sobre la eliminación de los obstáculos tributarios a la libre circulación de bienes y servicios pasó a segundo plano. Por ello, el objetivo central de la Comunidad en materia tributaria es actualmente lograr la compatibilización de las estructuras impositivas. El desarrollo de un mercado único con una moneda única elimina los riesgos cambiarios y reduce los costos de transacción, pero también deja en mayor evidencia las diferencias entre los sistemas tributarios nacionales que afectan las decisiones sobre la asignación de los factores, especialmente el capital. En consecuencia, la necesidad de compatibilizar los sistemas tributarios y de atender los problemas originados en el tratamiento impositivo diferencial entre los miembros se vuelve imperativo para asegurar el buen funcionamiento del mercado único y la implantación de la unión monetaria.

En efecto, tal como la propia Comisión de las Comunidades Europeas [1996] lo reconoce, la coordinación fiscal al nivel europeo se ha visto frenada por dos grandes obstáculos. El primero, la institucionalidad para la toma de decisiones. En efecto, el requisito de unanimidad que se aplica en el Consejo Europeo a las decisiones relativas a la fiscalidad torna muy difícil la negociación de las mismas.

En segundo lugar, la falta de una perspectiva global que permita superar los inconvenientes económicos y sociales que supone la falta de decisiones comunitarias. Los repetidos fracasos en materia de coordinación tributaria han contribuido a mantener distorsiones en el mercado único, como el desempleo y la erosión de la base imponible. La aparente defensa de la soberanía fiscal nacional ha llevado gradualmente a una pérdida real de la misma por parte de cada uno de los estados miembros en beneficio de los mercados, especialmente aquellos donde existe mayor movilidad de factores. Para contrarrestar este fenómeno los países miembros se han visto obligados a gravar en exceso el factor trabajo aumentando el desempleo y empeorando la distribución del ingreso.

A tal efecto, en la reunión en Verona del Consejo Económico (ECOFIN) en 1996 se estableció la necesidad de avanzar en la coordinación tributaria en la Comunidad con una nueva visión más comprehensiva de la política tributaria para enfrentar tres desafíos que están mutuamente interrelacionados:

- (i) la estabilización de los ingresos tributarios de los países miembros;
- (ii) la promoción del empleo; y
- (iii) asegurar el funcionamiento eficiente del mercado interno.

La suficiencia de los ingresos tributarios para garantizar una política fiscal sólida y compatible con lo acordado en el Tratado de Maastricht pasa a ser prioritaria para lograr una unión monetaria exitosa que

fue prevista para el final de decenio pasado. El Pacto de Estabilidad y Crecimiento, acordado en el Consejo de Amsterdam en junio de 1997, limitó la utilización del déficit público como instrumento de política económica y los Estados miembros se comprometieron a presentar anualmente Programas de Estabilidad o Convergencia que recojan las medidas necesarias para alcanzar el objetivo de situaciones presupuestarias equilibradas o con superávit.

En esa misma época, estudios sobre crecimiento, competitividad y empleo en la Comunidad (Comisión de las Comunidades Europeas [1993]) destacan la necesidad de poner fin al exceso relativo de impuestos que soporta el factor trabajo, a fin de promover el empleo en la UE. Además del impacto sobre el costo de la mano de obra y el nivel de empleo, la fuerte tributación basada en las nóminas salariales promueve la degradación fiscal y preocupa en la medida en que amenaza el financiamiento de los sistemas de pensiones cuando el factor trabajo no pueda absorber más la carga tributaria. Adicionalmente, como los trabajadores más capacitados y mejor remunerados son a su vez los más móviles y, por lo tanto, altamente sensibles al trato diferencial tributario entre los países, la carga fiscal tiende a recaer más pesadamente sobre los menos calificados y poco remunerados.

Por último, para asegurar el funcionamiento eficiente del mercado único se establecieron tres objetivos en materia tributaria en el marco de las políticas generales de la UE:

- (i) promover políticas impositivas que garanticen las cuatro libertades básicas del mercado interno: libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas;
- (ii) impulsar las iniciativas en el campo tributario que contribuyan a la mayor eficiencia posible en el funcionamiento de los mercados mediante la reducción de las tasas nominales y la ampliación de las bases imponibles para minimizar las distorsiones económicas, y los costos de transacción y administrativos de manejarse con quince sistemas tributarios diferentes; y
- (iii) asegurar que los sistemas tributarios incorporen medidas a fin de eliminar la competencia nociva y que perjudica la suficiencia fiscal de los estados miembros, de manera que las decisiones de inversión sean tomadas en función de la cualidad intrínseca de las ventajas que ofrece el país y no en las posibilidades de evasión fiscal.

Para enfrentar estos objetivos, en diciembre de 1997, el Consejo de Economía y Finanzas de la Comunidad estableció un paquete de medidas para hacer frente a la Competencia Fiscal Nociva que comprendía:

- (i) un Código de Conducta en el ámbito de la fiscalidad de las empresas por el cual los Estados miembros se comprometen en el ámbito político a abstenerse de adoptar cualquier medida de competencia fiscal nociva, aunque el mismo no constituye *per se* un instrumento vinculante jurídicamente; y
- (ii) medidas destinadas a eliminar las distorsiones en la imposición a las rentas de capital y, en particular, medidas destinadas a eliminar las retenciones en origen sobre los pagos de intereses y cánones entre empresas de un mismo grupo dentro de las fronteras de la UE, dado que pueden crear exceso de costos de cumplimiento y doble tributación.

Por su parte, el Código de Conducta define un conjunto de medidas destinadas a evitar la aplicación de normas que redunden en una tasa efectiva de tributación muy baja o cero y que pueden afectar significativamente la forma de asignar la actividad empresarial dentro de la Comunidad. De esta manera, el Código provee criterios para definir qué medidas tributarias son perniciosas. Al adherir a éste, los países se comprometen a:

- (i) no introducir nuevas medidas de competencia nociva;
- (ii) examinar sus legislaciones y prácticas vigentes, y eliminar los instrumentos tributarios perniciosos en un determinado plazo;
- (iii) establecer un grupo que evalúe las medidas encuadradas dentro de la competencia dañina y verifique la efectiva aplicación de los puntos i y ii; y

- (iv) promover la adopción de los principios que tienen como objetivo abolir las medidas tributarias perniciosas en los territorios y países no comunitarios.

Si bien los países típicamente extienden el principio jurisdiccional a fin de alcanzar la renta obtenida por sus residentes en el ámbito mundial, el hecho de que los flujos de capital son cada vez más volátiles generalmente implica que los ingresos por intereses pagados por los bancos son sometidos a baja imposición en la fuente, por lo cual los perceptores internacionales de esos ingresos pueden evadir el impuesto a la renta con relativa facilidad. Con el fin de combatir esa situación en 1989 hubo una primera tentativa frustrada en la UE de establecer una retención mínima en la fuente pagadora en todos los países miembros, de manera de garantizar una tributación homogénea sobre ese tipo de rentas ingreso y proteger las bases impositivas.

En 1998, otra propuesta de directiva comunitaria intentó coordinar los regímenes nacionales relativos a la fiscalidad del ahorro para garantizar que los intereses percibidos por los no residentes de un estado miembro efectivamente se gravan con un nivel mínimo, y así eliminar las posibilidades de evasión y las distorsiones económicas que pueden causar y que son incompatibles con la existencia del mercado interior único. La idea era que los estados miembros pudieran optar ya sea por un sistema del suministro de información al estado miembro de residencia fiscal del beneficiario del pago de interés, de manera que este pudiese controlar la correcta liquidación del impuesto a la renta, o bien por un sistema de retención en la fuente de un tipo mínimo del 20% sobre los intereses abonados por el agente pagador a los beneficiarios efectivos.

A pesar de eso, recién en noviembre de 2000 hubo un acuerdo político que todavía no se ha concretado en una directiva comunitaria, que consiste en que recién a partir del año 2010 el sistema de intercambio de información será el mecanismo adoptado para garantizar la adecuada tributación de los intereses recibidos en los países de residencia de los beneficiarios. Hasta entonces, y a partir de 2003, Austria, Bélgica y Luxemburgo podrán hacer una retención a la fuente de un mínimo del 15% hasta el año 2005 y del 20% de 2006 a 2009. De los impuestos recaudados, el 75% será transferido al fisco de los países de residencia del perceptor.

Los demás países adoptarán desde 2003 el sistema de provisión de información a las autoridades de los países de residencia de los beneficiarios para que éstos lo incluyan en la base imponible de renta.

Otro problema diagnosticado, y para lo cual hay una propuesta de directiva todavía no aprobada, es el tratamiento de los pagos de interés y de cánones efectuados entre sociedades asociadas (*related parties*) de diferentes Estados miembros.

### A.1.3. Otros aspectos acordados por la Unión Europea ligados a la tributación

#### - Comercio electrónico y telecomunicaciones -

En el caso de comercio electrónico de tangibles, el tratamiento es igual al del comercio normal de bienes bajo el principio de destino tanto en compras por empresas como por consumidores finales. Las entregas intracomunitarias están exentas y se gravan en el país receptor para lo cual si se vende a consumidores finales, la empresa vendedora<sup>110</sup> deberá registrarse en el país de destino y pagar el IVA tal como ocurre en ventas a distancia. Para las transacciones con terceros países, se aplica la misma solución del principio de destino. Si un consumidor comunitario compra electrónicamente en el exterior bienes tangibles por más de aproximadamente 30 euros, paga el impuesto en la aduana de ingreso del envío. Si una empresa comunitaria vende electrónicamente bienes a terceros países, la transacción está gravada a tasa cero.

---

<sup>110</sup> Los países establecen un monto de facturación a la empresa vendedora a partir del cual deben registrarse.

En el caso de los intangibles, la Comunidad sigue las pautas de la Conferencia sobre Comercio Electrónico de la OECD de 1998 y, por ende, los productos digitalizados son considerados servicios y no bienes. Si una empresa comunitaria vende al consumidor final comunitario deberá pagar el IVA del país de origen, y lo mismo debería suceder si la empresa vendedora es extracomunitaria.<sup>111</sup> Esto trata de evitar la competencia desleal.

En el caso de telecomunicaciones, para que un proveedor extracomunitario venda sus servicios, deberá registrarse en el país de consumo y pagar el IVA correspondiente. Cuando el proveedor es comunitario, para operar, también deberá registrarse y abonar el impuesto en el país del consumidor. Cuando una empresa comunitaria provee el servicio a terceros países se considera una exportación y, por lo tanto, tiene derecho al crédito fiscal por sus insumos.

#### - Financiamiento -

Desde la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero en 1951 se establecieron fuentes de financiamiento comunitario, que en el caso eran exacciones basadas en la producción de carbón y de acero. Lo mismo sucedió con la Comunidad Económica Europea y después con la UE. Inicialmente las contribuciones nacionales se determinaban mediante un porcentaje de los gastos presupuestarios de los estados miembros, hasta que en 1970 fueron substituidas por recursos de las exacciones reguladoras agrícolas, las cotizaciones sobre la producción de azúcar, los derechos aduaneros percibidos en las fronteras exteriores en la Comunidad y el 1% de la base imponible del IVA recaudado por cada miembro.

En el año 1985 las necesidades presupuestarias de la Comunidad determinaron la elevación de la contribución con base en el IVA del 1,0% al 1,4%, lo que llevó a la creación a partir de 1988 de un sistema complementario basado en el PBN de los países miembros. Así, se redujo la contribución basada en el IVA nuevamente al 1% a partir de 1999, y la necesidad de financiamiento suplementaria para garantizar un presupuesto comunitario equilibrado deriva de la contribución con base en el PBN, que a su vez no puede superar al 1,27% del PBN del país. Es importante destacar que la contribución por el IVA y la complementaria por PBN financian más del 80% del gasto comunitario.

## **A.2. Experiencias de integración en América Latina y el Caribe**

- (i) El Tratado General de Integración Económica de Centroamérica fue firmado en 1960 con el objetivo de constituir una unión aduanera. En 1962 se firmó el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales para el Desarrollo Industrial cuyo objetivo era uniformizar los incentivos tributarios para evitar distorsiones en la localización de inversiones. A pesar del compromiso, los países concedieron una gran cantidad de beneficios tributarios que aún perduran dando inicio a una verdadera guerra de competencia para atraer a la inversión extranjera. Durante los años setenta y ochenta el proceso de integración centroamericano prácticamente se paralizó y no hubo avances fiscales ni aún en materia de tributación directa. A partir de 1990, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) recibió un nuevo impulso y desde 1993 puede considerarse como una unión aduanera "imperfecta". En efecto, con el Protocolo de Tegucigalpa de 1991, se retomó el esfuerzo de integración, en especial efectuando estudios tendientes a la futura armonización de la tributación al consumo.<sup>112</sup>
- (ii) En 1973, la Comunidad del Caribe (CARICOM) creada por Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, iniciaron el proceso de formación de un mercado común mediante el uso de los siguientes instrumentos: (a) liberalización comercial; (b) arancel externo común; (c) progresiva armonización de políticas; y (d) armonización de incentivos fiscales a la industria. Es importante acotar que siguiendo

---

<sup>111</sup> En este caso, la empresa pagará a su fisco el impuesto a las ventas correspondiente.

<sup>112</sup> Al respecto pueden consultarse los trabajos elaborados por la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

la tradición fiscal británica, en estos países el impuesto a la renta era y es el de mayor recaudación, y aún así este acuerdo que regula los incentivos a las inversiones ha operado muy satisfactoriamente. Además, se previó que los acuerdos bilaterales de doble tributación que firman los países miembros con terceras partes deberían seguir pautas comunitarias acordadas. En la práctica, en cada negociación se estableció un convenio separado y, al final, terminaron adoptando el modelo de la OECD en lugar de las pautas comunitarias previstas.

- (iii) En los países andinos, en el marco del Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino) se realizaron una serie de estudios sobre armonización tributaria a principios de los años ochenta. Debido a la crisis económica de esa década nada se implementó de esas propuestas. A partir del Pacto de Quito de 1987, se revitaliza la integración regional andina en forma gradual. Durante los primeros años de los años noventa, los países andinos firmaron veinte acuerdos de libre comercio dando lugar a un regionalismo abierto. En materia tributaria no han existido avances concretos. Sin embargo, es importante destacar que según la Decisión N° 388 de la Comisión,<sup>113</sup> los países de la subregión deben establecer un programa paulatino orientado a la armonización de sus normas en materia de impuestos indirectos. Para ello, la Secretaría General de la Comunidad Andina (CAN) está realizando estudios con el propósito de armonizar la tributación indirecta. Del mismo modo, la Decisión N° 324 establece los criterios a seguir en materia de armonización en los regímenes de incentivos a las exportaciones para evitar que los países establezcan subsidios que puedan dejar en situación de ventaja sus exportaciones respecto a los otros países. Esta decisión no ha sido cumplida en la práctica.
- (iv) La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), sucesora de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, Tratado de Montevideo de 1960), establecida en 1980 bajo un esquema de integración comercial menos ambicioso y más flexible que su antecesora, ya que no previó un sistema automático de reducción de aranceles, tampoco estableció mecanismos de armonización tributaria a pesar de incluir la clásica cláusula de no-discriminación de impuestos internos sobre bienes y servicios nacionales e importados.

#### **RECUADRO 2** **Antecedentes del Tratado de Asunción**

- Unión Aduanera de la Subregión de la Cuenca del Plata, (Conferencia Regional del Río de la Plata, 1941).
- Unión Económica de los Países de Gran Colombia (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), por medio de la Carta de Quito, 1948.
- Acuerdo Bilateral para la creación del Consejo de la Unión Económica Argentino-Chilena, 1953.
- Acuerdo Bilateral de Unión Económica Argentino-Paraguaya, 1954.
- Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay) mediante la firma del Tratado de Montevideo, 1960.
- Grupo Andino, a través del Acuerdo de Cartagena, 1965.
- Asociación Latinoamericana de Integración, a través del Tratado de Montevideo, 1980.
- Declaración de Iguazú firmada entre Argentina y Brasil, 1985.
- Programa de Cooperación e Integración Económica, acordado por el Acta para la Integración Argentino-Brasileña, noviembre de 1986.
- Acta de Amistad Argentino-Brasileña: Democracia, Paz y Desarrollo, diciembre de 1986.
- Acta para la Integración Argentino-Brasileña, conocida como Acta de Buenos Aires, 1990.
- Mercado Común del Sur (Tratado de Asunción), 26 de marzo de 1991.

<sup>113</sup> La Comisión está integrada por los ministros encargados de comercio exterior y sus decisiones tienen carácter obligatorio.

Por último, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), nada se pactó en materia tributaria. En efecto, en el Artículo 2.103 del Acuerdo se hace explícito que las materias tributarias no serán objeto del tratado, excepto cuando resulten en "expropiación y compensación".<sup>114</sup> La política de los signatarios en la materia fue la de separar las cuestiones comerciales de las tributarias, y que éstas últimas sean objeto de acuerdos tributarios específicos. México ya tenía un Acuerdo de Intercambio de Información en materia tributaria con EE.UU. desde el año 1990, pero negoció paralelamente al TLCAN un acuerdo de doble imposición que entró en vigor junto con el tratado el 1 de enero de 1994. A su vez, México ya había firmado un tratado con Canadá en 1992. Por su parte, EE.UU. y Canadá desde hace muchos años tienen acuerdos de intercambio de información y cooperación entre sus administraciones tributarias, y han desarrollado una estrecha colaboración muy beneficiosa. En caso de discrepancia entre el acuerdo comercial y los tratados bilaterales impositivos se prescribe que dominará el tratado en materia tributaria. De todas maneras, se establece que: (i) se respetarán las ventajas tributarias anteriormente acordadas en los diversos tratados firmados por los socios con terceros países, y a su vez, si en ellos se establece un tratamiento de nación más favorecida a terceros países esto no obliga a concederle a los socios del TLCAN; y (ii) si se toman nuevas medidas tributarias estas no deberán afectar a los socios. Casualmente, a partir de la aprobación reciente de un impuesto selectivo sobre refrescos elaborados en base de fructosa en EE.UU., cuando en México en general se industrializan usando azúcar de caña, se ha generado una disputa en la materia ya que se considera una barrera no arancelaria al comercio.

---

<sup>114</sup> A la fecha se ha presentado sólo un caso de expropiación (disputa sobre la aplicación de impuesto selectivo sobre consumo de bebidas no alcohólicas en México) que es objeto de deliberación, en primer lugar, por las administraciones nacionales que determinan si es el caso o no. Si así fuera, esto da lugar al procedimiento normal de solución de controversias del tratado, que prevé un panel de arbitraje.

SECTOR TRANSPORTE - IVA

	Argentina	Brasil		Paraguay	Uruguay
		ICMS	ISS		
<b>SUB SECTOR VIAL</b>					
<b>Empresa Constructora</b>					
	<p><b>Tasa:</b> 21%. <b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta, de la locación o de la prestación. <b>Tratamientos especiales:</b> 10,5% en el caso de inmuebles destinados a casa-habitación.</p>	<p><b>Tasa:</b> -- <b>Base gravable:</b> -- <b>Tratamientos especiales:</b> --. Los insumos están gravados por el ICMS al 18% en el estado de San Pablo (SP).</p>	<p><b>Tasa:</b> 5% en San Pablo (SP). <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%. <b>Base gravable:</b> Monto del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> No</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%. <b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> Las empresas constructoras tienen un crédito por el IVA pagado en la importación o en plaza por sus compras de maquinaria y equipos destinados a su actividad principal, aun cuando todavía no se hayan realizado operaciones vinculadas a dicha actividad.</p>
<b>Concesionario Vial</b>					
<i>Ruta</i>	<p><b>Tasa:</b> 21%. <b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta, de la locación o de la prestación. <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> -- <b>Base gravable:</b> -- <b>Tratamientos especiales:</b> --. Los insumos están gravados por el ICMS al 18% en el estado de SP.</p>	<p><b>Tasa:</b> 5% en SP. <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%. <b>Base gravable:</b> Monto del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%. <b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> El Poder Ejecutivo puede otorgar a los concesionarios de obras públicas la exoneración del IVA y de todo impuesto que grave las operaciones, incluidas las importaciones, que tengan aplicación directa a la obra o servicio objeto de la concesión. Los servicios comprendidos en esta exoneración se consideran exportaciones a efectos de la recuperación del IVA compras.</p>
<i>Puente</i>	<p><b>Tasa:</b> <i>Idem</i> Ruta. <b>Base gravable:</b> <i>Idem</i> Ruta. <b>Tratamientos especiales:</b> <i>Idem</i> Ruta.</p>	<p><b>Tasa:</b> -- <b>Base gravable:</b> -- <b>Tratamientos especiales:</b> --. Los insumos están gravados por el ICMS al 18% en el estado de SP.</p>	<i>Idem</i> Ruta	<p><b>Tasa:</b> 10%. <b>Base gravable:</b> Monto del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%. <b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> <i>Idem</i> Ruta.</p>



**SECTOR TRANSPORTE - IVA (continuación)**

	Argentina	Brasil		Paraguay	Uruguay
		ICMS	ISS		
<b>SUB SECTOR VIAL</b>					
<b>Transportista de carga</b>					
	<p><b>Tasa:</b> 21%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta, de la locación o de la prestación.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> 0% Transporte internacional de pasajeros y cargas.</p>	<p><b>Tasa:</b> 12% en SP y entre SP y los estados del Sur y Sur-Este; 7% entre SP y el resto de los estados.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 5% en SP.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Monto del servicio prestado.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> Para el servicio de transporte internacional prestado en jurisdicción paraguaya, la base imponible del IVA es el 25% del precio total del flete.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Fletes nacionales gravados en su totalidad.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> (a) 0% a los fletes para el transporte de bienes al exterior del país y fletes en el país de mercaderías en tránsito aduanero. El tramo nacional se considera exportación de servicios a efectos de la recuperación del IVA compras; (b) Están exoneradas del IVA las importaciones y se otorga un crédito por el IVA incluido en las compras en plaza de equipos nuevos realizadas por empresas nacionales con destino al transporte internacional de carga por carretera, en determinadas condiciones; (c) Exoneración del IVA en la importación y devolución del impuesto incluido en las compras en plaza de vehículos utilitarios; y (d) El Poder Ejecutivo tiene la facultad de permitir deducir en la liquidación del IVA hasta un 40% de los peajes pagados en el país por las empresas transportistas.</p>
<b>Transportista de pasajeros</b>					
	<p><b>Tasa:</b> 10,5%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta, de la locación o de la prestación.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> 0% Transporte internacional de pasajeros y cargas.</p>	<p><b>Tasa:</b> 12% en SP y entre SP y los estados del Sur y Sur-Este; 7% entre SP y el resto de los estados.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> --. Exonerado en SP.</p> <p><b>Base gravable:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Monto del servicio prestado.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> En el caso del transporte internacional, la base imponible es el 25% del precio total de los pasajes emitidos en el país.</p>	<p><b>Tasa:</b> --</p> <p><b>Base gravable:</b> --</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> El transporte de pasajeros está exonerado del IVA. Exoneración del IVA a la importación de vehículos nuevos destinados a empresas nacionales de turismo cuya única actividad es la prestación de servicios de transporte colectivo de pasajeros, bajo determinadas circunstancias.</p>

**SECTOR TRANSPORTE - IVA (continuación)**

	Argentina	Brasil		Paraguay	Uruguay
		ICMS	ISS		
<b>SUB SECTOR VIAL</b>					
<b>Combustibles</b>					
	<p><b>Tasa:</b> 21%.  <b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta, de la locación o de la prestación.  <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> --  <b>Base gravable:</b> --  <b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p>No aplicable.</p>	<p><b>Tasa:</b> --  <b>Base gravable:</b> --  <b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> Gasoil: 14%. Gasolinas: exoneradas.  <b>Base gravable:</b> Precio por litro.  <b>Tratamientos especiales:</b> El IVA incluido en las compras de gasoil sólo puede ser deducido por transportistas terrestres profesionales de carga, productores agropecuarios y quienes intervengan en la compra-venta del combustible.</p>
<b>Vehículos</b>					
	<p><b>Tasa:</b> 10,5%.  <b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta, de la locación o de la prestación.  <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> --  <b>Base gravable:</b> --  <b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p>No aplicable.</p>	<p>No aplicable.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%.  <b>Base gravable:</b> Precio de compra en plaza o importación.  <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>
<b>SUB SECTOR PUERTOS</b>					
<b>Empresas de carga</b>					
	<p><b>Tasa:</b> 21%.  <b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta, de la locación o de la prestación.  <b>Tratamientos especiales:</b> 0% Transporte internacional de pasajeros y cargas.</p>	<p><b>Tasa:</b> 12% en SP y entre SP y los estados del Sur y Sur-Este; 7% entre SP y el resto de los estados.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> 5% en SP.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.  <b>Base gravable:</b> Monto del servicio prestado.  <b>Tratamientos especiales:</b> No aplicable. <i>Nota:</i> En los puertos nacionales, los servicios de carga y manejo de mercaderías son realizados por la Administración Nacional de Navegación y Puertos (ANNP).</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%.  <b>Base gravable:</b> La proporción del precio del flete de importación recorrido en territorio nacional.  <b>Tratamientos especiales:</b> Se consideran exportaciones de servicios: (a) la cuota parte del flete de exportación recorrido en territorio nacional; (b) las actividades de limpieza, mantenimiento y aprovisionamiento de naves; y (c) la prestación de servicios realizada exclusivamente en recintos y depósitos aduaneros.</p>

**SECTOR TRANSPORTE - IVA (continuación)**

	Argentina	Brasil		Paraguay	Uruguay
		ICMS	ISS		
<b>SUB SECTOR AEREO</b>					
<b>Líneas aéreas</b>					
	<p><b>Tasa:</b> 10,5% Transporte de pasajeros, 21% Transporte de carga.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta, de la locación o de la prestación.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> 0% Transporte internacional de pasajeros y cargas.</p>	<p><b>Tasa:</b> En el estado de SP: 4% entre contribuyentes de SP, 12% para quienes no están registrados como contribuyentes en SP. Entre SP y otros estados: 12% con los estados del Sur y Sur-Este, 7% con los restantes estados.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> 5% en SP.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Ingresos presuntos.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> Para el servicio de transporte internacional prestado en jurisdicción paraguaya, la base imponible es el 25% del precio total de los pasajes emitidos en el país.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%.</p> <p><b>Base gravable:</b> El 3% del precio del flete de importación está gravado por el IVA.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> (a) El transporte de pasajeros está exonerado del impuesto; (b) El 3% del precio del flete de exportación se considera exportación de servicios; el resto no está incluido en el impuesto; y (c) Las actividades de limpieza, mantenimiento y aprovisionamiento de naves y la prestación de servicios realizada exclusivamente en recintos y depósitos aduaneros se consideran exportaciones de servicios.</p>
<b>Concesionario de aeropuerto</b>					
	<p><b>Tasa:</b> 21%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta, de la locación o de la prestación.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> 0% Transporte internacional de pasajeros y cargas.</p>	<p><b>Tasa:</b> --</p> <p><b>Base gravable:</b> --</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> 5% en SP.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Monto del servicio.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> --. <i>Nota:</i> Aún no existe el régimen de concesión de los servicios aeronáuticos que presta el Estado a través de sus organismos.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> El Poder Ejecutivo puede exonerar de todo impuesto nacional y gravamen a la importación a todos los materiales, máquinas, instrumentos y artículos necesarios para la construcción, instalación y conservación de aeródromos, aeropuertos y bases de servicio aéreo existentes o que se establezcan en el futuro. No están comprendidos los muebles y útiles destinados a uso administrativo, automóviles y otros no relacionados directamente con el uso aeronáutico.</p>

**SECTOR TRANSPORTE - IVA (continuación)**

	Argentina	Brasil		Paraguay	Uruguay
		ICMS	ISS		
<b>SUB SECTOR AEREO</b>					
<b>Impuesto de ingreso al país</b>					
		<p><b>Tasa:</b> Depende del producto, la operación y el destino. Tasa general para SP: 18%.  <b>Base gravable:</b> Valor de la operación.</p>			No corresponde.
	Pasajeros	No aplicable.	<p><b>Tasa:</b> 5% en SP.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p>		
	- Nacional			<p>Para el transporte de pasajeros nacional o internacional, las aeronaves pagarán por el servicio de despacho operacional -recepción de pasajeros, servicio de migraciones, aduana, trámites de declaración general, confección de plan de vuelo, cartas meteorológicas y servicio de información aeronáutica-, las siguientes tasas: - aeronaves hasta 4 toneladas: US\$ 60; - más de 4 y hasta 12: US\$ 100; más de 12 y hasta 50: US\$ 150; - más de 50 y hasta 100: US\$ 280; - más de 100 y hasta 200: US\$ 350; - más de 200: US\$ 500.</p>	
	- Internacional			<p><i>Idem</i> Nacional.</p>	
	Carga		<i>Idem</i> Pasajeros.		
	- Nacional			<p>Todas las cargas embarcadas, desembarcadas o transbordadas en los aeropuertos y aeródromos bajo control, fiscalización y administración de la DINAC deberán pagar tasas por la prestación de los servicios de recepción, custodia, almacenamiento y entrega de mercaderías.</p>	
	- Internacional	<p><b>Tasa:</b> 21%.  <b>Base gravable:</b> Valor FOB + Fletes y Seguros.  <b>Tratamientos especiales:</b> Determinados bienes de capital están gravados al 10,5%.</p>		<p>(a) <i>Cargas de importación.</i> Las cargas de importación recibidas por la DINAC y retiradas antes de su almacenamiento, deberán pagar una tasa fija del 1% del valor imponible consignado en el documento aduanero, cualquiera sea el régimen de admisión aduanera. Las cargas almacenadas deberán pagar la tasa correspondiente al período de almacenamiento más las horas/hombre y máquinas utilizadas en el manejo. Las cargas introducidas por el régimen de pacotilla y retiradas en el día del recinto aduanero deberán pagar la tasa del 3% sobre el valor imponible determinado por la autoridad aduanera.                      (b) <i>Cargas de exportación.</i> Las cargas almacenadas abonarán el 50% de la tasa correspondiente a las cargas de importación y el 80% de las que requieren depósitos especiales. Las embarcadas directamente a la aeronave pagarán la tasa del 0,50% sobre el valor imponible consignado en el despacho aduanero.                      (c) <i>Courier.</i> Las empresas que operan bajo el sistema de <i>courier</i> deben mantener un depósito en garantía de US\$ 100 y: (i) tasa fija de US\$ 5 por guía madre; (ii) tasa mínima de US\$ 25 por guía madre con peso inferior a 150 kg; (iii) US\$ 0,15 por kg para guías con peso entre 150 y 250 kg; y (iv) US\$ 0,10 por kg para guías con peso superior a 250 kg.                      Nota: A todas las tasas debe sumarse el 10% del IVA.</p>	

**SECTOR TRANSPORTE - IVA (continuación)**

	Argentina	Brasil		Paraguay	Uruguay
		ICMS	ISS		
<b>SUB SECTOR FERROCARRIL</b>					
<b>Ferrocarril carga</b>					
	<p><b>Tasa:</b> 21%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> 0% Transporte internacional de pasajeros y cargas.</p>	<p><b>Tasa:</b> 12% en SP y entre SP y los estados del Sur y del Sur-Este; 7% entre SP y el resto de los estados.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> Exoneración al transporte relacionado con exportaciones e importaciones desde países signatarios del Tratado Internacional de Transporte.</p>	<p><b>Tasa:</b> 5% en SP.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> El transporte urbano, e incluso entre municipios sub-urbanos, está exonerado.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> Para el transporte internacional la base imponible es el 25% del monto total del flete. Cuando los fletes tengan por origen y destino el exterior, el recorrido en territorio nacional está gravado sobre el 15% del monto total del flete. En ambos casos, si el monto del flete no está discriminado del precio total de la carga que se transporta, la base imponible es el 10% de dicho precio total.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> Están exoneradas del IVA las importaciones de motores y repuestos destinadas al "Plan de Recuperación del Ferrocarril" que realice la Administración de Ferrocarriles del Estado (AFE).</p>
<b>Ferrocarril pasajeros</b>					
	<p><b>Tasa:</b> 10,5%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> 0% Transporte internacional de pasajeros y cargas.</p>	<p><b>Tasa:</b> 12%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> --. Exonerado en SP. <b>Base gravable:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> Para el transporte internacional la base imponible es el 25% del precio total del servicio (venta de pasajes).</p>	<p><b>Tasa:</b> --</p> <p><b>Base gravable:</b> -- <b>Tratamientos especiales:</b> El transporte de pasajeros está exonerado del IVA.</p>

**SECTOR TRANSPORTE - IMPOSICIÓN A LA RENTA**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>SUB SECTOR VIAL</b>				
<b>Empresa constructora</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p>IRPJ: <b>Tasa:</b> 15% más una sobretasa de 10% sobre ingresos gravables anuales superiores a R\$ 240.000.</p> <p><b>Base gravable:</b> ganancia contable antes de impuestos, ajustada fiscalmente.</p> <p>CSLL: <b>Tasa:</b> 9%.</p> <p><b>Base gravable:</b> básicamente la misma que el IRPJ.</p>	<p><b>Tasa:</b> 30% para empresas locales y 35% para sucursales de entidades del exterior.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta computable de fuente paraguaya.</p> <p><b>Regímenes especiales:</b> Las empresas constructoras contribuyentes del Impuesto a la Renta deberán actuar como agentes de retención del impuesto cuando contraten los servicios de proveedores - personas físicas que no estén en relación de dependencia y no estén inscriptos como contribuyentes del Impuesto a la Renta, IVA o Tributo Unico. Porcentaje de retención: 4,5%. La retención tiene el carácter de pago único y definitivo.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>
<b>Concesionario vial</b>		<i>Idem Empresa Constructora.</i>		
<i>Ruta y Puente</i>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>		<p><b>Tasa:</b> 30% para empresas locales y 35% para sucursales de entidades del exterior.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta computable de fuente paraguaya.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p> <p><b>Regímenes especiales:</b> (i) La deducción por intereses de préstamos obtenidos a 7 años o más en US\$ por concesionarios de obras públicas que financien hasta el 80% de sus inversiones comprometidas en la concesión, podrán superar el límite establecido genéricamente hasta Libor a 12 meses más 1,5%; y (ii) El bien intangible correspondiente al derecho de que es titular el concesionario de obra pública puede ser amortizado: (a) en 10 años, o (b) en la vida útil de la inversión comprometida y realizada, con el límite del plazo de la concesión, a elección del concesionario.</p>

**SECTOR TRANSPORTE - IMPOSICIÓN A LA RENTA (continuación)**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>SUB SECTOR VIAL</b>				
<b>Transportista de carga</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><i>Idem</i> Empresa Constructora.</p>	<p><b>Tasa:</b> 30% para empresas locales y 35% para sucursales de entidades del exterior.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta computable de fuente paraguaya.</p> <p><b>Regímenes especiales:</b> En los fletes internacionales, el 50% es considerado de fuente paraguaya cuando son realizados entre Paraguay y Argentina, Bolivia, Brasil y Uruguay, y un 30% cuando se realizan entre Paraguay y el resto de los países. Existe la posibilidad de optar por el régimen presunto consistente en aplicar la tasa sobre el 10% de los ingresos.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p> <p><b>Regímenes especiales:</b> (i) Existiendo utilidades contables suficientes, hasta un 40% de las rentas destinadas a la adquisición de vehículos de transporte están exoneradas del Impuesto a la Renta, con un tope del 40% de la utilidad fiscal del ejercicio. Supone la creación de una reserva con utilidades exoneradas; y (ii) El Poder Ejecutivo puede exonerar del impuesto a las compañías extranjeras que actúen en el país a condición de reciprocidad. En caso que no proceda la exoneración, las compañías extranjeras que realicen transporte terrestre internacional liquidan el impuesto aplicando la tasa del 35% al 10% de los fletes correspondientes a transportes desde el exterior. Pueden optar por determinar las rentas netas reales de fuente uruguaya.</p>
<b>Transportista de pasajeros</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><i>Idem</i> Empresa Constructora.</p>	<p><i>Nacional:</i> <b>Tasa:</b> 30%.</p> <p><i>Nacional:</i> <b>Base gravable:</b> Renta presunta. El ingreso bruto mensual generado por cada vehículo de transporte se define igual a 5 millones de guaraníes. Sobre el 3% de ese monto se aplica la tasa de 30% del impuesto. Este pago tiene el carácter de definitivo.</p> <p><i>Internacional:</i> Igual tratamiento al Transporte de Carga.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p> <p><b>Regímenes especiales:</b> <i>Idem</i> Transportista de Pasajeros.</p>
<b>Combustibles</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>			

**SECTOR TRANSPORTE - IMPOSICIÓN A LA RENTA (continuación)**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>SUB SECTOR VIAL</b>				
<b>Vehículos</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.  <b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.  <b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>			
<b>SUB SECTOR PUERTOS</b>				
<b>Empresas de carga</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.  <b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.  <b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No</p>	<p><i>Idem</i> Empresa Constructora.   <b>Exoneraciones:</b> El beneficio de las compañías extranjeras por el tráfico internacional está exonerado si las empresas brasileñas reciben el mismo trato por parte de sus países de origen.</p>	<p><b>Tasa:</b> 30%.  <b>Base gravable:</b> Renta neta computable de fuente paraguaya.  <b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> --  <b>Base gravable:</b> --   <b>Regímenes especiales:</b> (i) Están exoneradas del Impuesto a la Renta las rentas obtenidas por las compañías nacionales de navegación marítima o aérea; (ii) En el caso de compañías extranjeras, la exoneración regirá a condición de reciprocidad; y (iii) Las rentas derivadas de fletes marítimos para el transporte de bienes al exterior del país están exoneradas del impuesto.</p>
<b>SUB SECTOR AEREO</b>				
<b>Líneas aéreas</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.  <b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.  <b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><i>Idem</i> Empresa Constructora.   <b>Exoneraciones:</b> El beneficio de las compañías extranjeras por el tráfico internacional está exonerado si las empresas brasileñas reciben el mismo trato por parte de sus países de origen.</p>	<p><b>Tasa:</b> 30% para empresas locales y 35% para sucursales de entidades del exterior.  <b>Base gravable:</b> Renta neta computable de fuente paraguaya.  <b>Regímenes especiales:</b> Ley N° 1.105, acuerdo con Argentina para evitar la doble imposición en transporte internacional aéreo, fluvial y terrestre.</p>	<p><b>Tasa:</b> --  <b>Base gravable:</b> --   <b>Regímenes especiales:</b> (i) Están exoneradas del Impuesto a la Renta las rentas obtenidas por las compañías nacionales de navegación marítima o aérea; (ii) En el caso de compañías extranjeras, la exoneración regirá a condición de reciprocidad. En caso que no proceda la exoneración, las compañías aéreas extranjeras liquidarán el impuesto aplicando la tasa del 35% sobre el 10% de los pasajes correspondientes a pasajes desde el país extranjero; y (iii) Las rentas derivadas de fletes marítimos para el transporte de bienes al exterior del país están exoneradas del impuesto.</p>



**SECTOR TRANSPORTE - IMPOSICIÓN A LA RENTA (continuación)**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>SUB SECTOR AEREO</b>				
<b>Concesionario de aeropuerto</b>				
	<p><b>Tasa:</b> 35%.  <b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.  <b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><i>Idem</i> Empresa Constructora</p>	<p><b>Tasa:</b> 30%.  <b>Base gravable:</b> Renta computable de fuente paraguaya.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%.  <b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.  <b>Regímenes especiales:</b> (i) Exoneración del Impuesto a la Renta hasta el cuarto ejercicio posterior al contrato de concesión, siempre que el monto exonerado se capitalice y la exoneración se haya previsto en el pliego de condiciones; y (ii) Igual tratamiento especial al de las concesiones viales.</p>
<b>SUB SECTOR FERROCARRIL</b>				
<b>Ferrocarril carga</b>				
	<p><b>Tasa:</b> 35%.  <b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.  <b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><i>Idem</i> Empresa Constructora.</p>	<p><b>Tasa:</b> 30%.  <b>Base gravable:</b> Renta computable de fuente paraguaya.  <b>Regímenes especiales:</b> Puede optarse por un régimen de liquidación presunta, aplicando el 30% al 10% de los ingresos.  <i>Nota:</i> Actualmente el Ferrocarril Carlos Antonio López se encuentra inactivo.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%.  <b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.  <b>Regímenes especiales:</b> La Administración de Ferrocarriles del Estado (AFE) está exonerada de todo tributo, excepto el IVA.</p>
<b>Ferrocarril pasajeros</b>				
	<p><b>Tasa:</b> 35%  <b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente  <b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No</p>	<p><i>Idem</i> Empresa Constructora</p>	<p><b>Tasa:</b> 30%  <b>Base gravable:</b> Renta computable de fuente paraguaya.  <b>Regímenes especiales:</b> Puede optarse por un régimen de liquidación presunta, aplicando el 30% al 10% de los ingresos.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%  <b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.  <b>Regímenes especiales:</b> La Administración de Ferrocarriles del Estado (AFE) está exonerada de todo tributo, excepto el IVA.</p>

**SECTOR TRANSPORTE - IMPUESTOS SELECTIVOS**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>SUB SECTOR VIAL</b>				
<b>Empresa constructora</b>	No.	No.	No.	No.
<b>Concesionario vial</b>	No.	No.	No.	No.
<b>Transportista de carga</b>	No.	No.	No.	No.
<b>Transportista de pasajeros</b>	No.	No.	No.	No.
<b>Combustibles</b>	Sí, Impuesto sobre los Combustibles Líquidos, fijo por litro. Son sujetos pasivos del impuesto: (a) los importadores; y (b) las empresas que refinan o comercialicen combustibles líquidos y/u otros derivados de hidrocarburos. Gasoil: \$ 0,15 por litro (más 18,5% del precio sin impuestos); Naftas: \$ 0,5375; Diesel: \$ 0,15; Gas licuado uso automotor: \$ 0,4743.	No.	<i>Gasoil: Tasa: 12%.</i> <b>Base gravable:</b> Precio final del gasoil en las bocas de venta al público. <i>Naftas: Tasa: 34% naftas con o sin plomo de hasta 95 octanos, 38% naftas con 97 octanos o más.</i> <b>Base gravable:</b> Precio de venta al público.	Sí, Impuesto Específico Interno (IMESI), fijo por litro.
<b>Vehículos</b> - <i>Buses y Camiones</i>	No	<i>Buses: Tasas: 25%, 10% o 0% dependiendo de las especificaciones.</i> <i>Camiones: Tasas: 10% o 5%.</i> <b>Base gravable:</b> Precio del vehículo más flete y otros gastos.		Sí, IMESI. La primera enajenación de vehículos automotores está gravada con tasas que van del 3% al 11%. <i>Buses:</i> El IMESI correspondiente a la importación o enajenación de autobuses para el transporte de pasajeros debe abonarse en ocasión de la primera transferencia que se realice durante el transcurso de los 3 años desde la adquisición o importación del vehículo. <i>Camiones:</i> En el caso de chasis para camiones y tractores para remolque cuyo peso sea superior a 2.000 kg, la primera enajenación está gravada a tasa 0%.

**SECTOR TRANSPORTE - IMPUESTOS SELECTIVOS (continuación)**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>SUB SECTOR PUERTOS</b>				
Empresas de carga	No.	No.	No.	No.
<b>SUB SECTOR AEREO</b>				
Líneas aéreas	No.	No.	No.	No.
Concesionario de aeropuerto	No.	No.	No.	No.
<b>SUB SECTOR FERROCARRIL</b>				
Ferrocarril carga	No.	No.	No.	No.
Ferrocarril pasajeros	No.	No.	No.	No.

## SECTOR TRANSPORTE - GOBIERNOS SUBNACIONALES - IMPUESTOS A LOS INGRESOS

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<i>Ingresos Brutos: las alícuotas corresponden a la Provincia de Buenos Aires, aunque no deberían diferir con las de las demás provincias.</i>				
<b>SUB SECTOR VIAL</b>				
<b>Empresa constructora</b>	Ingresos Brutos: 25% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>Concesionario vial</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>Transportista de carga</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>Transportista de pasajeros</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>Combustibles</b>	Ingresos Brutos: 3,4% sobre la venta al por menor de combustibles líquidos.		No.	No.
<b>Vehículos</b> <i>Buses y Camiones</i>	Ingresos Brutos: 1,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del bien. Comprende la alícuota de fabricación en la Prov. de Buenos Aires.		No.	No.
<b>SUB SECTOR PUERTOS</b>				
<b>Empresas de carga</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>SUB SECTOR AEREO</b>				
<b>Líneas aéreas</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>Concesionario de aeropuerto</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>SUB SECTOR FERROCARRIL</b>				
<b>Ferrocarril carga</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>Ferrocarril pasajeros</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.

**SECTOR TRANSPORTE - GOBIERNOS SUBNACIONALES - IMPUESTOS A LA PROPIEDAD**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>SUB SECTOR VIAL</b>				
<b>Empresa constructora</b>	Impuesto Inmobiliario: tasas progresivas sobre la valuación fiscal del bien raíz.		Sí. (i) Impuesto anual a la Propiedad Inmobiliaria: 1% sobre el valor fiscal de los inmuebles -establecido por el Servicio Nacional de Catastro-; (ii) Impuesto anual de Patente al Comercio: Tasas marginales del 0% al 0,85% en el Municipio de Asunción y del 0% al 0,70% en los Municipios del Interior sobre el activo de la empresa, más una cuota fija; y (iii) Impuesto anual de Patente Profesional: monto anual fijo que otorga el derecho a ejercer la profesión.	Sí. Sobre bienes inmuebles y vehículos de la empresa, tomando como base su valor de aforo.
<b>Concesionario vial</b> - Ruta y Puente	Patente Automotor: tasas progresivas sobre la valuación fiscal de los vehículos de la empresa.		Sí. Impuesto anual a la Propiedad Inmobiliaria e Impuesto anual de Patente de Comercio.	Sí. Sobre bienes inmuebles y vehículos de la empresa, tomando como base su valor de aforo.
<b>Transportista de carga</b>	Patente Automotor: tasas progresivas sobre la valuación fiscal de los vehículos de la empresa.		Sí. (i) Impuesto anual a la Propiedad Inmobiliaria; (ii) Impuesto anual de Patente al Comercio; (iii) Impuesto anual de Patente Profesional; y (iv) Impuesto anual de Patente de Rodados: tasas progresivas, del 0% al 1%, sobre el valor de aforo aduanero del vehículo. <b>Tratamientos especiales:</b> Reducciones para taxis y remises 30%, camionetas de carga 30%, camiones de carga 40%, ómnibus 50%.	Sí. Sobre bienes inmuebles y vehículos de la empresa, tomando como base su valor de aforo. <b>Tratamientos especiales:</b> En algunos casos se rebaja hasta en un 50% la Patente de Rodados.
<b>Transportista de pasajeros</b>	Patente Automotor: tasas progresivas sobre la valuación fiscal de los vehículos de la empresa.		Sí. (i) Impuesto anual a la Propiedad Inmobiliaria; (ii) Impuesto anual de Patente al Comercio; (iii) Impuesto anual de Patente de Rodados; (iv) Impuesto anual de Patente Profesional; y (v) Impuesto al Transporte Colectivo Terrestre de Pasajeros: Tasa: 3% sobre el valor de cada pasaje expedido por servicios urbanos y 5% sobre el valor de cada pasaje al exterior expedido en el municipio.	Sí. Sobre bienes inmuebles y vehículos de la empresa, tomando como base su valor de aforo. <i>Nota:</i> Dependiendo del servicio en cuestión, corresponde el pago de distintas tasas por el otorgamiento de permisos, contralores, etc.
<b>Combustibles</b>	No.			No.
<b>Vehículos</b> Buses y Camiones				

**SECTOR TRANSPORTE - GOBIERNOS SUBNACIONALES - IMPUESTOS A LA PROPIEDAD (continuación)**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>SUB SECTOR PUERTOS</b>				
<b>Empresas de carga</b>	Impuesto Inmobiliario y Patente Automotor: tasas progresivas sobre la valuación fiscal de los bienes raíces y vehículos de la empresa.		No.	Sí. Sobre bienes inmuebles y vehículos de la empresa, tomando como base su valor de aforo.
<b>SUB SECTOR AEREO</b>				
<b>Líneas aéreas</b>	No.		Sí. (i) Impuesto anual a la Propiedad Inmobiliaria; y (ii) Impuesto anual de Patente al Comercio.	Sí. Sobre bienes inmuebles y vehículos de la empresa, tomando como base su valor de aforo. <b>Exoneraciones:</b> Están exoneradas de todo tributo municipal las aeronaves que utilice la aviación nacional o de tránsito.
<b>Concesionario de aeropuerto</b>	Patente Automotor: tasas progresivas sobre la valuación fiscal de los vehículos de la empresa.		No.	Sí. Sobre bienes inmuebles y vehículos de la empresa, tomando como base su valor de aforo.
<b>SUB SECTOR FERROCARRIL</b>				
<b>Ferrocarril carga</b>	No.		No.	Sí. Sobre bienes inmuebles y vehículos de la empresa, tomando como base su valor de aforo.
<b>Ferrocarril pasajeros</b>	No.		No.	Sí. Sobre bienes inmuebles y vehículos de la empresa, tomando como base su valor de aforo.

## SECTOR ENERGÍA - IVA

	Argentina	Brasil ICMS	Paraguay	Uruguay
<b>Empresas generadoras</b>	<p><b>Tasa:</b> 27% cuando la venta es a un consumidor; 21% cuando es a un distribuidor.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta. <b>Tratamientos especiales:</b> Un régimen de promoción de la energía eólica y solar contempla la posibilidad de diferir el IVA por un lapso de 15 años.</p>	<p><b>Tasa:</b> No aplicable. En SP, el ICMS a la energía eléctrica es diferido desde su producción o importación hasta su venta al consumidor final. En las ventas inter-estaduales no hay incidencia del ICMS.</p> <p><b>Base gravable:</b> No aplicable. <b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> No aplicable.</p> <p><b>Base gravable:</b> No aplicable. <b>Tratamientos especiales:</b> Los contratistas, subcontratistas y proveedores de Itaipú y Yacyretá, en sus contratos con estas entidades deberán extender sus facturas sin incluir IVA.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> No se prevé beneficios por el tipo de tecnología empleada. <i>Nota:</i> El servicio está, además, gravado por COFIS (3% sobre el precio).</p>
<b>Empresas de transmisión</b>	<p><b>Tasa:</b> 21%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta. <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> No aplicable. En SP, el ICMS a la energía eléctrica es diferido desde su producción o importación hasta su venta al consumidor final. En las ventas inter-estaduales no hay incidencia del ICMS.</p> <p><b>Base gravable:</b> No aplicable. <b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> No. <i>Nota:</i> La empresa de transmisión es ANDE (Administración Nacional de Electricidad), empresa estatal.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23% (más 3% de COFIS).</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. <b>Tratamientos especiales:</b> Las transacciones comerciales e intercambios de potencia y energía eléctrica entre Uruguay y Argentina están exentos de todo impuesto, inclusive el IVA.</p>
<b>Empresas de distribución</b>	<p><b>Tasa:</b> 21%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> 27% cuando la prestación del servicio se efectúe fuera de domicilios destinados exclusivamente a vivienda o casa de recreo o veraneo.</p>	<p><b>Tasa:</b> No aplicable. En SP, el ICMS a la energía eléctrica es diferido desde su producción o importación hasta su venta al consumidor final. En las ventas inter-estaduales no hay incidencia del ICMS.</p> <p><b>Base gravable:</b> No aplicable.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. Los precios de la energía eléctrica según la venta sea a empresas o consumidores finales, pero el tratamiento impositivo de la empresa distribuidora y/o comercializadora no varía, es decir, la factura registra el IVA discriminado.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> 23% (más 3% de COFIS).</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> Las transacciones comerciales e intercambios de potencia y energía eléctrica entre Uruguay y Argentina están exentos de todo impuesto, inclusive el IVA.</p>

**SECTOR ENERGÍA - IVA (continuación)**

	Argentina	Brasil ICMS	Paraguay	Uruguay
<b>Empresas comercializadoras</b>				
	<p><b>Tasa:</b> 21% ó 27%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta. La diferencia de tasa corresponde al destino del consumo.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> (a) 12% para el consumo residencial hasta 200 kw; (b) 25% para el consumo residencial superior a 200 kw; (c) 12% para el transporte público electrificado; (d) 12% para las propiedades rurales; y (e) 18% en los restantes casos.</p> <p><b>Tasa gravable:</b> Precio de mercado.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p>Ver Empresas de Distribución.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio del servicio. El precio por kw difiere para empresas y usuarios residenciales.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> El suministro de energía eléctrica a las Intendencias Municipales está gravado a la tasa mínima de 14%.</p>
<b>Combustibles usados en la generación</b>				
	<p><b>Tasa:</b> 21%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Precio (neto) de la venta.</p>	<p>En el estado de SP: la refinería retiene el ICMS. Entre estados: venta exonerada. No obstante, la refinería retiene la diferencia de tasa con el estado de destino.</p> <p><i>(a) Diesel y Gasoil:</i> <b>Tasa:</b> en SP 12% para diesel y 18% para gasoil; entre estados 12% ó 7%. <b>Base gravable:</b> (i) margen de valor agregado o (ii) precio promedio al consumidor final.</p> <p><i>(b) Gas natural:</i> <b>Tasa:</b> 12%. <b>Base gravable:</b> Precio de mercado. <b>Tratamientos especiales:</b> El ICMS sobre el gas natural usado en la generación de energía eléctrica es diferido hasta el momento en que la energía eléctrica es vendida.</p>		<p><i>(a) Gasoil:</i> <b>Tasa:</b> 14%. <b>Base gravable:</b> Precio de venta. Sólo se admite la deducción del IVA incluido en las compras de gasoil a los transportistas profesionales de carga, los productores agropecuarios y los intermediarios en la compra-venta del combustible.</p> <p><i>(b) Gas natural:</i> <b>Tasa:</b> 23%. <b>Base gravable:</b> Precio del suministro.</p>



## SECTOR ENERGÍA - RENTA

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>Empresas generadoras</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> La renta se determina introduciendo determinados ajustes al balance contable.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><i>IRPJ:</i> <b>Tasa:</b> 15% más una sobretasa de 10% sobre ingresos gravables anuales superiores a R\$ 240.000. <b>Base gravable:</b> ganancia contable antes de impuestos, ajustada fiscalmente.</p> <p><i>CSLL:</i> <b>Tasa:</b> 9%. <b>Base gravable:</b> básicamente la misma que el IRPJ.</p>	<p><b>Tasa:</b> No aplicable.</p> <p><b>Base gravable:</b> No aplicable.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> --</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>
<b>Empresas de transmisión</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> La renta se determina introduciendo determinados ajustes al balance contable.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><i>Idem</i> Empresas generadoras.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta computable de fuente paraguaya.</p> <p><b>Exoneraciones:</b> Ley de Fomento a las Inversiones (Ley N° 60/90) -hasta el 95% del Impuesto a la Renta por 5 años-.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>
<b>Empresas de distribución</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> La renta se determina introduciendo determinados ajustes al balance contable.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><i>Idem</i> Empresas generadoras.</p>		<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>
<b>Empresas comercializadoras</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> La renta se determina introduciendo determinados ajustes al balance contable.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><i>Idem</i> Empresas generadoras.</p>		<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>
<b>Combustibles usados en la generación</b>	<p>Las empresas proveedoras de combustibles usados en la generación de electricidad están sujetas a la tasa general del 35% del Impuesto a las Ganancias.</p>	<p><i>Idem</i> Empresas generadoras.</p>		

**SECTOR ENERGÍA - SELECTIVOS**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>Empresas generadoras</b>				
	Tasa de fiscalización y control de hasta el 0,5% de la facturación bruta anual, por Ley N° 11.769 de la Provincia de Buenos Aires.		No.	No.
<b>Empresas de transmisión</b>				
	Tasa de fiscalización y control de hasta el 0,5% de la facturación bruta anual, por Ley N° 11.769 de la Provincia de Buenos Aires.		No.	No.
<b>Empresas de distribución</b>				
	<i>Residencial:</i> (a) Tasa de fiscalización y control de hasta el 0,5% de la facturación bruta; (b) Recargo del 0,6% sobre el precio de venta a los consumidores finales, por Ley N° 23.681; y (c) 2% sobre el monto total facturado, por Ley N° 7.290 de la Provincia de Buenos Aires. <i>Empresas:</i> (a) Tasa de fiscalización y control de hasta el 0,5% de la facturación bruta; y (b) 15% sobre el monto total facturado, por Ley N° 7.290 de la Provincia de Buenos Aires.		No.	No.
<b>Empresas comercializadoras</b>				
	Tasa de fiscalización y control de hasta el 0,5% de la facturación bruta anual, por Ley N° 11.769 de la Provincia de Buenos Aires.		No.	No.
<b>Combustibles usados en la generación</b>				
	Ver Transporte vial.	Ver Transporte vial.	No.	<i>Gasoil:</i> Monto fijo por litro vendido, actualizable por la variación del IPC. <i>Gas natural:</i> No gravado.

### SECTOR ENERGÍA - IMPUESTOS SUBNACIONALES A LOS INGRESOS

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>Empresas generadoras</b>				
	1,5% sobre el ingreso bruto devengado en concepto de ventas de bienes o servicios.		No.	No.
<b>Empresas de transmisión</b>				
	De 0% a 3,5% sobre el ingreso bruto devengado en concepto de ventas de bienes o servicios.		No.	No.
<b>Empresas de distribución</b>				
	La principal concesionaria del servicio de distribución está exenta del pago del Impuesto a los Ingresos Brutos. No obstante, deberá abonar a los Municipios de Buenos Aires el 0,6% de sus ingresos brutos por la venta de energía eléctrica en dichos Municipios, excepto a ferrocarriles y alumbrado público.		No.	No.
<b>Empresas comercializadoras</b>				
	3,5% sobre el ingreso bruto devengado en concepto de ventas de bienes o servicios.		No.	No.
<b>Combustibles usados en la generación</b>				
	3,4% sobre el ingreso bruto devengado en concepto de ventas de bienes o servicios.		No.	No.

### SECTOR ENERGÍA - IMPUESTOS SUBNACIONALES A LA PROPIEDAD

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>Empresas generadoras</b>				
	Impuesto Inmobiliario y Patente Automotor: tasas progresivas sobre el valor fiscal de los bienes raíces y vehículos de la empresa.		No.	Sobre bienes inmuebles y vehículos propiedad de la empresa, tomando como base su valor de aforo.
<b>Empresas de transmisión</b>				
	<i>Idem</i> Empresas generadoras.		No.	<i>Idem</i> Empresas generadoras
<b>Empresas de distribución</b>				
	<i>Idem</i> Empresas generadoras.		No.	<i>Idem</i> Empresas generadoras
<b>Empresas comercializadoras</b>				
	<i>Idem</i> Empresas generadoras.		No.	<i>Idem</i> Empresas generadoras
<b>Combustibles usados en la generación</b>				

## SECTOR TELECOMUNICACIONES - IVA

	Argentina	Brasil ICMS	Paraguay	Uruguay
<b>Línea fija</b>	<p><b>Tasa:</b> 21%.  <b>Base gravable:</b> Precio (neto) del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> 27% cuando la prestación del servicio se efectúa fuera de domicilios destinados exclusivamente a vivienda o casa de recreo o veraneo.</p>	<p><b>Tasa:</b> 25%.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> Todos los servicios de telecomunicaciones provistos a entidades públicas y a representaciones internacionales y diplomáticas están exonerados del ICMS.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23% (más 3% de COFIS).  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> (a) <i>Locales:</i> Los servicios prestados en zonas francas, recintos aduaneros y portuarios se consideran exportación de servicios -gravados a tasa cero-; y (b) <i>Internacionales:</i> Llamadas entrantes no gravadas. Los centros internacionales de llamadas (<i>call centers</i>) no están gravados por el IVA pues se consideran exportación de servicios.</p>
<b>Celular</b>	<p><b>Tasa:</b> 21%.  <b>Base gravable:</b> Precio (neto) del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 25%.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> Todos los servicios de telecomunicaciones provistos a entidades públicas y a representaciones internacionales y diplomáticas están exonerados del ICMS.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23% (más 3% de COFIS).  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> Llamadas Internacionales entrantes no gravadas.</p>
<b>Servicios rurales</b>	<p><b>Tasa:</b> 21%.  <b>Base gravable:</b> Precio (neto) del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 25%.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> Todos los servicios de telecomunicaciones provistos a entidades públicas y a representaciones internacionales y diplomáticas están exonerados del ICMS.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23% (más 3% de COFIS).  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <i>Nota:</i> Sin diferenciación en el tratamiento fiscal con relación a la telefonía básica.</p>
<b>Internet</b>	<p><b>Tasa:</b> 21%.  <b>Base gravable:</b> Precio (neto) del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 5%.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <i>Nota:</i> ISS sobre el valor agregado del servicio, que no debe confundirse con el servicio de telecomunicación en sí. Es un soporte del mismo.  <b>Tasa:</b> 5% en SP.</p>	<p><b>Tasa:</b> 10%.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <b>Tratamientos especiales:</b> No.</p>	<p><b>Tasa:</b> 23% (más 3% de COFIS).  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.</p>
<b>Empresa del exterior proveedora de servicios de telefonía de larga distancia o conexión (cable, satélite, Internet)</b>	<p>Los servicios prestados desde el exterior que sean utilizados o explotados económicamente en el país (importación de servicios) están sujetos a la tasa general del 21%. La empresa local beneficiaria del servicio tiene derecho a su cómputo como crédito fiscal el mes siguiente, por lo que su efecto es neutro.</p>	<p><b>Tasa:</b> 25%.  <b>Base gravable:</b> Precio del servicio.  <i>Nota:</i> ISS sobre el valor agregado del servicio.  <b>Tasa:</b> 5% en SP.</p>	<p><b>Tasa:</b> 9,09%.  <b>Base gravable:</b> Monto del servicio facturado a la empresa local.  <b>Tratamientos especiales:</b> Deben actuar como agentes de retención tanto del IVA como del Impuesto a la Renta quienes paguen o acrediten rentas y retribuciones gravadas por dichos impuestos a personas o entidades del exterior que actúen en el país sin sucursal, agencia o establecimiento, o cuando la casa matriz actúe directamente. Para la empresa del exterior, el importe retenido tendrá el carácter de pago único y definitivo.</p>	<p>No existe regulación específica sobre el tema ni criterios fictos simplificadoros.</p>

**SECTOR TELECOMUNICACIONES - IMPOSICIÓN A LA RENTA**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>Línea fija</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<p><i>IRPJ:</i>  <b>Tasa:</b> 15% más una sobretasa de 10% sobre ingresos gravables anuales superiores a R\$ 240.000.  <b>Base gravable:</b> ganancia contable antes de impuestos, ajustada fiscalmente.</p> <p><i>CSLL:</i>  <b>Tasa:</b> 9%.  <b>Base gravable:</b> básicamente la misma que el IRPJ.</p>	<p><b>Tasa:</b> 30% para empresas locales y 35% para sucursales de entidades del exterior.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta computable de fuente paraguaya.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p> <p><b>Tratamientos especiales:</b> Los centros internacionales de llamadas (<i>call centers</i>) instalados en Zona Franca no están gravados por el Impuesto a la Renta.</p>
<b>Celular</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<i>Idem</i> Línea fija.		<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya</p>
<b>Servicios rurales</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<i>Idem</i> Línea fija.		<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p>
<b>Internet</b>	<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta contable ajustada fiscalmente.</p> <p><b>Exoneraciones / Regímenes especiales:</b> No.</p>	<i>Idem</i> Línea fija.		<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> Renta neta de fuente uruguaya.</p>
<b>Empresa del exterior proveedora de servicios de telefonía de larga distancia o conexión (cable, satélite, Internet)</b>	<p>Se presume que el 50% del precio pagado a la entidad del exterior constituye ganancia neta de fuente argentina, sujeta a una retención del 35%, lo que equivale a una tasa efectiva de retención del 17,5%.</p>		<p><b>Tasa:</b> 35%.</p> <p><b>Base gravable:</b> (i) 50% del monto del servicio facturado -neto de la retención del IVA (9,09%)- si fuera prestado por terceros a la entidad local que contrata el servicio; o (ii) 100% sobre idéntica base en caso de que la matriz preste el servicio a la sucursal local.</p>	<p><b>Tasa:</b> 35%. No existe regulación específica sobre el tema ni criterios fictos simplificadoros.</p> <p><b>Base gravable:</b> (i) Si la empresa actúa en el país mediante sucursal, agencia o establecimiento, la base imponible es la renta neta de fuente uruguaya; y (ii) En caso contrario, es el importe bruto abonado por la parte del servicio prestado localmente, debiendo abonarse el impuesto vía retención.</p>

**SECTOR TELECOMUNICACIONES - IMPUESTOS SELECTIVOS**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>Línea fija</b>	No.	No.	No.	Sí, ITEL. <i>Llamadas Locales y Larga Distancia Nacional:</i> Sólo se gravan las llamadas a celulares. \$ 0,4 por minuto o fracción de comunicación. <i>Llamadas Internacionales:</i> \$ 2 por minuto o fracción de comunicación. <i>Nota:</i> El ITEL no se discrimina en la factura.
<b>Celular</b>	Impuestos Internos: 4,17% sobre el importe facturado por la provisión del servicio.	No.	No.	Sí, ITEL. <i>Llamadas Locales y Larga Distancia Nacional:</i> \$ 0,4 por minuto o fracción de comunicación. <i>Llamadas Internacionales:</i> \$ 2 por minuto o fracción de comunicación.
<b>Servicios rurales</b>	No.	No.	No.	No.
<b>Internet</b>	No.	No.	No.	No.
<b>Empresa del exterior proveedora de servicios de telefonía de larga distancia o conexión (cable, satélite, Internet)</b>	No.	No.	No.	No.

**SECTOR TELECOMUNICACIONES - GOBIERNOS SUBNACIONALES - IMPUESTOS A LOS INGRESOS**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>Línea fija</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>Celular</b>	Ingresos Brutos: 4,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>Servicios rurales</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>Internet</b>	Ingresos Brutos: 3,5% sobre el ingreso bruto devengado por la venta del servicio.		No.	No.
<b>Empresa del exterior proveedora de servicios de telefonía de larga distancia o conexión (cable, satélite, Internet)</b>	No.		No.	No.

**SECTOR TELECOMUNICACIONES - GOBIERNOS SUBNACIONALES - IMPUESTOS A LA PROPIEDAD**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>Línea fija</b>				
	Impuesto Inmobiliario y Patente Automotor: tasas progresivas sobre el valor fiscal de los bienes raíces y vehículos de la empresa.		Sí. (i) 1% sobre el valor fiscal de los inmuebles -establecido por el Servicio Nacional de Catastro-; y (ii) Tasas marginales del 0% al 0,85% en el Municipio de Asunción y del 0% al 0,70% en los Municipios del Interior sobre el activo de la empresa, más una cuota fija.	Sí, sobre el valor de aforo de los bienes inmuebles y vehículos propiedad de la empresa explotadora. <i>Nota:</i> Los impuestos municipales no gravan la colocación o utilización de antenas de transmisión.
<b>Celular</b>				
	<i>Idem</i> Línea fija.		<i>Idem</i> Línea fija.	<i>Idem</i> Línea fija.
<b>Servicios rurales</b>				
	<i>Idem</i> Línea fija.		<i>Idem</i> Línea fija.	<i>Idem</i> Línea fija.
<b>Internet</b>				
	<i>Idem</i> Línea fija.		<i>Idem</i> Línea fija.	<i>Idem</i> Línea fija.
<b>Empresa del exterior proveedora de servicios de telefonía de larga distancia o conexión (cable, satélite, Internet)</b>				
	No.			

## ANEXO ESTADÍSTICO

**CUADRO I**  
**ARGENTINA - PRESION TRIBUTARIA - AÑOS 1990, 1995 Y 2000**  
Clasificación jurisdiccional desagregada por Impuesto

### 1. En porcentaje del PIB

Jurisdicción e Impuesto	1990	1995	2000
Gobierno Federal	7,0	11,9	13,7
Sobre Bienes y Servicios	4,9	8,9	9,2
IVA	2,4	7,2	6,7
Selectivos	2,3	1,6	1,9
Otros	0,1	0,0	0,6
Renta	0,5	2,5	3,7
Personas Físicas	n/d	n/d	n/d
Personas Jurídicas	n/d	n/d	n/d
Otros	n/d	n/d	n/d
Propiedad	1,0	0,2	0,7
Otros	0,6	0,4	0,1
Comercio Exterior	1,4	0,7	0,7
Contribuciones a la Seguridad Social	2,4	4,6	3,4
Gobiernos Subnacionales	1,6	3,3	3,9
Sobre Bienes y Servicios	n/d	n/d	n/d
Renta	n/d	n/d	n/d
Propiedad	n/d	n/d	n/d
Otros	n/d	n/d	n/d
<b>Total</b>	<b>12,4</b>	<b>20,5</b>	<b>21,7</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP y FMI.

**CUADRO II**  
**ARGENTINA - PRESION TRIBUTARIA - AÑOS 1990, 1995 Y 2000**  
Clasificación jurisdiccional desagregada por Impuesto

### 2. Estructura porcentual

Jurisdicción e Impuesto	1990	1995	2000
Gobierno Federal	56,7	58,0	63,0
Sobre Bienes y Servicios	39,8	43,1	42,3
IVA	19,7	35,1	30,8
Selectivos	18,9	7,8	8,8
Otros	1,1	0,2	2,7
Renta	4,1	12,0	17,0
Personas Físicas	n/d	n/d	n/d
Personas Jurídicas	n/d	n/d	n/d
Otros	n/d	n/d	n/d
Propiedad	7,8	1,0	3,0
Otros	4,9	1,9	0,6
Comercio Exterior	11,2	3,6	3,4
Contribuciones a la Seguridad Social	19,2	22,5	15,8
Gobiernos Subnacionales	12,9	15,9	17,9
Sobre Bienes y Servicios	n/d	n/d	n/d
Renta	n/d	n/d	n/d
Propiedad	n/d	n/d	n/d
Otros	n/d	n/d	n/d
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP y FMI.



**CUADRO III**  
**BRASIL - PRESION TRIBUTARIA - AÑOS 1990, 1995 Y 2000**  
 Clasificación jurisdiccional desagregada por Impuesto

1. En porcentaje del PIB

Jurisdicción e Impuesto	1990	1995	2000
Gobierno Federal	12,6	12,4	14,4
Sobre Bienes y Servicios	6,3	5,9	7,6
IVA	0,0	0,0	0,0
Selectivos	3,7	2,6	1,9
Otros	2,6	3,3	5,7
Renta	5,7	5,7	5,2
Personas Físicas	0,4	0,3	0,3
Personas Jurídicas	1,7	1,4	1,5
Otros	3,7	4,0	3,4
Propiedad	0,0	0,0	0,0
Otros	0,6	0,8	1,6
Comercio Exterior	0,4	0,8	0,8
Contribuciones a la Seguridad Social	7,3	7,2	7,7
Gobiernos Subnacionales	8,4	9,1	9,7
Sobre Bienes y Servicios	7,6	7,8	8,2
Renta	0,0	0,0	0,0
Propiedad	0,3	0,8	1,0
Otros	0,5	0,5	0,5
<b>Total</b>	<b>28,8</b>	<b>29,4</b>	<b>32,6</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BNDES -Secretaria para Assuntos Fiscais- y Receita Tributaria Federal.

**CUADRO IV**  
**BRASIL - PRESION TRIBUTARIA - AÑOS 1990, 1995 Y 2000**  
 Clasificación jurisdiccional desagregada por Impuesto

2. Estructura porcentual

Jurisdicción e Impuesto	1990	1995	2000
Gobierno Federal	44,0	42,2	44,3
Sobre Bienes y Servicios	22,3	20,2	23,4
IVA	0,0	0,0	0,0
Selectivos	12,9	8,8	5,8
Otros	9,4	11,4	17,6
Renta	19,7	19,3	16,0
Personas Físicas	1,3	1,1	1,0
Personas Jurídicas	5,7	4,8	4,7
Otros	12,8	13,5	10,3
Propiedad	0,0	0,1	0,1
Otros	2,0	2,6	4,8
Comercio Exterior	1,3	2,6	2,4
Contribuciones a la Seguridad Social	25,4	24,4	23,7
Gobiernos Subnacionales	29,2	30,9	29,7
Sobre Bienes y Servicios	26,6	26,5	25,0
Renta	0,0	0,0	0,0
Propiedad	0,9	2,7	3,0
Otros	1,7	1,7	1,7
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BNDES -Secretaria para Assuntos Fiscais- y Receita Tributaria Federal.

**CUADRO V**  
**PARAGUAY - PRESION TRIBUTARIA - AÑOS 1990, 1995 Y 2000**  
 Clasificación jurisdiccional desagregada por Impuesto

1. En porcentaje del PIB

Jurisdicción e Impuesto	1990	1995	2000
Gobierno Central	6,8	8,4	8,1
Sobre Bienes y Servicios	4,6	5,6	5,9
IVA	0,0	4,4	4,3
Selectivos	1,8	1,2	1,6
Otros	2,9	0,0	0,0
Renta	1,1	2,3	1,8
Personas Físicas	0,0	0,0	0,0
Personas Jurídicas	1,1	2,3	1,8
Otros	0,0	0,0	0,0
Propiedad	0,3	0,0	0,0
Otros	0,8	0,5	0,4
Comercio Exterior	2,1	2,8	1,8
Contribuciones a la Seguridad Social	2,1	1,3	3,4
Gobiernos Subnacionales	0,1	0,2	0,3
Sobre Bienes y Servicios	n/d	n/d	n/d
Renta	n/d	n/d	n/d
Propiedad	n/d	n/d	n/d
Otros	n/d	n/d	n/d
<b>Total</b>	<b>11,1</b>	<b>12,7</b>	<b>13,7</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Hacienda -Subsecretaría de Economía e Integración-, Banco Central y FMI.

**CUADRO VI**  
**PARAGUAY - PRESION TRIBUTARIA - AÑOS 1990, 1995 Y 2000**  
 Clasificación jurisdiccional desagregada por Impuesto

2. Estructura porcentual

Jurisdicción e Impuesto	1990	1995	2000
Gobierno Central	60,9	66,3	59,6
Sobre Bienes y Servicios	41,5	44,0	43,2
IVA	0,0	34,4	31,3
Selectivos	15,8	9,4	11,8
Otros	25,7	0,1	0,2
Renta	10,2	17,8	13,0
Personas Físicas	0,0	0,0	0,0
Personas Jurídicas	10,2	17,8	13,0
Otros	0,0	0,0	0,0
Propiedad	2,4	0,2	0,0
Otros	6,9	4,3	3,2
Comercio Exterior	19,1	21,9	13,2
Contribuciones a la Seguridad Social	19,3	10,2	25,0
Gobiernos Subnacionales	0,7	1,6	2,2
Sobre Bienes y Servicios	n/d	n/d	n/d
Renta	n/d	n/d	n/d
Propiedad	n/d	n/d	n/d
Otros	n/d	n/d	n/d
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Hacienda -Subsecretaría de Economía e Integración-, Banco Central y FMI.

**CUADRO VII**  
**URUGUAY - PRESION TRIBUTARIA - AÑOS 1990, 1995 Y 2000**  
 Clasificación jurisdiccional desagregada por Impuesto

1. En porcentaje del PIB

Jurisdicción e Impuesto	1990	1995	2000
Gobierno Central	13,9	14,6	16,4
Sobre Bienes y Servicios	10,4	11,1	11,6
IVA	6,7	7,8	8,2
Selectivos	3,6	3,1	3,1
Otros	0,1	0,1	0,2
Renta	1,1	1,8	2,3
Personas Físicas	0,0	0,0	0,0
Personas Jurídicas	1,1	1,8	2,3
Otros	0,0	0,0	0,0
Propiedad	1,0	0,7	1,0
Otros	1,4	1,0	1,5
Comercio Exterior	2,0	1,0	0,8
Contribuciones a la Seguridad Social	7,8	8,5	8,3
Gobiernos Subnacionales	2,0	2,7	2,9
Sobre Bienes y Servicios	0,2	0,1	0,0
Renta	0,0	0,0	0,0
Propiedad	1,4	2,1	2,3
Otros	0,3	0,5	0,6
<b>Total</b>	<b>25,7</b>	<b>26,8</b>	<b>28,5</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección General Impositiva, Banco de Previsión Social, Banco Central, Intendencia Municipal de Montevideo y Oficina de Planeamiento y Presupuesto.

**CUADRO VIII**  
**URUGUAY - PRESION TRIBUTARIA - AÑOS 1990, 1995 Y 2000**  
 Clasificación jurisdiccional desagregada por Impuesto

2. Estructura porcentual

Jurisdicción e Impuesto	1990	1995	2000
Gobierno Central	54,3	54,6	57,5
Sobre Bienes y Servicios	40,6	41,3	40,6
IVA	26,1	29,2	28,8
Selectivos	13,9	11,5	11,0
Otros	0,5	0,6	0,8
Renta	4,2	6,8	8,1
Personas Físicas	0,0	0,0	0,0
Personas Jurídicas	4,2	6,8	8,1
Otros	0,0	0,0	0,0
Propiedad	3,9	2,8	3,4
Otros	5,6	3,8	5,4
Comercio Exterior	7,7	3,7	2,8
Contribuciones a la Seguridad Social	30,4	31,8	29,3
Gobiernos Subnacionales	7,7	9,9	10,3
Sobre Bienes y Servicios	0,7	0,3	0,1
Renta	0,0	0,0	0,0
Propiedad	5,6	7,8	8,2
Otros	1,4	1,8	2,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección General Impositiva, Banco de Previsión Social, Banco Central, Intendencia Municipal de Montevideo y Oficina de Planeamiento y Presupuesto.

**CUADRO IX**  
**ARGENTINA - ESTIMACION DEL GASTO TRIBUTARIO - AÑO 2001**

1. En porcentaje del PIB

Concepto	Sectores Sociales	Sectores Económicos	Total
IVA	1,313	0,357	1,669
Específicos (Impuestos Internos)	0,352	0,000	0,352
Renta (Impuesto a las Ganancias)	0,880	0,060	0,941
Contribuciones a la Seguridad Social	0,222	0,000	0,222
Derechos de importación	0,000	0,052	0,052
<b>Total</b>	<b>2,767</b>	<b>0,469</b>	<b>3,236</b>

2. Estructura de cada tipo de gasto

Concepto	Sectores Sociales	Sectores Económicos	Total
IVA	47,4%	76,0%	51,6%
Específicos (Impuestos Internos)	12,7%	0,0%	10,9%
Renta (Impuesto a las Ganancias)	31,8%	12,9%	29,1%
Contribuciones a la Seguridad Social	8,0%	0,0%	6,9%
Derechos de importación	0,0%	11,1%	1,6%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

3. Estructura por impuesto

Concepto	Sectores Sociales	Sectores Económicos	Total
IVA	78,6%	21,4%	100,0%
Específicos (Impuestos Internos)	100,0%	0,0%	100,0%
Renta (Impuesto a las Ganancias)	93,6%	6,4%	100,0%
Contribuciones a la Seguridad Social	100,0%	0,0%	100,0%
Derechos de importación	0,0%	100,0%	100,0%
<b>Total</b>	<b>85,5%</b>	<b>14,5%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: AFIP - Exenciones 2001.

**CUADRO X**  
**BRASIL - ESTIMACION DEL GASTO TRIBUTARIO - AÑO 2001**

1. En porcentaje del PIB

Concepto	Sectores Sociales	Sectores Económicos	Total
Generales al consumo (PIS/PASEP)	0,017		0,017
Específicos (IPI)	0,038	0,210	0,248
Renta	0,926	0,111	1,037
Propiedad (ITPR)	0,001		
Contribuciones a la Seguridad Social	0,075		0,075
Derechos de importación (Impuesto sobre Importación)	0,040	0,080	0,120
Otros impuestos (IOF, Adicional Marina Mercante)	0,009	0,010	0,019
<b>Total</b>	<b>1,096</b>	<b>0,401</b>	<b>1,496</b>

2. Estructura de cada tipo de gasto

Concepto	Sectores Sociales	Sectores Económicos	Total
Generales al consumo (PIS/PASEP)	1,5%	0,0%	1,1%
Específicos (IPI)	3,4%	51,9%	16,5%
Renta	84,2%	27,4%	68,9%
Propiedad (ITPR)	0,1%	0,0%	0,1%
Contribuciones a la Seguridad Social	6,8%	0,0%	5,0%
Derechos de importación (Impuesto sobre Importación)	3,0%	18,3%	7,1%
Otros impuestos (IOF, Adicional Marina Mercante)	0,9%	2,4%	1,3%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

3. Estructura por impuesto

Concepto	Sectores Sociales	Sectores Económicos	Total
Generales al consumo (PIS/PASEP)	100,0%	0,0%	100,0%
Específicos (IPI)	15,3%	84,7%	100,0%
Renta	89,3%	10,7%	100,0%
Propiedad (ITPR)	100,0%	0,0%	100,0%
Contribuciones a la Seguridad Social	100,0%	0,0%	100,0%
Derechos de importación (Impuesto sobre Importación)	31,1%	68,9%	100,0%
Otros impuestos (IOF, Adicional Marina Mercante)	49,2%	50,8%	100,0%
<b>Total</b>	<b>73,1%</b>	<b>26,9%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a "Demonstrativo Beneficios Tributarios 2001"; Receita.

**CUADRO XI**  
**URUGUAY - ESTIMACION DEL GASTO TRIBUTARIO - AÑO 1999**

1. En porcentaje del PIB

Concepto	Sectores Sociales	Sectores Económicos	Total
IVA	4,940	0,028	4,968
Específicos (IMESI)	0,028	0,000	0,028
Renta	0,012	0,256	0,269
Propiedad	0,965	0,111	1,076
Contribuciones a la Seguridad Social	0,000	0,000	0,000
Derechos de importación	0,000	0,000	0,000
Otros impuestos (IMABA, ITP)	0,180	0,033	0,213
<b>Total</b>	<b>6,125</b>	<b>0,429</b>	<b>6,555</b>

2. Estructura de cada tipo de gasto

Concepto	Sectores Sociales	Sectores Económicos	Total
IVA	80,7%	6,6%	75,8%
Específicos (IMESI)	0,5%	0,0%	0,4%
Renta	0,2%	59,7%	4,1%
Propiedad	15,8%	25,9%	16,4%
Contribuciones a la Seguridad Social	0,0%	0,0%	0,0%
Derechos de importación	0,0%	0,0%	0,0%
Otros impuestos (IMABA, ITP)	2,9%	7,8%	3,3%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

3. Estructura por impuesto

Concepto	Sectores Sociales	Sectores Económicos	Total
IVA	99,4%	0,6%	100,0%
Específicos (IMESI)	100,0%	0,0%	100,0%
Renta	4,6%	95,4%	100,0%
Propiedad	89,6%	10,4%	100,0%
Contribuciones a la Seguridad Social			
Derechos de importación			
Otros impuestos (IMABA, ITP)	84,3%	15,7%	100,0%
<b>Total</b>	<b>93,4%</b>	<b>6,6%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Rossa y Roca [2001].

**CUADRO XII  
BENEFICIOS EN EL SECTOR AUTOMOTOR**

<b>Empresa</b>	<b>Estado</b>	<b>Decisión</b>	<b>Inicio</b>	<b>Inversión</b>	<b>Producción</b>	<b>Empleos</b>	<b>Beneficios</b>	<b>Beneficios/Inversión</b>	<b>Beneficios/Empleos</b>
				US\$ millones	unidades por año		US\$ millones		US\$
General Motors	Rio Grande - Brasil	Diciembre 1996	1999	580,0	120.000	2.000	718,8	1,24	359.400
Mercedes Benz	Minas Gerais - Brasil	Abril 1996	1999	700,0	70.000	1.500	665,7	0,95	443.800
Renault	Paraná - Brasil	Marzo 1996	1999	1.000,0	100.000	2.567	358,3	0,36	139.579
<hr/>									
Nissan	Tennessee - EE.UU.		1980			1.900	33,0		17.368
General Motors	Tennessee - EE.UU.		1985			6.000	150,0		25.000
Mercedes Benz	Alabama - EE.UU.		1993			1.500	300,0		200.000

Fuente: Elaboración propia en base a Prado [1997] y Enrich [1996].

**CUADRO A**  
**IMPUESTOS GENERALES AL CONSUMO**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Impuesto	(a) IVA (nacional). (b) Impuesto sobre los Ingresos Brutos (plurifásico acumulativo o cascada; provincial).	(a) IVA al nivel estadual (ICMS). (b) Impuesto sobre los Servicios (ISS) (municipal).	IVA.	(a) IVA. (b) Impuesto de Contribución al Financiamiento de la Seguridad Social (COFIS).
Base imponible	(a) Todas las enajenaciones de cosas muebles, prestaciones de servicios o importaciones a título oneroso.  (b) Toda operación onerosa desarrollada con carácter habitual.	(a) Todas las salidas del establecimiento de cosas muebles, y servicios de transporte y comunicaciones, a cualquier título. Importaciones. (b) Prestaciones de servicios enumerados taxativamente a cualquier título, excepto transporte y comunicaciones.	La enajenación de bienes, la prestación de servicios y la importación de bienes.	(a) Todas las enajenaciones de cosas muebles, importaciones, prestaciones de servicios a título oneroso.  (b) Importaciones y enajenaciones a empresas, organismos estatales y contribuyentes del IVA o IMESI, de bienes industriales que estén gravados por el IVA a una tasa distinta de cero o que estén gravados por IMESI, con excepción de los combustibles.
Importaciones	(a) Gravadas por el IVA. (b) Excluidas del Impuesto a los Ingresos Brutos.	Gravadas por el ICMS.	Gravadas por el IVA.	(a) Gravadas por el IVA. (b) Gravadas por el COFIS, de acuerdo al punto anterior.
Exportaciones	(a) - <i>de bienes</i> : tasa 0: se compensa o devuelve el IVA abonado en las compras o pagado en la importación. - <i>de servicios</i> : no gravadas desde 01/01/99.  (b) No gravadas. No existe recuperación del impuesto pagado por el exportador en sus compras.	(a) <i>de bienes</i> : tasa cero en el ICMS: se compensa o devuelve el impuesto pagado a proveedores o pagado en la importación.  (b) gravadas por el ISS.	- <i>de bienes</i> : tasa 0: se compensa o devuelve el impuesto pagado a proveedores o pagado en la importación. - <i>de servicios</i> : no gravados los fletes al exterior por exportaciones.	(a) - <i>de bienes</i> : tasa cero: se compensa o devuelve el IVA pagado a proveedores o en la importación. - <i>de servicios</i> : no están gravados los fletes internacionales; la construcción, reparación, limpieza y aprovisionamiento de naves; y servicios prestados hacia zonas francas, lo que da derecho a la devolución del IVA abonado a los proveedores y en la importación.  (b) No gravadas. El impuesto pagado por bienes que integran directa o indirectamente el costo del producto exportado, puede deducirse. Si resultase un crédito a favor del exportador, se devuelve o puede afectarse al pago de otros impuestos, inclusive aportes a la Seguridad Social.



CUADRO A (continuación)

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Alicuotas	<p>(a) <i>Tasa básica</i>: 21% (usando facultades legislativas el Poder Ejecutivo redujo la alícuota al 19% entre el 18/11/02 y el 18/01/03).</p> <p><i>Tasa máxima</i>: 27%: servicios de electricidad, teléfono y agua corriente prestados a responsables del impuesto.</p> <p><i>Tasa reducida</i>: 10,5%: ganado vacuno, frutas y verduras, empresas de construcción y otros.</p> <p>(b) Variable según actividad de 0% al 4%. Comercio: 3% a 3,5%.</p>	<p>(a) Tasas por dentro. Variables según estados; las más comunes: 18%: operaciones internas del estado (tasa efectiva: 21,95%).</p> <p>7%: transacciones estados norte y nordeste.</p> <p>12%: transacciones estados sur y sureste.</p> <p>(b) Entre 2% y 10%. La más general, 5%.</p>	Tasa única: 10%.	<p>(a) <i>Tasa básica</i>: 23%.</p> <p><i>Tasa reducida</i>: 14% (bienes de primera necesidad y hoteles).</p> <p>El IVA incluido en la adquisición de bienes y/o servicios afectados directa o indirectamente a la producción de bienes o servicios no gravados, no se devuelve, es decir, es un costo para el oferente.</p> <p>(b) Tasa: 3%.</p>
Liquidación	<p>(a) El impuesto a pagar surge de deducir al total de los débitos por ventas del período, los créditos por compras o importaciones.</p> <p>(b) Aplicación sobre el total de ingresos brutos de la empresa durante el período. Sin deducción por el impuesto pagado en las compras (cascada).</p>	<p>(a) <i>Idem</i>.</p> <p>(b) Aplicación sobre el precio del servicio. Sólo en algunos casos se admite la deducción del impuesto pagado a proveedores.</p>	<i>Idem</i> .	<p>(a) <i>Idem</i>.</p> <p>(b) Al total del impuesto facturado se le deduce el incorporado en las compras de bienes que integran directa o indirectamente el costo de las ventas gravadas. Cuando se realizan a la vez ventas gravadas y no gravadas, la deducción del impuesto no afectado exclusivamente a unas u otras se hará en forma proporcional.</p>
Tratamiento de los bienes de capital	Se deducen los créditos por compras de maquinarias y equipos.	Se deducen los créditos por compras de maquinarias.	Se deducen los créditos por compra de maquinaria.	Se deducen los créditos por compra de maquinarias.
Tipo de IVA	Tipo consumo: no grava bienes de capital.	Consumo.	Consumo.	Consumo.
Combustibles	Se gravan.	Se gravan.	No.	No.
Amplitud base	Generalizado sobre bienes y servicios.	Generalizado sobre bienes y sólo servicios de transporte y comunicaciones.	Generalizado sobre bienes y servicios.	Generalizado sobre bienes y servicios.
Otros impuestos generales al consumo		<p>- <i>COFINS</i>: 3% sobre la facturación bruta.</p> <p>- <i>PIS</i>: 0,65% sobre la facturación bruta y después de agosto de 2002 1,65% sobre el valor agregado.</p>		

**CUADRO B**  
**EXONERACIONES EN EL IVA DE ARGENTINA, PARAGUAY Y URUGUAY**

Concepto	Argentina	Paraguay	Uruguay
<i>Ventas de bienes</i>			
Libros, diarios, etc.	- Libros, folletos e impresos similares; diarios, revistas y publicaciones periódicas.		- Exoneración del IVA a la importación de libros y de máquinas e insumos destinados a la producción de los mismos (Ley del Libro/subjetiva). - Exoneración del IVA a la prensa escrita del interior (subjetiva). - Exoneración del IVA a las ventas de diarios, periódicos, revistas, libros y folletos, salvo pornográficos.
Inmuebles		- Ventas de bienes inmuebles.	- Ventas de bienes inmuebles.
Juego y retribuciones asociadas	- Billetes para juegos de sorteo o de apuestas. - Servicios de intermediación de agentes de lotería y otros juegos de azar.	- Billetes, boletas y demás documentos relativos a juegos y apuestas.	- Desde febrero de 2002, casi todos los juegos de azar quedaron gravados con el IVA a la tasa básica.
Combustibles		- Combustibles derivados del petróleo, excepto diesel oil (tasa 14%).	- Combustibles derivados del petróleo, excepto fuel oil.
Tabacos y cigarrillos			- Tabaco, cigarros y cigarrillos.
Moneda y otros	- Oro amonedado o en barras, que comercialicen las entidades oficiales o bancos autorizados. - Monedas metálicas, que tengan curso legal o cotización oficial.	- Moneda extranjera, valores públicos y privados, así como los títulos y valores, incluyendo las acciones.	- Moneda extranjera, metales preciosos amonedados o en lingotes, títulos y cédulas, públicos y privados y valores mobiliarios de análoga naturaleza.
Sellos y retribuciones asociadas	- Sellos de correo, timbres fiscales y análogos; papel timbrado, billetes de banco, títulos de acciones o de obligaciones y otros títulos similares. - Sellos y pólizas de cotización o de capitalización. - Billetes de acceso a espectáculos, exposiciones, conferencias.		- Retribuciones de agentes de papel sellado y timbres.
Productos agropecuarios		- Productos agropecuarios en estado natural.	- Desde mayo de 2002, las enajenaciones de frutas, verduras y hortalizas en estado natural quedaron gravadas con el IVA.
Canasta básica	- Agua ordinaria natural, pan común, leche -fluida o en polvo, entera o descremada sin aditivos, cuando el comprador sea un consumidor final, organismos del Estado o instituciones sin fines de lucro-, y medicamentos para uso humano, cuando se trate de su reventa por droguerías, farmacias y otros establecimientos autorizados.		- Leche pasteurizada, vitaminizada, descremada, en polvo y con sabor. Suministro de agua. Carne ovina. Leña. - Suministro de frío a frutas, verduras y productos hortícolas en su estado natural.

**CUADRO B (continuación)**

Concepto	Argentina	Paraguay	Uruguay
<i>Ventas de bienes</i>			
Actividades aeronáuticas	- Aeronaves para transporte de pasajeros, carga y defensa y seguridad.		- <i>Aeronáutica</i> : exoneración del IVA a la importación e interno a las aeronaves, repuestos, materiales y demás implementos que use la aviación nacional o de tránsito, y todos los insumos necesarios para la construcción, instalación y conservación de aeropuertos y similares.
Actividades navales	- Embarcaciones y artefactos navales cuando el adquirente sea el Estado u organismos del Estado.		- <i>Actividades navales</i> : exoneración a la importación de buques de más de 1.000 toneladas, a la importación de equipos y repuestos, y a los fletes en territorio uruguayo. Devolución del IVA pagado en las compras por los astilleros.
<i>Prestaciones de servicios</i>			
Actividades financieras	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Intereses de acciones y de títulos, bonos y demás títulos valores emitidos o que se emitan por la Nación, las Provincias o los Municipios.</li> <li>- Intereses de obligaciones negociables colocadas por oferta pública.</li> <li>- Intereses pasivos correspondientes a planes y fondos de jubilaciones y pensiones de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) e intereses relacionados con otros regímenes de ahorro.</li> <li>- Intereses de préstamos para vivienda.</li> <li>- Intereses de préstamos u operaciones bancarias y financieras en general cuando el tomador sea las Provincias o Municipios.</li> <li>- Seguros de vida.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cesión de créditos</li> <li>- Intereses de valores públicos y privados.</li> <li>- La actividad de intermediación financiera prevista en la Ley de Bancos y Entidades Financieras N° 861/97, incluidos préstamos realizados por entidades bancarias del exterior, con las excepciones siguientes:               <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) Gestionar por cuenta ajena la compra y venta de valores mobiliarios y actuar como agente pagador de dividendos, amortizaciones e intereses.</li> <li>(ii) Emisión de tarjetas de crédito.</li> <li>(iii) Mandatos y comisiones, cuando no estén relacionadas con las operaciones financieras autorizadas.</li> <li>(iv) Administrar carteras de valores mobiliarios y cumplir con otros encargos financieros no establecidos en la ley mencionada.</li> <li>(v) La gestión de cobro, la asistencia técnica y administrativa.</li> <li>(vi) Dar en locación bienes muebles.</li> </ul> </li> <li>- Préstamos y depósitos a las entidades financieras comprendidas en la Ley N° 417/73 del 13 de noviembre de 1973, así como a las entidades mencionadas en inciso e) siguiente.</li> <li>- Los préstamos concedidos por:               <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) Las cooperativas de Ahorro y Crédito a sus asociados.</li> <li>(ii) El Crédito Agrícola de Habilitación (CAH).</li> <li>(iii) El Sistema de Ahorro y Préstamo para la Vivienda.</li> <li>(iv) El Banco Nacional de Fomento.</li> <li>(v) El Fondo Ganadero.</li> </ul> </li> <li>- Los préstamos por funcionarios permanentes o contratados por Embajadas, Consulados y Organismos Internacionales, acreditados ante el gobierno nacional, conforme con las leyes vigentes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comisiones percibidas por las Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional (AFAPs).</li> <li>- Primas por seguros de invalidez y fallecimiento pagadas por las AFAPs.</li> <li>- Comisiones derivadas por la intervención en la compra-venta de valores públicos.</li> <li>- Operaciones bancarias, salvo intereses de préstamos a personas físicas que no sean contribuyentes de Impuesto a la Renta (IRIC o IRA). Intereses del crédito.</li> <li>- Intereses del crédito social del Banco de la República (BROU).</li> <li>- Intereses del crédito del Banco Hipotecario (BHU) para la compra de vivienda.</li> <li>- Intereses de los préstamos de las Cooperativas de Ahorro y Crédito menores a 250 unidades reajustables.</li> <li>- Concesiones de obra pública (facultad del Poder Ejecutivo; se está aplicando).</li> </ul>

**CUADRO B** (continuación)

Concepto	Argentina	Paraguay	Uruguay
<i>Prestaciones de servicios</i>			
Salud	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios de salud cuando correspondan a servicios que deban abonar las obras sociales y el PAMI.</li> <li>- Servicios de sepelio cuando correspondan a servicios que deban abonar las obras sociales.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios de salud.</li> <li>Las retribuciones personales obtenidas fuera de relación de dependencia vinculadas a la salud están gravadas con el IVA a la tasa básica.</li> </ul>
Alquileres	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arrendamiento de inmuebles para casa-habitación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arrendamientos de inmuebles.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arrendamientos de inmuebles.</li> </ul>
Educación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Educación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Educación: instituciones de enseñanza y culturales.</li> <li>- La comercialización de libros, periódicos, revistas y toda publicación impresa o gráfica, de producción nacional o importados, destinados a la difusión cultural y la educación, con excepción de los pornográficos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Educación: instituciones de enseñanza y culturales.</li> </ul>
Actividades culturales y deportivas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividades y espectáculos deportivos y culturales (artísticos, científicos, teatrales, musicales, cinematográficos).</li> <li>- Producción y distribución de películas destinadas a ser exhibidas en salas cinematográficas.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Espectáculos públicos: espectáculos deportivos, cine y otros espectáculos.</li> <li>- Retribuciones personales obtenidas fuera de relación de dependencia de actividades culturales de artistas residentes en el país.</li> <li>- Empresas de distribución y exhibición de películas cinematográficas.</li> <li>- Empresas periodísticas y emisoras AM y FM del interior.</li> </ul>
Transporte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transporte de pasajeros: servicios de taxímetros y remises; transporte internacional de pasajeros y carga. Fue gravado el transporte de media y larga distancia (más de 100 kilómetros).</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transporte de pasajeros.</li> <li>- Exoneración del IVA Importación a vehículos de transporte colectivo de pasajeros (sería sólo un costo financiero en caso de que se gravara el transporte).</li> <li>- Servicios de la Administración Nacional de Correos.</li> </ul>
Servicio doméstico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios personales domésticos.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios personales domésticos.</li> </ul>

**CUADRO C  
IMPUESTOS SELECTIVOS AL CONSUMO**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Impuesto	Impuestos internos.	Impuesto federal sobre Productos Industrializados (IPI).	Impuestos selectivos al consumo.	Impuesto específico interno sobre ciertos bienes (IMESI).
Forma técnica	Monofásico aplicado al nivel del productor o importador de los bienes gravados.	Plurifásico no acumulativo (tipo IVA), pero aplicado únicamente sobre las importaciones y transferencias de algunos bienes industrializados.	Monofásico aplicado al nivel del productor o importador de los bienes gravados.	<i>Idem.</i>
Base imponible	Primera transferencia a cualquier título del bien gravado y las importaciones.	Salida del establecimiento industrial y la importación de los bienes gravados.	Importación y primera enajenación a cualquier título de los bienes gravados.	Primera enajenación a cualquier título del bien gravado.
Productos gravados	Tabacos, alcoholes, bebidas alcohólicas, combustibles, cerveza, bebidas gaseosas, aparatos de foto, audio, autos, seguros, etc.	Tabacos, automóviles, alcoholes, bebidas alcohólicas, cerveza, y una gran lista de productos industrializados. Su base es la mayor de los cuatro países del MERCOSUR.	Tabacos, bebidas gaseosas, cerveza, bebidas alcohólicas, alcohol, combustibles, etc.	Combustibles, lubricantes, automotores, motos, bebidas alcohólicas y bebidas sin alcohol, tabacos y artículos de cosmética y perfumería.
Importaciones	Gravadas.	Gravadas.	Gravadas.	Gravadas.
Exportaciones	Exentas.	Exentas.	Exentas.	Exentas.
Alicuotas	Entre 4% y 166%. Rubros más significativos: - Seguros de accidentes de trabajo: 2,5%; seguros generales: 8,5%; seguros sobre personas y bienes hechos por aseguradores radicados fuera del país: 23%. - Cigarrillos: 60%; manufacturas de tabaco: 16%; tabacos: 20%; adicional de emergencia a paquetes de cigarrillos: 21%. - Cerveza: 8%; champaña: 12%; resto bebidas alcohólicas (excepto vinos): 20%. - Bebidas sin alcohol, jarabes, extractos y concentrados: 8%. - Automotores y motores gasoleros: 10%. - Vehículos automóviles y motores, embarcaciones de recreo o deportes y aeronaves: desde \$ 15.000 a \$ 22.000: 4%, de más de \$ 22.000: 8%. - Servicio de telefonía celular y satelital: 4%. - Objetos suntuarios: 20%.	Entre 0% y 365%.	La Ley establece tasas máximas diferenciadas por rubros. - Cigarrillos, cigarro & tabacos: de 0% al 8%. - Bebidas alcohólicas y analcohólicas: de 0% al 10%. - Alcoholes: de 0% al 10%. - Combustibles derivados del petróleo: de 0% al 50%.	Entre 5% y 102%. Las tasas máximas están fijadas por ley.

**CUADRO C (continuación)**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Liquidación	Precio neto excluido IVA en las ventas. En las importaciones: 150% del precio más tributos a la importación.	Precio neto en las ventas. En operaciones no onerosas: valor corriente de mercado. En importaciones: precio CIF más derechos y recargos de importación.	Precio de venta en fábrica excluido el IVA. En importaciones: valor aduanero más impuestos de importación. Para los combustibles se determina en función al precio de venta al público.	Precio real de la operación o valores fictos fijados por la Administración Tributaria.
Otros impuestos		CIDE - Contribución de Intervención en el Dominio Económico. Creada por la Ley N° 10.336 de 19 de diciembre de 2001, grava la importación y la venta interna de combustibles, incluyendo el gas y el alcohol con alícuotas específicas. No hay coparticipación de los ingresos con estados o municipios.		Impuesto Específico a los Servicios de Salud (IMESSA): Grava la prestación de servicios de salud dentro del país a los consumidores finales (no están gravadas las prestaciones entre instituciones del sector). Tasa: 3%. Impuesto a las Telecomunicaciones (ITEL): Grava las llamadas telefónicas internacionales y las llamadas a y desde celulares.

**CUADRO D**  
**IMPUESTO A LA RENTA DE EMPRESAS**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Criterio jurisdiccional	Grava la renta mundial. - Empresas argentinas, agencias y otros establecimientos permanentes de empresas extranjeras: se gravan las rentas de fuente argentina y del exterior. - Beneficiarios del exterior (no residentes): se gravan sus rentas de fuente argentina.	Grava la renta mundial. - Empresas brasileñas, subsidiarias en el exterior de empresas brasileñas, filiales y otros establecimientos permanentes de empresas extranjeras: se gravan sus rentas de fuente brasileña y del exterior. - Beneficiarios del exterior (no residentes): se gravan sus rentas de fuente brasileña.	Grava las rentas de fuente paraguaya, en todos los siguientes casos: empresas paraguayas, filiales y otros establecimientos permanentes de empresas extranjeras y sucursales de beneficiarios del exterior.	Las empresas uruguayas son gravadas por sus rentas de fuente uruguaya resultantes de la combinación de capital y trabajo. Las subsidiarias de beneficiarios del exterior son gravadas por todas sus rentas de fuente uruguaya.
Proporcional o progresivo	Proporcional.	Progresivo.	Proporcional.	Proporcional.
Alicuota	35%.	15% + 10% para rentas superiores a R\$ 240.000 + 9% para contribución a la Seguridad Social (Contribución Social sobre Lucro Líquido, CSLL).	- Rentas derivadas de actividades comerciales, industriales y de servicios: 30%. - Rentas derivadas de la agricultura y ganadería: 25%. - Rentas de empresas cuyo ingreso anual es inferior a 45 millones de guaraníes (aprox. US\$ 12.500): 4%.	35% desde mayo de 2002. Hasta ese entonces era de 30%.
Residencia	La residencia se fija según el lugar de constitución, independientemente del lugar de control.	Una empresa es considerada residente si se ha constituido en Brasil.	La residencia se determina según el lugar donde se lleva a cabo el gerenciamiento.	La residencia se fija según el centro de actividad.
Naturaleza Jurídica del Contribuyente	Sociedades de capital: sociedades anónimas, en comandita por acciones y sociedades de responsabilidad limitada. Las demás sociedades de personas (colectivas, de hecho, etc.) y las unipersonales, atribuyen la renta a los dueños o socios, que son gravados por el impuesto a la renta personal.	Todas las sociedades, inclusive las de personas y las empresas unipersonales.	Todas las sociedades, inclusive las de personas y las empresas unipersonales.	Todas las sociedades, inclusive las de personas y las empresas unipersonales.
Tipo de acciones de las Sociedades Anónimas	Nominativas.	Nominativas.	Al portador.	Al portador.
<b>Determinación de la Renta</b>				
Valuación de inventarios	Basada en la última compra. Entonces, LIFO no es válido con fines fiscales. No se exige equivalencia entre la valuación contable y la fiscal.	Costo promedio o FIFO. LIFO no es admitido.	Se puede optar entre costo promedio, FIFO o LIFO.	Se puede optar entre costo promedio, FIFO o LIFO. No se exige equivalencia entre la valuación contable y la fiscal.
Ganancias de capital	Las ganancias y pérdidas de capital son tratadas como rentas normales. Las pérdidas de capital derivadas de la venta de acciones y otros activos financieros sólo pueden ser deducidas contra ingresos del mismo tipo.	En general, las ganancias de capital son tratadas como rentas normales. Las pérdidas de capital sólo pueden ser deducidas contra ganancias de capital.	Las ganancias de capital son tratadas como rentas normales (gravadas al 30%).	Las ganancias de capital son tratadas como rentas normales (gravadas al 30%), excepto las ganancias de capital sobre propiedades rurales, que están exentas.

CUADRO D (continuación)

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<i>Determinación de la Renta</i>				
Dividendos entre compañías	Los dividendos recibidos de otras empresas argentinas no están gravados, mientras que los recibidos de empresas no residentes sí están gravados.	Dividendos recibidos de otras empresas brasileñas, incluso filiales, no están sujetos a retención.	- Dividendos distribuidos a residentes: no gravados. - Dividendos distribuidos a no residentes: sujetos a una retención del 5%.	No gravados.
Rentas del exterior	Las empresas argentinas son gravadas con criterio de renta mundial, por lo que las rentas recibidas del exterior de sus agencias y/o subsidiarias, u obtenidas en el exterior y no distribuidas, son gravadas. Las empresas residentes reciben <i>crédito fiscal</i> por el impuesto pagado en el exterior por sus rentas de fuente extranjera, hasta el incremento del impuesto a la renta resultante de incluir en la base la renta de fuente extranjera.	Las empresas brasileñas son gravadas con criterio de renta mundial. Por lo tanto, las rentas de agencias en el exterior de empresas brasileñas son gravadas cuando son devengadas, y las rentas de subsidiarias son gravadas cuando están disponibles. La doble tributación es evitada a través de la concesión de <i>crédito fiscal</i> . En el caso de las subsidiarias, el crédito es exigible si los beneficios están disponibles para la matriz brasileña dentro de los dos años siguientes al momento en que fueron generados.	Las rentas de fuente extranjera no son gravadas.	Las rentas de fuente extranjera no son gravadas.
Dividendos en stock	No gravados si son distribuidos por una compañía argentina y sujetos a retención si son distribuidos por una compañía extranjera.	Dividendos distribuidos a residentes o no residentes, individuos o compañías, devengados desde el 01/01/96, no están sujetos a retenciones.	No gravados. Ya sea que los reciba un residente o un no residente, la distribución de <i>stock dividends</i> se considera una reinversión.	<i>Stock dividends</i> no gravado.
<i>Deducciones</i>				
Depreciación	Lineal, sobre una vida útil técnicamente estimada o sobre estándares (maquinaria y equipos: 10 años; muebles: 10 años; inmuebles: 2% por año sobre costo, salvo que se pruebe que la vida útil es inferior a 50 años). No se exige equivalencia entre la depreciación contable y la fiscal. Ganancias o pérdidas por la venta del activo depreciado son gravadas (costo menos amortizaciones).	Lineal. Las tasas habitualmente admitidas son: maquinarias y equipos, muebles e instalaciones: 10% anual; vehículos: 20%; inmuebles: 4%. Depreciación acelerada es permitida para empresas con dos o más tipos de operaciones: pueden incrementar las tasas anteriores en 50% y 100%, respectivamente. Salvo excepciones, la depreciación contable y la fiscal deben coincidir.	Lineal sobre la vida útil. Las tasas van desde 2,5% anual para edificios urbanos a 25% anual para computadoras. No se exige equivalencia entre la depreciación contable y la fiscal.	Lineal sobre la vida útil. Tasas: 2% anual para inmuebles urbanos; 3% anual para inmuebles rurales; y no más de 10% anual para vehículos nuevos. No se exige equivalencia entre la depreciación contable y la fiscal. La diferencia entre el precio de venta de un bien depreciado y su valor fiscal -ajustado por inflación- es un ingreso gravado. Las ganancias de capital derivadas de la revaluación de activos fijos no son rentas gravadas.
Arraste de pérdidas	<i>Carry forward</i> : 5 años. <i>Carry back</i> : no admitido.	<i>Carry forward</i> sin limite de tiempo, pero la deducción por pérdidas de ejercicios anteriores es permitida hasta un 30% de la renta gravada. <i>Carry back</i> : no admitido.	<i>Carry forward</i> : 3 años.	<i>Carry forward</i> : 3 años. <i>Carry back</i> : no admitido.



**CUADRO D** (continuación)

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<i>Deducciones</i>				
Pagos al exterior	Pagos a filiales en el exterior o entre partes relacionadas, son deducibles (debió pagarse la correspondiente retención). Deducción de intereses: la reforma de 1998 estableció reglas de <i>thin-capitalization</i> . Los intereses son analizados para determinar si se permite su deducción en el mismo ejercicio fiscal o si pueden ser transferidos a los siguientes. Transacciones entre partes relacionadas deben registrarse por el principio de <i>arm's length</i> , a partir de las reglas de precios de transferencia introducidas con la reforma tributaria de 1998.	- No hay restricciones en la deducción de intereses. Sin embargo, en el caso de préstamos entre partes relacionadas no registrados, el interés deducible no puede superar la tasa LIBOR (por depósitos en US\$ a 6 meses) + 3%. - Pagos por <i>royalties</i> y asistencia técnica a empresas extranjeras con control directo o indirecto de la empresa brasileña, son deducibles, con ciertas limitaciones.	No hay límites en la deducibilidad de pagos relacionados por servicios de gerenciamiento, investigación y desarrollo y, en general, gastos administrativos. Nota: La Reglamentación establece que: - Los gastos y erogaciones en el exterior no podrán ser superiores al 1% del valor FOB de los bienes. - Los gastos en salud y educación serán deducibles siempre que se presten en forma general, no exista discriminación y estén orientadas a la actividad de la empresa	Intereses, regalías y otros servicios pagados a filiales en el exterior son deducibles. Pagos a la casa matriz o a subsidiarias de la matriz no son deducibles. Sin embargo, la parte de los gastos en que incurrió la casa matriz para desarrollar marcas, patentes, procesos industriales y <i>know-how</i> en la filial uruguaya, son deducibles.
Impuestos	Salvo el impuesto a la renta y el impuesto a la renta mínima presunta, todos los impuestos son deducibles. (1)	Deducibles (inclusive recargos).	El impuesto a la renta, multas y recargos no son deducibles.	El impuesto a la renta y el impuesto al patrimonio no son deducibles.
Ajuste por inflación	De hecho, anulado, pues se obliga a considerar inflación cero.	Anulado.	No.	Global y estático.
<i>Group taxation</i>	No admitida.	No admitida.	No admitida.	No admitida.
Retenciones sobre dividendos y utilidades	En términos generales, los dividendos y las ganancias por ventas de acciones no están sujetos a retención. Una tasa de retención del 35% es aplicable sobre dividendos y otros beneficios en caso de que las correspondientes cantidades no hayan sido gravadas por impuesto a la renta en la compañía que los distribuye. Por otra parte, si los dividendos distribuidos exceden la renta imponible, el excedente se grava al 35%.	Dividendos distribuidos a residentes o no residentes, individuos o empresas, de países con los que no hay tratado fiscal, devengados desde el 01/01/1996: no están sujetos a retenciones. Los pagos a no residentes de países con los que no hay tratado fiscal que gravan la renta con una tasa de 20% o menos, están sujetos a una retención del 25%.	Las agencias y/o subsidiarias de beneficiarios del exterior son gravadas por sus rentas de fuente paraguaya. Los dividendos y utilidades transferidos o acreditados a la matriz en el exterior son sujetos a una retención del 5%.	Las agencias y/o subsidiarias de beneficiarios del exterior son gravadas por todas sus rentas de fuente uruguaya. Los dividendos y utilidades remitidos o acreditados a la casa matriz son objeto de retención si: (i) esos beneficios son gravados en el país de la matriz, y (ii) se reconoce un crédito fiscal por el impuesto pagado en Uruguay. - Retención a los dividendos: 30% - Retención a las utilidades: la tasa de retención es tal que, sumada a la tasa de 30% anual del Impuesto a la Renta, iguala el crédito fiscal obtenido en el país receptor, con un límite de 21% (total: 51%).

CUADRO D (continuación)

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<i>Retenciones por pagos</i>				
Intereses	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A empresas residentes: 35%, a cuenta del Impuesto a las Ganancias.</li> <li>- A individuos residentes: 0%.</li> <li>- A empresas e individuos no residentes, de países con los que no hay tratado:               <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) si el deudor es una entidad financiera argentina: 15,05%.</li> <li>(ii) si el deudor es una empresa argentina y el prestamista es una institución financiera cuya matriz es de un país que ha firmado el Convenio de Basilea y está habilitado para operar en dicho país: 15,05%.</li> <li>(iii) si el préstamo es destinado a la compra de activos tangibles, que no sean automóviles: 15,05%.</li> <li>(iv) intereses de <i>debt securities</i>, bajo ciertas condiciones: 15,05%.</li> <li>(v) intereses sobre depósitos en entidades financieras argentinas: 15,05%.</li> <li>(vi) pagos de intereses sobre otros préstamos obtenidos en el exterior: 35%.</li> </ul> </li> <li>- A empresas e individuos no residentes, de países con los que hay tratado: entre 0% y 35%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A empresas e individuos no residentes, de países con los que no hay tratado: 15%.</li> <li>Pagos a beneficiarios de países con los que no hay tratado y tienen una tasa de impuesto a la renta igual o menor al 20% <i>-tax haven countries-</i> son gravados al 25%.</li> <li>- A empresas e individuos no residentes, de países con los que hay tratado: entre 10% y 15%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A individuos y empresas residentes: 0%.</li> <li>- A empresas no residentes: 35%.</li> <li>- A individuos no residentes: 35%.</li> </ul> <p>La retención sobre intereses se calcula sobre el 100% de la cantidad pagada cuando ésta fue remitida a la casa matriz. En otros casos, se calcula sobre el 50%.</p> <p>El IVA sobre intereses (excepto en el caso de bancos extranjeros) es retenido a una tasa del 9,09%.</p>	No.
Regalías	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A empresas residentes: 6%.</li> <li>- A individuos residentes: 6%.</li> <li>- A empresas e individuos no residentes, de países con los que no hay tratado:               <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) <i>copyright</i>: 12,25%.</li> <li>(ii) transporte internacional, agencias internacionales de noticias, reaseguros: 3,5%.</li> <li>(iii) <i>containers</i>: 7%.</li> <li>(iv) arrendamiento de <i>chattel</i>: 14%.</li> <li>(v) arrendamiento de <i>real state</i>: 21%.</li> <li>(vi) pagos por el uso local de películas extranjeras, transmisiones de TV, videos y otras transmisiones de sonido y/o imagen desde el exterior: 17,5%.</li> <li>(vii) ganancias de compañías extranjeras por la venta o realización de activos o derechos: 17,5%.</li> </ul> </li> <li>- A empresas e individuos no residentes, de países con los que hay tratado: entre 3% y 21%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A empresas e individuos no residentes, de países con los que no hay tratado: 15% más una contribución de 10% (costo de la compañía brasileña).</li> <li>- A empresas e individuos no residentes, de países con los que hay tratado: entre 10% y 25%.</li> </ul> <p>Pagos a beneficiarios de países con los que no hay tratado y tienen una tasa de impuesto a la renta igual o menor al 20% <i>-tax haven countries-</i> son gravados al 25%. Siempre que estén registrados, y bajo ciertas condiciones, las regalías son deducibles, incluso cuando han sido pagadas o acreditadas a la casa matriz o a compañías extranjeras con control directo o indirecto de la empresa brasileña.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A individuos y empresas residentes: 0%.</li> <li>- A empresas no residentes: 35%.</li> <li>- A individuos no residentes: 35%.</li> </ul> <p>La retención sobre regalías se calcula sobre el 100% de la cantidad pagada cuando ésta fue remitida a la casa matriz. En otros casos, se calcula sobre el 50%.</p> <p>El IVA sobre regalías es retenido a una tasa del 9,09%.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A individuos o empresas no residentes: 30%.</li> </ul> <p>En los casos de empresas extranjeras, la renta de fuente uruguaya se determina según se detalla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) compañías de seguros: riesgos de vida: 3% sobre las primas recibidas; riesgos de incendio: 8%; riesgos marítimos: 10%; otros riesgos: 2%.</li> <li>(ii) compañías de transporte marítimo, aéreo o terrestre: 10% del importe de los pasajes y fletes de cargas de los transportes del país al extranjero.</li> <li>(iii) compañías productoras, distribuidoras o intermediarias de películas cinematográficas, <i>tapes</i> y transmisiones directas de TV y similares: 30% de la retribución que perciban.</li> <li>(iv) agencias internacionales de noticias: 10% de la retribución.</li> <li>(v) cesión de uso de contenedores: 15% del precio acordado.</li> </ul>

**CUADRO D** (continuación)

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<i>Retenciones por pagos</i>				
Asistencia técnica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A empresas residentes: 6%.</li> <li>- A individuos residentes: 6%.</li> <li>- A empresas e individuos no residentes, de países con los que no hay tratado:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) asistencia técnica: 21% (35% sobre un beneficio supuesto de 60%).</li> <li>(ii) cesión de derechos, licencias para el uso de patentes y, en general, transferencia de tecnología: 28% (35% sobre un beneficio supuesto de 80%).</li> </ul> </li> <li>- A empresas e individuos no residentes, de países con los que hay tratado: entre 3% y 28%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pagos por asistencia técnica sin transferencia de tecnología, a países con los que no hay tratado: 25%.</li> <li>- Pagos por asistencia técnica con transferencia de tecnología, a países con los que no hay tratado: 15% más una contribución de 10%.</li> <li>- A empresas e individuos no residentes de países con los que hay tratado: entre 10% y 25%.</li> </ul> <p>Pagos a beneficiarios de países con los que no hay tratado y tienen una tasa de impuesto a la renta igual o menor al 20% <i>-tax haven countries-</i> son gravados al 25%. Siempre que estén registrados, y bajo ciertas condiciones, los pagos por asistencia técnica son deducibles, incluso cuando han sido pagados o acreditados a la casa matriz o a compañías extranjeras con control directo o indirecto de la empresa brasileña.</p>	<p>Pagos por asistencia técnica y otros servicios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A individuos y empresas residentes: 0%.</li> <li>- A empresas no residentes: 35%.</li> <li>- A individuos no residentes: 0%.</li> </ul> <p>La retención sobre pagos por servicios se calcula sobre el 100% de la cantidad pagada cuando es remitida a la casa matriz. En otros casos, se calcula sobre el 50%.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A individuos o empresas no residentes: 30%. Si los beneficiarios del exterior están gravados por impuesto a la renta y no se les reconoce crédito fiscal por el impuesto pagado en Uruguay, los pagos por asistencia técnica no quedan sujetos a esta retención.</li> </ul>

Nota: (1) La reforma tributaria de 1998 creó un impuesto de 15% sobre los intereses pagados y otros costos financieros del endeudamiento empresarial. Dicho impuesto es deducible del impuesto a la renta. Este tributo ha sido derogado a partir de 2002.

**CUADRO E**  
**IMPUESTO A LA RENTA DE PERSONAS FISICAS**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Impuesto Renta Personas Físicas	Sí.	Sí.	No.	No.
Alicuotas	9% a 35%.	15% a 27,5%.	--	--
Criterio jurisdiccional	<p>Grava renta mundial para residentes y rentas de fuente argentina para no residentes.</p> <p>Se consideran <i>residentes</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) ciudadanos argentinos viviendo en Argentina.</li> <li>(ii) ciudadanos argentinos trabajando en el exterior, durante el primer año y si no obtuvieron residencia permanente en el país extranjero.</li> <li>(iii) ciudadanos extranjeros con trabajo asignado por 5 años o más en Argentina.</li> <li>(iv) ciudadanos extranjeros que han obtenido la residencia permanente.</li> <li>(v) ciudadanos extranjeros que permanecen en el país con autorización temporaria por 1 año o más, salvo que prueben no querer tener residencia permanente.</li> </ul> <p>Se consideran <i>no residentes</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) ciudadanos extranjeros con trabajo asignado por menos de 5 años.</li> </ul> <p>Se consideran <i>beneficiarios del exterior</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) individuos trabajando en Argentina menos de 6 meses al año.</li> <li>(ii) ciudadanos argentinos trabajando en el exterior que no califican como residentes.</li> </ul>	<p>Grava renta mundial para residentes y rentas de fuente brasileña para no residentes.</p> <p>La residencia, a efectos fiscales, se determina según la visa que el individuo usa al entrar al país:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) ciudadanos extranjeros con visa V (temporaria) o visa permanente son considerados <i>residentes</i> desde el momento que ingresan al país.</li> <li>(ii) ciudadanos extranjeros con otro tipo de visas temporarias, sin relación laboral en el país y que no permanecen por más de 183 días al año, son considerados <i>no residentes</i>.</li> <li>(iii) ciudadanos extranjeros que permanecen en Brasil por más de 183 días, son considerados <i>residentes</i>.</li> </ul>	--	
Rentas gravadas	<p><i>Empleados</i>: En general, todas las remuneraciones son gravadas, inclusive compensaciones, pagos de vivienda, educación, reembolso de impuestos.</p> <p><i>Sociedades colectivas, de hecho, etc. y unipersonales</i>: atribuyen la renta a los dueños o socios, y éstos son gravados por el impuesto a la renta personal.</p> <p><i>Remuneraciones a directores</i>: Gravadas, dado que son deducidas por la compañía que las paga -hasta el máximo entre un 25% de los beneficios contables o \$12.500 por director por año-. El porcentaje de remuneraciones a directores no deducible por la compañía, generalmente no es base imponible para el director.</p>	<p><i>Empleados</i>: En general, todas las remuneraciones son gravadas, inclusive pagos de educación, viajes, reembolso de impuestos.</p> <p><i>Intereses</i> recibidos del exterior son incluidos en la base imponible.</p> <p><i>Rentas</i> de fuente brasileña y extranjera son generalmente incluidas en la base imponible.</p>		

**CUADRO E (continuación)**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<i>Otras rentas</i>				
Dividendos	Los dividendos recibidos de empresas residentes, ya gravados en cabeza de la empresa por el 35% de impuesto a la renta empresarial, no están gravados por el impuesto a la renta personal. Los dividendos recibidos de empresas no residentes sí están gravados.	Los dividendos de empresas brasileñas pagados a no residentes no están sujetos a retención.	--	
Ganancias de capital	Existe una alícuota del 15% para ganancias por compra-venta de acciones obtenidas por residentes que fueron propietarios de dichas acciones (correspondientes a sociedades que no cotizan en bolsa) por al menos 12 meses. Las tenencias por menos tiempo están gravadas para las personas físicas a la escala progresiva.	Las ganancias de capital sobre una transacción por mes están exentas si el precio de venta es menor a -aproximadamente- US\$ 12.000. Las ganancias de capital por la venta de acciones que cotizan en las bolsas de valores de Brasil están gravadas a la tasa de 10%. Las ganancias de capital por la venta de inmuebles, por lo general, están gravadas a la tasa de 15%. No están gravadas: (i) si se fue propietario del inmueble por 20 años o más, o (ii) si el inmueble es el único que se posee, se fue propietario del mismo por al menos 5 años y el precio de venta no supera -aproximadamente- US\$ 259.000.	No.	No.
Intereses	Intereses de cajas de ahorro y depósitos a plazo en bancos argentinos e intereses de bonos gubernamentales no están gravados. Tampoco están gravados los intereses de préstamos a ciertas empresas argentinas.	Los intereses recibidos por residentes desde el exterior son generalmente incluidos en la base imponible.	--	
Deducciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contribuciones a la seguridad social.</li> <li>- Gastos médicos -hasta un 15% del total de deducciones-.</li> <li>- Donaciones a instituciones gubernamentales e instituciones de beneficencia -hasta un 5% de la renta gravada-.</li> <li>- Primas de seguros de vida, primas de retiro y gastos funerarios -hasta cierto monto, establecido anualmente por la administración tributaria-.</li> </ul> Deducciones <i>standard</i> : (1) Básica: \$4.080. Por el cónyuge: \$2.040. Por cada hijo: \$1.020. Por otros dependientes: \$1.020. Para calificar, los dependientes deben residir en Argentina por más de 6 meses y no tener ingresos superiores a \$4.020. Deducción especial, disponible contra compensación, derivada de servicios personales: empleados: \$13.500, unipersonales: \$4.500.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contribuciones a la seguridad social, hasta un 12% de los ingresos brutos.</li> <li>- Pensiones alimenticias.</li> <li>- Aproximadamente R\$ 1.080 por cada dependiente, sin limitaciones en el número de dependientes.</li> <li>- Gastos en educación del contribuyente o alguno de los dependientes, con un límite anual individual de R\$ 1.700.</li> <li>- Gastos en salud, sin limitaciones.</li> <li>- Contribuciones a actividades culturales y audiovisuales y al Fondo de la Infancia, hasta el 6% del impuesto.</li> </ul>		

**CUADRO E (continuación)**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<i>Otras rentas</i>				
	Proporcional o progresivo Progresivo.			
Alicuotas	<i>No residentes:</i> No residentes temporarios en Argentina, esto es, por 6 meses o menos, están sujetos a retención. Una deducción estándar de 30% es admitida. El restante 70% es gravado a una tasa <i>flat</i> de 35%. La retención efectiva es, entonces, de 24,5%, con carácter definitivo.		<i>No residentes:</i> Gravados sobre sus rentas de fuente brasileña a la tasa de 25%.	
Crédito fiscal	Se concede crédito fiscal por los impuestos pagados en el exterior por rentas de fuente extranjera.			

Nota: (1) A partir del 01/01/03 los montos se elevan a \$4.800, \$2.400, \$1.200, \$1.200, \$18.000 y \$6.000, respectivamente.

**CUADRO F  
SEGURIDAD SOCIAL**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Organización del sistema	Sistema mixto, de reparto y capitalización, obligatorio.	Tres regímenes: - <i>Régimen General de Previsión Social</i> (RGPS): cubre los trabajadores del sector privado; sistema de reparto; obligatorio; administrado por el Instituto Nacional de Seguridad Social (INSS). - <i>Regímenes Propios de Previsión</i> (RPP): cubren a los funcionarios de los gobiernos federal, estatales y municipales; sistemas de reparto; obligatorios; administrados por los diferentes niveles de gobierno. - <i>Régimen Complementario</i> (RC): funciona con contribuciones voluntarias o administrando planes de pensiones de empleados de empresas básicamente públicas; opcionales; administrados como fondos de capitalización por el Ministerio de Previsión y Asistencia Social (MPAS) y el Ministerio de Hacienda.	Sistema de reparto, obligatorio: - <i>Instituto de Previsión Social</i> (IPS): asalariados del sector privado, de los entes descentralizados del Estado y de las empresas mixtas, maestros de instituciones públicas y privadas, y trabajadoras del servicio doméstico - <i>Caja Fiscal</i> (CF): mayoría de los empleados del sector público - <i>Otras cajas</i> : empleados bancarios, de trenes, de municipalidades y del Poder Legislativo.	Sistema mixto, con dos pilares: - <i>Pilar de Solidaridad Intergeneracional</i> (SI): cubre a la totalidad de los afiliados; sistema de reparto con prestaciones definidas; obligatorio; administrado por el estatal Banco de Previsión Social (BPS). - <i>Pilar de Ahorro Individual</i> (AI): obligatorio para los afiliados con salarios superiores a US\$ 800; sistema de capitalización individual; administrado por las Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional (AFAPs).
<b>Aportes y contribuciones</b>				
Aporte Patronal	Régimen Nacional Jubilaciones y Pensiones: 16% * de las remuneraciones, con un tope de 75 MOPREs -módulo previsional-. El valor actual del MOPRE es de \$ 80. Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados: 2%, con un tope de 75 MOPREs.* Subsidios Familiares: 7,5%.* Fondo Nacional de Empleo: 1,5% de las remuneraciones, con un tope de 75 MOPREs.* Régimen de Obra Social: 5,4% de las remuneraciones con un tope de 60 MOPREs. Sistema de Salud: 0,6%. Contribución sobre montos abonados a los trabajadores en vales alimentarios o cajas de alimentos: 14%. Nota: * Sobre estos porcentajes se aplican reducciones que van de 30% a 80%, según regiones.	INSS: 20%. FGTS: 8%. Otros: 8,8%. Total: 36,8%.	Empleador del Sector Privado: 16,5%. Empleador del Sector Público: 0%.	- <i>Pilar de SI</i> : Por salarios menores a US\$ 2.400: 12,5% sobre ingresos brutos en el sector privado y hasta 24,5% en el sector público. Por salarios mayores a US\$ 2.400: <i>idem</i> al caso anterior por el tramo hasta US\$ 2.400 Actualmente están casi totalmente exonerados de aportes patronales los sectores industria, construcción, rural y transporte. - <i>Pilar de AI</i> : No contribuye. La totalidad de los aportes que realizan los patrones se vuelca al pilar de SI, independientemente de la franja de ingresos en que se ubique el afiliado.

CUADRO F (continuación)

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<i>Aportes y contribuciones</i>				
Aporte Personal	Régimen Nacional de Jubilaciones y Pensiones: 5% (1) u 11% (2). Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados: 3%. Régimen de Obra Social: 2,7%. Sistema de Salud: 0,3%.	INSS: entre 7,65% y 11%, según tramos de ingresos salariales. Límite máximo: 10 salarios mínimos (aproximadamente R\$ 1.120). Para ingresos salariales superiores a ese límite, la contribución se mantiene constante (11% sobre R\$ 1.120).	Empleados del Sector Privado: 9%. Empleados del Sector Público: 14%.	- <i>Pilar de SI</i> : Cualquiera sea el nivel salarial: 15% del salario hasta US\$ 800. - <i>Pilar de AI</i> : Salarios menores a US\$ 800 mensuales: no están obligados a aportar al pilar de AI, pero tienen la opción de aportar 15% sobre la mitad de sus ingresos al pilar SI y 15% sobre la otra mitad al pilar de AI. En este caso, el aporte al pilar de SI tiene una bonificación del 50%. Salarios entre US\$ 800 y US\$ 2.400: 15% del salario por el excedente de US\$ 800. Dentro de esta franja, aquellos que ganen US\$ 1.200 o menos tienen la opción de aportar 15% sobre US\$ 400 al pilar de AI y 15% sobre los ingresos que excedan los US\$ 400 al pilar de SI. Este último aporte recibe una bonificación del 50%. Salarios mayores a US\$ 2.400: 15% del salario por el excedente de US\$ 800 hasta US\$ 2.400. La contribución por el excedente de US\$ 2.400 es opcional.
Trabajadores autónomos / no dependientes	Los aportes que los trabajadores autónomos deben hacer al sistema se calculan como porcentaje de una renta presunta que varía según la actividad económica.	11% sobre una base fijada por el gobierno. El valor de dicha base varía según la fecha en que el trabajador autónomo se incorporó al régimen de seguridad social. El límite máximo mensual de aporte de un autónomo es R\$ 240.		Los trabajadores no dependientes efectúan su aportación ficta patronal sobre la base: (i) del máximo salario abonado por la empresa (en caso de una sociedad con personal); o (ii) sobre la remuneración real de la persona física, según cuál fuere mayor y con un mínimo.
Determinación de los beneficios	- Sistema de reparto: (i) <i>Prestación Suplementaria</i> (PS): alcanza a los afiliados con sueldos de hasta \$ 1.950. (ii) <i>Prestación Compensatoria</i> (PC): reconoce lo aportado al régimen anterior a la reforma de 1994. Se calcula como el 1,5% por año de aporte al sistema anterior, hasta 35 años. Se aplica sobre el promedio de remuneraciones sujetas a aporte en los 10 años anteriores al retiro. La PC tiene un máximo de un AMPO por cada año de servicios computable. (iii) <i>Prestación Adicional por Permanencia</i> (PAP): reconoce los aportes al nuevo sistema. Se calcula como el 0,85% sobre la misma base que la PC. También tiene un límite de 35 años y un tope de un AMPO por cada año de servicios computable. - Sistema de capitalización: (i) <i>Prestación Suplementaria</i> (PS): <i>idem</i> al sistema de reparto.	<i>RGPS</i> : según el "factor previdenciario". Dicho factor es una fórmula que combina las tasas de aporte con factores actuariales, como la edad, la esperanza de vida, y años de contribuciones. <i>RPP</i> : último sueldo devengado.	<i>IPS</i> : 100% del promedio de los ingresos de los últimos 3 años. <i>CF</i> : 93% del último sueldo.	- <i>Pilar de reparto</i> (SI): Sueldo básico de jubilación (SBJ): promedio mensual actualizado de los últimos 10 años o los 20 mejores años, hasta un máximo de US\$ 800. En caso de tomarse el salario promedio mensual de los últimos 10 años, éste no puede superar en más de un 5% el promedio salarial de los 20 mejores años. Tasa de reemplazo según edad y años trabajados: varía de 50% (condiciones mínimas) a 82,5% (40 años trabajados y 70 de edad). - <i>Pilar de ahorro individual</i> (AI): la prestación depende de las contribuciones acumuladas en la cuenta individual y del rendimiento que las AFAPs hayan obtenido por esos fondos. En el momento de retiro, el afiliado elige una aseguradora que le ha de servir una renta vitalicia, no pudiendo recibir su ahorro en una única entrega.



**CUADRO F (continuación)**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<i>Aportes y contribuciones</i>				
(continuación)	<p>(ii) <i>Prestación Compensatoria (PC)</i>: <i>idem</i> al sistema de reparto.</p> <p>(iii) <i>Haber de Capitalización (HC)</i>: calculado a partir del monto que haya acumulado cada afiliado en su cuenta de capitalización individual. Al momento del retiro, hay tres opciones de obtener el HC:</p> <p>(a) <i>Renta Vitalicia</i>: fijada según una tabla de mortalidad con una compañía de seguros, que será la encargada de abonar la prestación. No deja herencia.</p> <p>(b) <i>Retiro Programado</i>: otorgado y administrado por la misma AFJP. Se calcula como una suma de poder adquisitivo constante a ser retirada mensualmente del fondo del afiliado. No es un seguro ya que la AFJP no asegura renta alguna. Deja herencia.</p> <p>(c) <i>Retiro Fraccionario</i>: otorgado por la misma AFJP.</p> <p>Se accede a él cuando la prestación inicial es inferior al 50% de la máxima PBU. El haber de capitalización a retirar es igual al 50% de la máxima PBU y se cobra hasta que se agota el fondo del afiliado.</p> <p>- <i>Beneficio Universal</i>: se establece un beneficio universal de \$ 100 para todos los ciudadanos y residentes extranjeros con más de 15 años de residencia continua en el país, con más de 75 años de edad y con carencia de bienes.</p>			
Beneficio máximo		<p><i>RGPS</i>: R\$ 1.430</p> <p><i>RPP</i>: cobertura total.</p>		<p>- <i>Pilar de reparto (SI)</i>: US\$ 660 (82,5% de US\$ 800).</p> <p>Prestación mínima: US\$ 88 para quienes se retiren a los 60 años; US\$ 106 para quienes permanezcan activos hasta los 70 años.</p>
Condiciones de calificación	<p>Edades mínimas: hombres y mujeres 65 años.</p> <p>Mínimo de contribución: 30 años de aportes.</p>	<p><i>RGPS</i> - Edades mínimas: hombres 65 años, mujeres 60 años. Mínimo de contribución: 15 años.</p> <p><i>RPP</i> - Edades mínimas: hombres 60 años, mujeres 55 años. Mínimo de contribución: hombres 35 años, mujeres 30 años.</p> <p><i>RC</i>: Dependen del tipo de contrato.</p>	<p><i>IPS</i> - Jubilación común: Edad mínima: 60 años. Mínimo de contribución: 25 años.</p> <p><i>CF</i> - Jubilación común: Edad mínima: 50 años hombres y 45 años mujeres. Mínimo de contribución:</p>	<p>- <i>Pilar de reparto (SI)</i> - Jubilación común: Edades mínimas: 60 años hombres y mujeres. Mínimo de contribución: 35 años hombres y mujeres.</p>

Notas: (1) El porcentaje indicado se elevará al 7%, al 9% y al 11% en los meses de marzo, julio y noviembre de 2003, respectivamente.

(2) El 11% se aplica a los empleados en relación de dependencia comprendidos en el Régimen de Reparto, exclusivamente.

**CUADRO G**  
**IMPUESTOS GENERALES AL PATRIMONIO O SOBRE ACTIVOS**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
(a) De personas físicas	Impuesto sobre Bienes Personales.	No.	No.	Sí.
Materia gravada	Inmuebles, automotores, obras de arte, mobiliario, acciones, títulos, depósitos en instituciones financieras, etc., sin consideración de las deudas.	--	--	Activo menos pasivo bancario. Sólo son deducibles las deudas con bancos locales, gravados por IMABA.
Proporcional o progresivo	Progresivo.	--	--	Progresivo.
Alicuotas	General: 0,5%. Sin embargo, si el valor total de los activos gravados supera los \$ 200.000, la tasa aplicable es del 0,75%. En ciertos casos: 1,5%.	--	--	0,7% al 3%.
Mínimo exento	\$ 102.300.	--	--	US\$ 70.000.
Principio jurisdiccional	Residentes: se gravan los activos en Argentina y en el exterior. No residentes: se gravan los activos en Argentina. Si una empresa constituida en el exterior es titular de acciones de empresas argentinas, será tratada como residente y estará gravada con una tasa de 1,5%. Lo antedicho no se aplica si: (i) los titulares extranjeros están localizados en países donde existe un régimen de registro de acciones, o (ii) si los titulares extranjeros son compañías de seguros, fondos mutuales o de pensiones o bancos.	--	--	Sólo grava activos locales.
(b) De empresas o personas jurídicas	Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.(1)	No.	No.	Sí.
Materia gravada	- General: activos en Argentina y en el exterior. - Reducida: (i) bancos, entidades financieras, <i>leasing companies</i> y compañías de seguros computan 20% de sus activos; (ii) ciertos consignatarios de productos agrícolas computan 40% de sus activos en la base.	--	--	Patrimonio neto: diferencia entre activos gravados (sólo locales) y deudas deducibles. Deudas deducibles: (i) deudas con bancos gravados por el Impuesto a los Activos Bancarios (IMABA), promediadas al fin de cada mes; (ii) deudas con instituciones internacionales de crédito de las que Uruguay es miembro; (iii) deudas con proveedores; (iv) <i>taxes not falling due within the current tax period</i> ; (v) debentures sólo las deudas que excedan la suma del valor fiscal de los activos en el exterior más el de los activos exentos, son efectivamente deducibles.
Proporcional o progresivo	Proporcional.	--	--	Proporcional.

**CUADRO G (continuación)**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Alicuotas	1% sobre el valor de los activos gravados que supere los \$ 200.000 (mínimo no imponible).	--	--	- General: 1,5%. - Bancos y otras instituciones financieras: 2,8%. - Retención sobre individuos y empresas del exterior por préstamos a contribuyentes del impuesto: 2%. - Retenciones sobre depósitos bancarios no identificados: 3,5%.
Principio jurisdiccional	Grava activos en el país y en el exterior.	--	--	Sólo grava activos ubicados en el país.
Crédito fiscal	El Impuesto a la Renta pagado vale como crédito contra el Impuesto a la Renta Mínima Presunta dentro del mismo año. Si no hubo pagos por Impuesto a la Renta, es permitido un <i>forward</i> del Impuesto a la Renta Presunta como crédito contra el Impuesto a la Renta por los siguientes 10 años.	--		
Exoneraciones	- El costo de los activos sujetos a depreciación (excepto automóviles), en el año fiscal de su adquisición. - El costo de construcción de obras civiles, en el año fiscal de su construcción y en el siguiente.	--		

Nota: (1) Puede ser considerado como un Impuesto Mínimo a la Renta más que como un tributo sobre el Patrimonio a los Activos.

**CUADRO H**  
**IMPUESTOS PARCIALES AL PATRIMONIO**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
<b>(a) Sobre ciertos actos o transacciones</b>				
Transferencia de inmuebles	Sí. 1,5%. Aplica a las personas físicas. Las personas jurídicas tienen gravadas las ganancias de capital en el Impuesto a la Renta.	Sí. - Transferencia por donación o herencia: ITCMD, impuesto estadual; tasa 4%. - Transferencia por compra-venta: ITBI, impuesto municipal; tasas variables según los municipios (San Pablo 2%).	No.	Sí. Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales. Tasa: 4%.
Herencias	No.	Sí. ITCMD, impuesto estadual; tasa 4%.	No	No
Transferencia de títulos valores	No.	Sí. Impuesto sobre Operaciones Financieras (IOF). Base de cálculo: valor de rescate, cesión o "repactación", limitado al rendimiento de la operación, en función del plazo. Tasas: 0% al 1,5% (día).	No	No
Constitución y aumento de capital de SA	No.	No.	Sí. 30% si no procede de una capitalización de utilidades.	Sí. Impuesto de Control de las Sociedades Anónimas. Constitución: 1,5% sobre el capital contractual mínimo vigente para las sociedades anónimas. Cierre de cada ejercicio: 0,75% sobre la misma base imponible. Están exonerados del impuesto los cierres de ejercicio correspondientes a patrimonios agropecuarios.
Débitos / créditos bancarios	Sí. Ver "Impuesto al Cheque"	Sí. "Impuesto al Cheque" (CPMF). Tasa: 0,38%.	No.	No.
<b>(b) Sobre determinados activos</b>				
Activos bancarios	No.	No.	No.	Sí. - Impuesto a los Activos Bancarios (IMABA). Tasas: (i) general 2% anual; (ii) activos por operaciones entre instituciones de intermediación financiera: 0,01%; (iii) créditos para prefinanciación de exportaciones: 0,01%; (iv) créditos otorgados para compra de vivienda nueva a 10 o más años de plazo: 0,10%. - Impuesto de Control del Sistema Financiero (ICOSIFI). Grava con una tasa del 0,36% anual los créditos computables para la liquidación del IMABA. El Impuesto a la Renta (IRIC) pagado puede ser deducido del ICOSIFI hasta la concurrencia con este último.

**CUADRO H** (continuación)

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
(b) Sobre determinados activos				
Créditos bancarios	Sí. Ver "Impuesto al Cheque".	Sí. Impuesto Operaciones Financieras (IOF). - Base: créditos entre instituciones financieras y préstamos en efectivo entre empresas no financieras o entre empresas no financieras e individuos. Alto número de exenciones y operaciones gravadas con tasa 0. - Tasas: de 0% a 1,5%. Ejemplo: si el prestatario es un individuo o una empresa: 0,0041.	No.	No.
Inmuebles	Ver Impuesto sobre Bienes Personales.	Sí. - <i>Impuesto Patrimonial Rural</i> (ITR): federal, sobre inmuebles rurales. Progresivo: tasas desde 0,03% a 20% dependiendo del tamaño del inmueble y del uso de la tierra. - <i>Impuesto Patrimonial Urbano</i> (IPTU): municipal, sobre inmuebles urbanos. Puede ser progresivo. Tasas: entre 0,8% y 1,6%. En San Pablo, la tasa es de 1% sobre el valor de mercado del inmueble.	Sí. Municipal. 1% sobre el valor fiscal de los inmuebles.	Sí. Municipal.
Vehículos automotores	Ver Impuesto sobre Bienes Personales.	Sí. IPVA. Estadual. Tasas varían según el estado.	No.	Sí. Municipal.

**CUADRO I**  
**"IMPUESTO AL CHEQUE"**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Nombre	Impuesto sobre los Débitos y Créditos en Cuenta Corriente Bancaria. Artículo 1, Ley de Competitividad N° 25.413; vigente desde abril del 2001.	Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira - CPMF.		
Base	Débitos y créditos en cuentas corrientes en instituciones financieras.	Débitos en cuentas corrientes y cajas de ahorro, depósitos a plazo, préstamos, bonos en instituciones financieras; transferencias sin tránsito a través de cuentas bancarias; contratos en mercados a futuro.		
Alícuotas	0,6% sobre débitos y 0,6% sobre créditos (1,2% en total).	0,38% hasta el 16 de junio de 2002, fecha en que queda derogado.		
Exoneraciones	Cuentas del gobierno, representaciones diplomáticas, instituciones exentas del Impuesto a las Ganancias, transacciones canceladas, transacciones de las instituciones financieras con el Banco Central, depósitos directos de salarios, transferencias entre cuentas del mismo propietario, primas de seguros, pagos por servicios de TV cable, programas de ahorro, transacciones de operadores de mercados financieros, operaciones de comercio exterior, compras de fondos mutuales, pagos de servicios electrónicos, fondos de pensión.	Cuentas del gobierno, correcciones de transacciones, débitos de impuestos propios, retiros de fondos sociales, FGTS y PIS/PASEP, beneficios de desempleo, caridad, cuentas de retiro individual, transferencias entre cuentas del mismo dueño, depósitos de instituciones financieras y operadores, fondos de inversión, márgenes de reposición en contratos a futuro.		
Crédito contra otros impuestos o reintegro	No.	No.		
Absorción por el banco	Admitida, pero gravada. Si el banco decide no trasladar el impuesto al cliente, la tasa aumenta.	Admitida, pero gravada. Si el banco decide no trasladar el impuesto al cliente, la tasa aumenta.		
Fondos cerrados de pensiones	Gravados.	Gravados.		
Endosos	Se admiten dos endosos.	Sólo se admite un endoso.		
Agente de retención	Instituciones financieras.	Instituciones financieras.		
Pago	Tercer día hábil después de la retención.	Semanal.		
Coparticipación	No.	Explicitamente no.		

**CUADRO J**  
**REGIMENES SIMPLIFICADOS PARA PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Impuesto	Sí. Monotributo (Régimen Opcional Simplificado).	Sí. Simples.	Sí. Tributo Unico.	Sí. Impuesto a las Pequeñas Empresas (IPEQUE).
Impuestos que reemplaza	Reemplaza al IVA, al Impuesto a las Ganancias y a las contribuciones a la Seguridad Social.	Sustituye los siguientes impuestos y contribuciones federales: (1) Renta de Personas Jurídicas. (2) Contribución Social sobre Lucro Líquido. (3) COFIAS. (4) Impuesto sobre Productos Industrializados. (5) PIS/PASEP. (6) Contribuciones patronales a la Seguridad Social.	Sustituye el IVA y el Impuesto a la Renta de empresas.	Sustituye el IVA y el Impuesto a la Renta de empresas.
Contribuyentes habilitados	Pueden optar contribuyentes con ingresos brutos de hasta \$ 144.000 anuales (en el caso de profesionales, aquéllos con ingresos inferiores a \$36.000).	Pueden optar contribuyentes con ingresos brutos de hasta 1.200.000 reales anuales.	Pueden optar contribuyentes con ingresos brutos de US\$ 12.500 anuales (año 2000). No pueden optar los profesionales ni los proveedores del Estado.	Pueden optar contribuyentes con ingresos brutos de US\$ 25.000 anuales.
Liquidación	Clasifica a los pequeños contribuyentes en 8 categorías, en base a los ingresos brutos y otros indicadores objetivos (superficie del local, consumo de electricidad, cantidad de empleados, precio máximo de venta de los productos). El Monotributo a ingresar por mes va de \$ 88 hasta \$ 519 según la categoría.	Se liquida en base a porcentajes aplicados sobre la facturación según una escala progresiva que va de 3% para los contribuyentes con ingresos anuales hasta 60.000 reales hasta 7% para los contribuyentes con ingresos anuales hasta 1.200.000 reales.	El impuesto a pagar es un 4% sobre los ingresos brutos o de otros indicadores objetivos (el que resulte mayor).	El impuesto a pagar, que se determina anualmente, es el mismo, cualquiera sea el nivel de ventas.

**CUADRO K**  
**IMPUESTO A OPERACIONES CON DIVISAS Y TITULOS**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Impuesto	No.	Sí. Impuesto Operaciones Financieras (IOF). Impuesto sobre operaciones de cambio, seguros, <i>securities</i> y sobre transacciones con oro (grava, además, transacciones con títulos y créditos. Ver Impuestos Parciales al Patrimonio).	No.	Impuesto a la Compra de Moneda Extranjera (ICOME).
Operaciones gravadas	--	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Operaciones de cambio de moneda</i>. Ej.: transacciones para remitir al exterior pagos por servicios (asistencia técnica, <i>royalties</i>, etc.). Alto número de exoneraciones y operaciones gravadas con tasa cero. Tasas: ejemplos: (i) transacciones hechas por administradores de tarjetas de crédito para cubrir los gastos en el exterior de sus clientes: 2%; (ii) préstamos con el exterior a menos de 90 días: 5%.</li> <li>- <i>Operaciones con seguros</i>. Sobre las primas de seguros de vida, de accidentes de trabajo, a la propiedad y otros no especificados. Tasas: varían de 0% a 7% (seguros de vida: 2%).</li> <li>- <i>Transacciones con oro</i>. 1% sobre la primer transacción hecha por una institución financiera.</li> <li>- <i>Transacciones con securities</i>. Hasta 1,5% diario sobre el monto de la transacción con <i>securities</i>.</li> </ul>	--	Compra de divisas hechas por las empresas públicas. (Se estudia derogararlo dado que afecta discrecionalmente sólo a las empresas públicas).
Alicuotas	--	Entre 0% y 25%.	--	2%.



**CUADRO L**  
**IMPUESTO DE SELLOS SOBRE ACTOS Y DOCUMENTOS**

Concepto	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Impuesto	Impuesto Provincial de Sellos. En Capital Federal solo aplica a la venta de inmuebles, con alícuotas progresivas del 0,75% al 2,5%.	No.	Impuesto sobre actos y documentos.	No.
Operaciones gravadas	Actos formalizados en instrumento público, contratos de constitución de sociedades, de locación, hipotecas, escrituras de inmuebles, seguros, inscripción en Registros Públicos, pagarés y letras de cambio, operaciones monetarias que devenguen interés, etc.	--	Actos de intermediación financiera (préstamos, letras de cambio, cheques de plaza a plaza, transferencia de divisas al exterior), y exportación de productos agropecuarios en estado natural.	--
Alícuotas	Generalmente 1%. Tasas diferenciales para operaciones con inmuebles (0,75% al 2,5% según valor). Otras: 0,5% sobre ciertos contratos.	--	Para ciertas operaciones montos fijos en guaraníes; para otras, tasas que varían del 1% al 2%, aunque la exportación de productos agropecuarios paga el 12%.	--
Materia gravada	Valor de la operación, monto de las escrituras o contratos, valor del documento, monto de las primas de seguros, etc.	--	Valor que consta en los documentos: - Intermediación financiera: Suma involucrada en la operación. - Exportación de productos agropecuarios: Valor de la factura de exportación.	--

**CUADRO M**  
**ARGENTINA - INCENTIVOS FISCALES**

Régimen	IVA / Selectivos	Impuesto a la Renta	Impuestos sobre la Propiedad	Impuestos sobre la Importación	Otros Impuestos
<b>Tierra del Fuego</b> Ley N° 19.640	Ventas locales: desgravadas. Ventas al resto de Argentina: gravadas, pero los vendedores no vuelcan el IVA y, aún así, las empresas compradoras usan este IVA pagado como crédito fiscal.	Renta personal: residentes no gravados. Renta empresarial: empresas gravadas (salvo que siga vigente una exoneración obtenida por regímenes anteriores).		- Las importaciones de insumos y bienes de capital no están gravadas por impuestos aduaneros.	
<b>Provincias menos desarrolladas (San Luis, Catamarca, La Rioja, San Juan y partes de Mendoza)</b> Ley N° 22.021 y modificativas (*)	- Beneficios similares a los concedidos por el régimen de Tierra del Fuego, excepto la exoneración del impuesto a la renta personal. Hay "cupos" de beneficios, otorgados por el gobierno federal, en actividades como turismo y agricultura, es decir, actividades que tengan sentido económico para las zonas en cuestión.			- Las importaciones de bienes de capital están exentas de impuestos aduaneros.	
<b>Promoción minera</b> Ley N° 24.196/93 y Ley N° 24.402	- Reembolso anticipado del IVA compras afectado a exportaciones. - Financiamiento para el pago del IVA por las compras o importaciones de bienes de capital o de infraestructura. El IVA es pagado por el gobierno federal.	- Depreciación acelerada de las inversiones en infraestructura de compañías mineras: 60% el primer año, 20% en cada uno de los dos siguientes. - Gastos de investigación, estudios de factibilidad y costos de exploración pueden ser capitalizados a efectos del cómputo del agotamiento ( <i>depletion</i> ). - Gastos de instalación, investigación y desarrollo pueden ser deducidos corrientemente o amortizados en 5 años. - Estabilidad fiscal: garantía de 30 años de las mismas normas del Impuesto a la Renta y de los demás impuestos, excepto el IVA, que se ajusta al régimen general.	- Exoneración del Impuesto a los Activos	- Importaciones de maquinaria y equipo: exoneradas de aranceles y tasa estadística. - Otras importaciones: el impuesto pagado en la importación puede usarse como crédito en el Impuesto a la Renta.	
<b>Promoción forestal</b> Ley N° 25.080/99		- Estabilidad fiscal: garantía de 50 años de normas muy similares a las de la promoción minera.			
<b>Exportaciones</b>	- Admisión temporaria: la importación de insumos para la fabricación de productos que serán exportados, no paga el IVA en la importación.			- Admisión temporaria: la importación de insumos para la fabricación de productos que serán exportados, no paga impuestos aduaneros.	

CUADRO M (continuación)

Régimen	IVA / Selectivos	Impuesto a la Renta	Impuestos sobre la Propiedad	Impuestos sobre la Importación	Otros Impuestos
<b>Zonas Francas industriales y de servicios</b> Ley N° 24.331/94 Actualmente hay 8 zonas en funcionamiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los bienes introducidos para ser reexportados no están alcanzados por el IVA.</li> <li>- Los bienes introducidos para ser consumidos en la zona franca están exentos del IVA.</li> </ul>			Las mercaderías que ingresan a la zona franca están exentas de los tributos que gravan su importación. Las mercaderías que salen hacia terceros países están exentas de los tributos que gravan su exportación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exoneración de los impuestos que gravan la prestación de servicios básicos dentro de la zona franca: telecomunicaciones, gas, electricidad, agua.</li> <li>- Las mercaderías que se introducen en la zona franca son consideradas como una exportación en suspenso. Las mercaderías que salen de la zona franca son consideradas como una importación.</li> <li>- Los estímulos a las exportaciones desde el territorio general a la zona franca, serán liquidados una vez que la mercadería sea extraída hacia otro país.</li> <li>- La salida de mercaderías hacia el exterior no tiene más estímulos que la devolución de los impuestos efectivamente pagados, cuando puedan ser devueltos a los exportadores del territorio general.</li> <li>- Los gobiernos provinciales se comprometen a no exonerar a los usuarios de la zona franca de los impuestos provinciales.</li> <li>- Los usuarios de las zonas francas no pueden acogerse a los beneficios de otros regímenes de promoción, sectoriales o regionales.</li> </ul>
<b>Promoción industrial Cutral-Có</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beneficios similares a los concedidos por el régimen de provincias menos desarrolladas. Se implementó durante 1 año y sólo está vigente para las empresas que se acogieron en ese período.</li> </ul>				
<b>Promoción energía eólica y solar</b> Ley N° 25.080/99	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diferimiento del IVA en la compra de bienes de capital.</li> </ul>				

Nota: (\*) La reducción y racionalización de los incentivos sectoriales y regionales en Argentina, comenzó con la Ley N° 23.614, de 1988 (Promoción agropecuaria y turística), que congeló los amplios incentivos otorgados por las provincias y la Secretaría de Industria. Desde 1989, no se concedieron nuevos incentivos para proyectos industriales (excepto en el caso de Cutral-Có), que comprendían exoneraciones del Impuesto a las Ganancias, el IVA, Impuesto a los Activos, Impuesto a los Ingresos Brutos, etc. Además, se cambió la forma de los beneficios vigentes, eliminando las exenciones y desgravaciones, e implantando un régimen de certificados de crédito fiscal. Estos créditos se cargan contra una cuenta que totaliza el costo fiscal total estimado por la DGI, hasta su agotamiento.

**CUADRO N**  
**BRASIL - INCENTIVOS FISCALES**

Régimen	IVA / Selectivos	Impuesto a la Renta	Impuestos sobre la Propiedad	Impuestos sobre la Importación	Otros Impuestos
<b>Zona Franca de Manaus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exención del IVA Federal (IPI) a las ventas de mercaderías producidas en la zona, ya sean intra o extrazona (resto del país).</li> <li>- Exención del IPI a la entrada de mercaderías nacionales para ser consumidas, industrializadas o re-exportadas desde la zona.</li> <li>- Exención del IPI a la entrada de mercaderías importadas para ser consumidas, industrializadas o re-exportadas desde la zona. Excepciones: armas, cigarrillos, bebidas alcohólicas, automóviles y cosméticos.</li> <li>- Exención del impuesto, hasta un límite de US\$ 2.000, en el caso de viajeros procedentes de la zona franca.</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exención del Impuesto a la Entrada de Mercaderías en la zona franca, destinadas a consumo interno o industrialización. Excepciones: armas, cigarrillos, bebidas alcohólicas, automóviles, cosméticos.</li> <li>- Reducción del impuesto a la salida de productos industrializados a cualquier punto del país.</li> <li>- Exención del impuesto, hasta un límite de US\$ 2.000, en el caso de viajeros procedentes de la zona franca.</li> </ul>	
<b>SUDAM/Amazonia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Excise taxes</i>: reducidos.</li> <li>- Sector automovilístico: crédito de 32% del IPI sobre las salidas del establecimiento industrial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exenciones de 75% y de 37,5% a los proyectos industriales o agrícolas que se instalen, modernicen o amplíen en el área de SUDAM.</li> <li>- Reducción por reinversión: reducción de un 30% del impuesto adeudado si se reinvierte junto a un 50% de fondos propios.</li> <li>- Estos beneficios expirarán en 2013.</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exención del Impuesto a las Operaciones Financieras.</li> </ul>
<b>SUDENE/Nordeste</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sector automovilístico: crédito de 32% del IPI sobre las salidas del establecimiento industrial. (Igual beneficio tienen los proyectos de la región centro-oeste, excepto Distrito Federal).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exenciones de 75% y de 37,5% a los proyectos industriales o agrícolas que se instalen, modernicen o amplíen en el área de SUDENE.</li> <li>- Reducción por reinversión: reducción de un 30% del impuesto adeudado si se reinvierte junto a un 50% de fondos propios.</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exención del Impuesto a las Operaciones Financieras.</li> <li>- Adicional al Flete para la Renovación de la Marina Mercante: exención cuando el origen o destino sea un puerto de la región norte o nordeste del país.</li> </ul>
<b>Fondos de Inversión</b> FUNAM: Amazonia FINOR: Nordeste FUNRES: Espíritu Santo		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sobre las contribuciones a estos fondos se otorga una rebaja del 30% en los casos de FUNAM y FINOR, y de un 25% en el del FUNRES.</li> </ul>			

**CUADRO N** (continuación)

Régimen	IVA / Selectivos	Impuesto a la Renta	Impuestos sobre la Propiedad	Impuestos sobre la Importación	Otros Impuestos
<b>Programas Desarrollo Tecnológico Industrial (PDTI) y Agropecuario (PDTA)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reducción de 50% del IPI y reducción del IPI vinculado a la importación sobre máquinas y equipos destinados a investigación y desarrollo (I&amp;D).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Deducción del valor equivalente a la aplicación de la tasa sobre los gastos en I&amp;D, con un límite de 4% del impuesto.</li> <li>- Deducción como gastos operativos de los pagos por <i>royalties</i> y asistencia técnica, con un límite de 10% de las ventas de bienes resultantes de aplicar esa tecnología.</li> <li>- Crédito de 30% de las retenciones por <i>royalties</i> tecnológicas.</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Impuesto sobre Operaciones Financieras: reducción de 25% del impuesto sobre <i>royalties</i> de asistencia técnica pagados, remitidos o acreditados a no residentes.</li> </ul>
<b>Incentivos estatales/municipales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exención del IVA estadual (ICMS):                             <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) Automotrices de Bahía, Minas Gerais, Rio Grande do Sul.</li> <li>(ii) Filet de merluza en Rio Grande do Sul.</li> <li>(iii) Manzanas en San Pablo.</li> <li>(iv) Leche en Bahía y Rio Grande do Sul.</li> </ul> </li> <li>- Reducción de la base del ICMS:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) Harina de trigo en Bahía y Ceará.</li> </ul> </li> <li>- Reducción de la tasa del ICMS:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) Harina de trigo en Pernambuco y Paraná.</li> </ul> </li> <li>- Exenciones/Reducciones de base/Reducciones de tasa en el ISS municipal.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exenciones/Reducciones de base/Reducciones de tasa en el IPTU municipal (Impuesto Inmobiliario Urbano).</li> </ul>		

**CUADRO O**  
**PARAGUAY - INCENTIVOS FISCALES**

Régimen	IVA / Selectivos	Impuesto a la Renta	Impuestos sobre la Propiedad	Impuestos sobre la Importación	Otros Impuestos
<p><b>Promoción de Inversiones</b> Ley N° 60/90 Se inició como un beneficio al sector productivo, pero actualmente alcanza a todos los sectores en general</p>	<p>Exoneración de tributos, aranceles e impuestos para la constitución de empresas, importación de maquinarias y equipos, adquisición de empréstitos, y otros actos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exoneración del 95% del Impuesto a la Renta por un período de 5 años, a partir de la puesta en marcha del proyecto. (1) y (2)</li> <li>- Exoneración total de los impuestos sobre dividendos y utilidades provenientes de los proyectos de inversión aprobados, por el término de 5 años (incluso retenciones).</li> <li>- Exoneración total de los impuestos sobre regalías, asistencia técnica, pago por uso de marcas y patentes, por el término de 5 años (incluso retenciones).</li> <li>- Exoneración de la retención por intereses a los pagos que por este concepto se hagan al exterior, en el caso en que el proyecto se realice con financiamiento externo.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exoneración de los gravámenes aduaneros y de los impuestos internos de aplicación específica sobre la importación, a las importaciones de bienes de capital, materias primas e insumos previstas en el proyecto de inversión. Liberación de la exigencia de cualquier tipo de encaje bancario o depósito especial para la importación de bienes de capital. (3)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exoneración de la constitución, inscripción y registro de sociedades y empresas.</li> <li>- Exoneración de la emisión, suscripción y transferencia de acciones o cuotas sociales.</li> <li>- Exoneración de los aumentos de capital de sociedades o empresas.</li> <li>- Exoneración de la emisión y compra-venta de bonos, debentures y otros títulos de las sociedades o empresas, previstos en el proyecto de inversión.</li> <li>- Exoneración total del impuesto en papel sellado y estampillas y el impuesto a los servicios, sobre los actos que documentan las inversiones previstas en el marco de esta ley.</li> <li>- Exoneración de los tributos que gravan a las remesas y pagos al exterior de intereses, comisiones y capital de los mismos, cuando la financiación provenga del exterior.</li> </ul>
<p><b>Reinversiones</b> Ley N° 125/91, Artículo 15</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las rentas reinvertidas en activo fijo afectado a obtener productos industrializados y las reinvertidas en forestación y reforestación, están gravadas con una tasa del 10% (en lugar del 30% general) y no están sujetas a la retención del 5% cuando se acreditan a la casa matriz. Este beneficio no se acumula con lo dispuesto en la Ley N° 60.</li> </ul>			
<p><b>Ley de Mercado de Capitales</b> Ley N° 1.284/98 Estableció incentivos para las empresas que cotizasen en la Bolsa de Valores de Asunción.</p>					

**CUADRO O** (continuación)

Régimen	IVA / Selectivos	Impuesto a la Renta	Impuestos sobre la Propiedad	Impuestos sobre la Importación	Otros Impuestos
<p><b>Incentivos a la forestación</b>                      Establecidos en la Ley N° 536/95.                      En la práctica, no han sido concedidos.</p>					
<p><b>Zonas Francas</b>                      Por la Ley N° 523/95, a partir de la iniciativa privada, el Poder Ejecutivo puede otorgar la explotación de una zona franca -comercial, industrial o de servicios- en cualquier sitio del territorio. Aunque en octubre de 2001 el Poder Ejecutivo abrió una licitación pública para la autorización de una zona franca comercial y de servicios en Alto Paraná (Ciudad del Este), aún no se han otorgado.</p>					

- Notas: (1) Los beneficios de la Ley N° 60 se extenderán por el término de 10 años cuando las inversiones se financien con repatriaciones de capital o cuando se radiquen en áreas de preferente desarrollo.  
 (2) Los beneficios de la Ley N° 60 se extenderán por el término de 7 años cuando las inversiones provengan de la incorporación de bienes de capital nacionales.  
 (3) Los bienes de capital importados bajo la modalidad *leasing*, los bienes de capital nacionales bajo contratos de la misma modalidad, y las empresas que se dediquen al arrendamiento de bienes de capital bajo esta modalidad, tienen los beneficios de la Ley N° 60.

**CUADRO P**  
**URUGUAY - INCENTIVOS FISCALES**

Régimen	IVA / Selectivos	Impuesto a la Renta	Impuestos sobre la Propiedad	Impuestos sobre la Importación	Otros Impuestos
<b>Ley de Promoción Industrial</b> (declaratoria de interés nacional) Ley N° 14.178/74 <b>y Ley de Promoción de Inversiones</b> Ley N° 16.906/98	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exoneración del IVA a las importaciones de bienes muebles afectados al ciclo productivo y de equipos para el procesamiento electrónico de datos. Sólo es beneficio en el caso de actividades no gravadas, de lo contrario el efecto es sólo financiero.</li> <li>- Crédito fiscal por el IVA incluido en las adquisiciones de bienes de activo fijo y <i>leasing</i> en actividades declaradas de interés nacional.</li> <li>- Exoneración del IVA a los intereses de préstamos concedidos a empresas declaradas de interés nacional, mientras no se reciba la financiación comprometida de las instituciones financieras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Canalización del ahorro</i>: los aportes en acciones nominativas en empresas declaradas de interés nacional, se podrán deducir para la liquidación del Impuesto a la Renta de Industria y Comercio (IRIC). En caso de enajenarse las acciones dentro de los tres años de adquiridas, el impuesto debe reliquidarse. El Poder Ejecutivo fija el plazo durante el cual el beneficio se otorga y el monto máximo de la integración de capital que genera esta exoneración.</li> <li>- <i>Autocanalización del ahorro</i>: el capital integrado en empresas declaradas de interés nacional, derivado de capitalización de reservas o de distribución de dividendos en acciones, podrá deducirse de la renta neta fiscalmente ajustada del ejercicio en que se realiza la inversión o de los ejercicios que disponga la resolución del Poder Ejecutivo. Esta última también dispone el monto máximo generador de la exoneración tributaria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exoneración de: bienes muebles del ciclo productivo, equipos para procesamiento electrónico de datos, mejoras fijas afectadas a actividades industriales y agropecuarias, bienes inmateriales y otros que supongan innovación o transferencia de tecnología.</li> <li>- <i>Idem</i> para los equipos de transporte en empresas de transporte de carga para terceros (Ley N° 17.191).</li> <li>- Exoneración de renta por siete años.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales: exoneración a las fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades si las mismas permiten expandir o fortalecer a la empresa solicitante.</li> </ul>
<b>Deducción por reinversiones</b> Ley N° 15.903; Artículo 447		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exención a las reinversiones en maquinaria y equipo y en inmuebles en las industrias manufacturera, hotelera y agropecuaria, con determinados límites: 40% de la inversión en maquinaria y equipos y 20% de la inversión en inmuebles.</li> </ul>			
<b>Amortización acelerada</b> Decreto N° 395/00, Artículo 2		<ul style="list-style-type: none"> <li>- La maquinaria industrial e instalaciones, equipo de transporte, maquinaria agrícola y computadoras adquiridos entre el 1 de enero de 2001 y el 31 de diciembre de 2002, están sujetos a amortización acelerada. El contribuyente tiene la opción de amortizar esos activos en un período de 2 a 4 años.</li> </ul>			



**CUADRO P** (continuación)

Régimen	IVA / Selectivos	Impuesto a la Renta	Impuestos sobre la Propiedad	Impuestos sobre la Importación	Otros Impuestos
<b>Gastos en capacitación del personal</b>		- Deducción extra del 50%			
<b>Gastos de I&amp;D en áreas prioritarias</b>		- Deducción extra del 50%.			
<b>Explotaciones agropecuarias</b> Ley N° 17.345			- Exoneración del Impuesto al Patrimonio.		
<b>Presupuesto Nacional</b> Ley N° 16.170			- Los bienes muebles del equipo industrial adquiridos con posterioridad al 01/01/98 se computan por el 50% de su valor fiscal (no absorben pasivos). <i>Idem</i> para los equipos de transporte en empresas de transporte de carga para terceros (Ley N° 17.191).		
<b>Turismo</b> Decisión N° 788/86			- Exoneración a las inversiones de hoteles, paradores y moteles realizadas a partir de la vigencia de este decreto (1986).		
<b>Promoción Sector Forestal</b> Leyes N° 13.723 y N° 15.939	- Exoneración del IVA a la importación de insumos de la industria forestal.	- Exoneración del Impuesto a las Rentas Agropecuarias (IRA) a las rentas del sector forestal (el contribuyente puede optar entre IRA o IMEBA). - Exoneración del Impuesto a la Renta de Industria y Comercio (IRIC) a las empresas forestales agro-industriales (integradas verticalmente).	- Exoneración de Impuesto al Patrimonio.		- Exoneración de Impuesto a Enajenación de Bienes Agropecuarios (IMEBA) a los productos del sector forestal. Sólo pagan Adicional IMEBA (4 por mil de las ventas brutas). - Exoneración de las contribuciones a la Seguridad Social.
<b>Exportaciones</b>	- Admisión temporaria: la importación de insumos para la fabricación de productos que serán exportados, no pagan el IVA en la importación.			- Admisión temporaria: la importación de insumos para la fabricación de productos que serán exportados, no paga impuestos aduaneros.	- Impuesto a los Activos Bancarios: reducción de tasa a los créditos para prefinanciación de exportaciones (beneficio si se considera que el impuesto se traslada hacia delante).
<b>Zonas Francas de servicios</b>	No. Bienes y materiales son importados a las zonas francas sin pagar el IVA en la importación.	- Las compañías que operan como usuarios de las Zonas Francas no están gravadas, excepto por las contribuciones a la Seguridad Social y los dividendos remitidos al exterior, que están sujetos a retención del Impuesto a la Renta si en el país receptor se reconoce el crédito fiscal por dicha retención.	No.	No.	- No, salvo las contribuciones a la Seguridad Social y los dividendos remitidos al exterior (sujetos a retención del Impuesto a la Renta). Bienes y materiales son importados a las Zonas Francas sin pagar impuestos aduaneros.

**CUADRO P** (continuación)

Régimen	IVA / Selectivos	Impuesto a la Renta	Impuestos sobre la Propiedad	Impuestos sobre la Importación	Otros Impuestos
<b>Sociedades Anónimas Financieras de Inversión (SAFI)</b> No.		Las Sociedades Anónimas Financieras de Inversión son empresas con un tratamiento legal especial, cuya principal actividad es invertir en el exterior en <i>securities</i> , bonos, acciones, papeles comerciales, debentures, <i>commodities</i> . Están exentas del Impuesto a la Renta, y el único impuesto que deben pagar es un 3% anual sobre su capital y reservas.	No.	No.	No, excepto 3% anual sobre su capital y reservas. Las SAFIs pueden consolidar su aporte fiscal abonando este impuesto por un plazo de hasta 15 años, quedando así exceptuados de las modificaciones tributarias que se introduzcan en el período que consolidaron.
<b>Software</b>		- Las rentas derivadas de la producción de <i>software</i> están exentas de este impuesto durante los años fiscales que van del 1 de enero de 2001 al 31 de diciembre de 2004.			
<b>Bosques protectores y montes citrícolas</b>			- Exoneración del Impuesto al Patrimonio		
<b>Obligaciones negociables</b>			- Se exonera del Impuesto al Patrimonio la tenencia de obligaciones de empresas que coticen en Bolsa.		
<b>Industria sacarígena</b>					

Notas: - De acuerdo a la Ley N° 14.178, se declaran de interés nacional determinadas actividades o empresas, para las que se determinan amplios beneficios fiscales, a saber: exoneración total o parcial de toda clase de tributos y exoneración de hasta un 60% de los aportes patronales a la seguridad social en la parte correspondiente a la mano de obra incorporada en bienes producidos para la exportación.

- La Ley N° 16.906, declara beneficios generales para las actividades industriales y agropecuarias de los contribuyentes del Impuesto a la Renta de Industria y Comercio (IRIC), Impuesto a las Rentas Agropecuarias (IRA) e Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios (IMEBA) -citados en el presente cuadro- y, además, hace extensivos a los proyectos que sean promovidos por el Poder Ejecutivo, los beneficios fiscales de la Ley N° 14.178.



## BIBLIOGRAFIA

- AVI-YONAH, R. "Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State", *Harvard Law Review* 1573. Mayo, 2000.
- BAKER & MCKENZIE. *Overview on Taxes in Latin America*. 2001.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Relatório focus: Mecanismos de convergência macroeconômicos*, Rio de Janeiro. Brazil, 2001.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID. "Brasil: Apoyo a la modernización de la gestión del sistema de previsión social", (mimeo). Washington, D.C.: BID. 2001.
- \_\_\_\_\_. *Informe de Progreso Económico y Social de América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: BID. 1997.
- BARREIX, A. Y D. ALVAREZ. "Cambios en el contexto internacional y sus efectos en la tributación en América Latina y el Caribe", documento presentado en el XIII Seminario Regional de Política Fiscal, CEPAL, Santiago de Chile. 2001.
- BARRO, R. Y X. SALA-I-MARTIN. *Economic Growth*. MIT: Estados Unidos. 1992.
- BES, M. "Estimating subnational VAT in Argentina, Program on Tax Analysis and Revenue Forecasting", (mimeo). Estados Unidos: Harvard University. 1999.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL - BNDES. *Carga tributaria: Uma tendencia histórica*. Rio de Janeiro, Brasil. Junio, 2001.
- \_\_\_\_\_. "Mensurando a cumulatividade das contribuições: Uma proposta metodológica", *Informe-Se N° 27*. Rio de Janeiro, Brasil. Junio, 2001a.
- \_\_\_\_\_. "Carga Tributária - Evolução Histórica; uma tendência crescente", *Informe-se N° 29*. Rio de Janeiro, Brasil. Julio, 2001b.
- BYRNE, P. "The future of the income tax in Latin America", (mimeo). IDB. 2000.
- \_\_\_\_\_. "US tax rules for Latin America", (mimeo). IDB. 2001.
- CENTRO INTERAMERICANO DE ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS - CIAT. "Anteproyecto de modelo de acuerdo de intercambio de informaciones tributarias del CIAT", versión aprobada en la Tercera Reunión del Grupo de Trabajo, Roma. 8 y 9 de abril, 1999.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. *Libro Blanco sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo*, COM93/700. Bruselas. 1993.
- \_\_\_\_\_. *La fiscalidad en la Unión Europea*. Bruselas. 1996.
- \_\_\_\_\_. *Code of Conduct for Business Taxation and Fiscal State Aid*. 1997.
- \_\_\_\_\_. *Perspectivas de convergencia de los sistemas fiscales de las Comunidades*. Bruselas. 1997.

- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. *Boletín Económico Europeo* N° 3. Bruselas. 2000.
- \_\_\_\_\_. *Tax Policy in the European Union - Priorities for the Years Ahead*. Bruselas. 2001.
- \_\_\_\_\_. *Company Taxation in the Internal Market*. Bruselas, 2001.
- CAMPAGNALE, N.; S. CATINOT Y A. PARRONDO. *El impacto de la tributación sobre las operaciones internacionales*. Buenos Aires: Editorial La Ley. 2000.
- CHANDER, K. "Foreign Direct Investment and Capital Flight", *Princeton Studies in International Finance* N° 80. Princeton, Estados Unidos. 1996.
- DESAI, M. Y J. HINES (JR). "Exchange Rates and Tax-Based Export Promotion", Working Paper N° 8.121, National Bureau of Economic Research. Cambridge. 2001.
- DIRECCIÓN NACIONAL DE INVESTIGACIONES Y ANÁLISIS FISCAL - DNIAF. *Estimación de los Gastos Tributarios para el año 2001*, Ministerio de Economía, Secretaría de Hacienda. Buenos Aires. 2002.
- ENRICH, P. D. "Saving the States from Themselves: Commerce Clause Constraints on State Tax Incentives for Business", *110 Harvard Law Review* 377. Diciembre, 1996.
- FUNDACIÓN DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS LATINOAMERICANAS - FIEL. *El sistema de seguridad social: una propuesta de reforma*. CEA/FIEL, Buenos Aires. 1995.
- \_\_\_\_\_. *La Reforma Tributaria en la Argentina*. Buenos Aires. 1998.
- FORRESTER. *Forrester Research Review*, número del 29 de abril, 2000.
- FREI, B. Y R. EICHENBERGER. "To Harmonize or To Compete? That's Not the Question", *Journal of Public Economics* N° 60. 1996.
- GONZÁLEZ CANO, H. *Armonización tributaria del Mercosur: Ensayos sobre los aspectos tributarios en el proceso de integración*. Buenos Aires: Ediciones Académicas. 1996.
- GONZÁLEZ POSSE, E. "Incentivos a las Inversiones Ganaderas y Forestales", (mimeo). Universidad de la República. 1999.
- \_\_\_\_\_. "Informe sobre la situación actual de la tributación en los países miembros del MERCOSUR", (mimeo). BID, Washington, D.C. 2001.
- HAUSMANN, R. Y E. FERNÁNDEZ-ARIAS. "Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?", Working Paper N° 417, presentado en el Seminario *The New Wave of Capital Inflows: Sea Change or Just Another Tide?*. BID, Washington, D.C. 2000.
- HUBER, B. "Tax Competition and Tax Coordination in an Optimum Income Tax Model", *Journal of Public Economics* N° 71, pp. 441-458. 1999.
- HUIZINGA, H. Y B. NIELSEN. "Withholding Taxes or Information Exchange: The Taxation of International Interest Flows", *Journal of Public Economics* N° 87. 2002.
- KOPITS, G. (ED.). *Tax Harmonization in the European Community: Policy Issues and Analysis*. IMF, Washington, D.C. 1992.

- JENKINS, G. P. Y G. P. SHUKLA. *Public Finance in Open Economies*. Harvard Law School International Tax Program, Harvard Institute for International Development. 2000.
- JENKINS, G. P.; G. KUO Y G. P. SHUKLA. *Tax Analysis and Revenue Forecasting: Issues and Techniques*. Harvard Institute for International Development, Harvard University, Cambridge. Junio, 2000.
- KANT, C. "Foreign Direct Investment and Capital Flight". Princeton Studies in International Finance. 1996.
- KOPITS, G. (ED.). *Tax Harmonization in the European Community: Policy Issues and Analysis*. IMF, Washington, D.C. 1992.
- LAIRD, S. "Export Policy and the WTO", *The Journal of International Trade and Economic Development* 8:1. Mayo, 1998.
- LENGRUBER, A. "A Competição Tributária em Economias Federativas: Aspectos Teóricos, Constatações Empíricas e Uma Análise do Caso Brasileiro", disertación de Maestría, Universidad de Brasilia. 1999.
- MASSON, P. "Fiscal Policy and Growth in the Context of European Integration", informe presentado en la 150<sup>th</sup> Anniversary Conference of the National Bank of Belgium. 11-12 de mayo, 2000.
- MINTZ, J. "The Role of Allocation in a Globalized Corporate Income Tax", Working Paper N° 134. IMF. 1998.
- MINTZ, J. M. Y H. TULKENS. "The OECD Convention: A 'Model' for Corporate Tax Harmonization", en R. Prud'homme, *Public Finance with Several Levels of Government*. Foundation Journal Public Finance, The Hague. 1991.
- MITCHELL, D. J. "A Tax Competition Primer: Why Tax Harmonization and Information Exchange Undermine America's Competitive Advantage in the Global Economy", Backgrounder N° 1460, The Heritage Foundation, Washington, D.C. Julio, 2001.
- NOYA, N. Y S. LAENS. "Efectos Fiscales de la Reforma de la Seguridad Social en Uruguay", *Serie financiamiento del desarrollo*, 101. CEPAL. 2000.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO - OCDE. *Capitalización débil*. París. 1986.
- \_\_\_\_\_. *Manual on the Implementation of Exchange of Information Provisions for Tax Purposes*. París. 1994.
- \_\_\_\_\_. *Tax Expenditures: Recent Experiences*. París. 1996.
- \_\_\_\_\_. *Model Tax Convention on Income and on Capital*, versión junio de 1998.
- \_\_\_\_\_. *La Competencia Fiscal Nociva: Un Tema Global*. París. 2000a.
- \_\_\_\_\_. *Tax Analysts, Tax Treaties and Data Base*. París. 2000b.
- OWENS, J. "¿Se necesita la armonización en los procesos de integración económica?", documento presentado en la 32<sup>a</sup> Asamblea Anual del CIAT, Salvador de Bahía, Brasil. OECD. 1998.

- PIANCASTELLI, M. "Measuring the Tax Effort of Developed and Developing Countries, Cross Country Panel Data Analysis - 1985/95". IPEA, TD N° 818. Rio de Janeiro. Setiembre, 2001.
- PORTES, R. *A Monetary Union in Motion: The European Experience*. Centre for Economic Policy Research (CEPR), Londres. Setiembre, 2000.
- PRADO, S. R. "Guerra Fiscal no Brasil: O Custo Fiscal dos Incentivos", (mimeo), BID. 2001.
- PRUD'HOME R Y H. HUNTZINGER. "Descentralización y relaciones intergubernamentales en el Uruguay", (mimeo). BID, Washington, D.C. Setiembre, 2001.
- RAMOS, A. Y R. CABRERA. "El Impacto del Desarrollo Forestal en el Uruguay", (mimeo). 2001.
- RECEITA. "Demostrativo de Beneficios Tributarios 2001". Brasil. 2001.
- ROSSA A. Y J. ROCA. *Estimación del costo de las exoneraciones fiscales de la DGI*. Montevideo, Uruguay. 2001.
- ROSSO, C. Developments in the Argentine Tax System. Latin American Tax Summit. ATLAS Informations. Washington, D.C. Noviembre, 2001.
- SECRETARIA DE RECEITA FEDERAL. "Demostrativo de dispensas tributaries". Brasilia. 2001.
- SIMONIT, S. "Tendencias sobre gastos tributarios en el Mercosur", proyecto BID-CEPAL presentado en el XIV Seminario Regional de Política Fiscal, Santiago del Chile. 28-31 de enero, 2002.
- SHOME, P. "Taxation in Latin America: Structural Trends and Impact of Administration", Working Paper N° 19. Washington, D.C.: FMI. 1999.
- STARK, C. *Bases para una propuesta de meta comunitaria fiscal en la comunidad andina*. JUNAC, Perú. 2001.
- SURREY, S. *Pathways to Tax Reform*. Cambridge, Mass: Harvard University Press. 1973.
- TANZI, V. "Quantitative Characteristics of the Tax Systems of Developing Countries", en Newbery, D. y N. Stern (Eds.), *The Theory of Taxation in Developing Countries*. Oxford University Press. 1987.
- \_\_\_\_\_. *Taxation in an Integrating World*. Washington, D.C.: The Brookings Institution. 1995.
- \_\_\_\_\_. "¿Se necesita una organización mundial de tributación?", documento presentado en la 32ª Asamblea Anual del C.:A:T, Salvador de Bahía, Brasil. 1998.
- \_\_\_\_\_. Y H. ZEE. "Consequences of the Economic and Monetary Union for the Coordination of Tax Systems in the European Union: Lessons from the USA Experience", documento presentado en la Conference on Tax Competition and Coordination of Tax Policy in the European Union, FMI. Junio, 1998.
- UNCTAD. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. Ginebra. 2000.
- VARSAÑO, R. "A Guerra Fiscal do ICMS: Quem ganha e quem perde", IPEA, TD N° 500. 1997.

VARSAÑO, R.; S. FERREIRA Y J. R. AFONSO. "Fiscal Competition: A Bird's Eye View", International Conference on Federalism 2002, St. Gallen, Suiza. 27-30 de agosto, 2002.

VILLELA, L. "Transferencias Intergovernamentais no Brasil", (mimeo). BID. 2002.

VILLELA, L. Y A. BARREIX. "Taxation and Investment Promotion. Background Note for the World Bank's", *Global Economic Prospects 2003*. Washington, D.C.: IDB. 2002.

\_\_\_\_\_. *A Identificação dos Gastos Tributários no Brasil, Estudos Sobre Economia do Setor Público*. Rio de Janeiro: IPEA. 1989.

VIVES, M. L. *Las Zonas Francas*. Buenos Aires: Editorial Errepar. 2000.

WHALLEY, J. "Puzzles over International Taxation of Cross Border Flows of Capital Income", Working Paper 8662, National Bureau Economic Research. Diciembre, 2001.