

**LA IMPOSICIÓN A LA RENTA, SUS EFECTOS SOBRE EL DESARROLLO
ECONÓMICOⁱ**

**REVISIÓN CRÍTICA DE LA REFORMA DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS - LEY
26.893. GRAVABILIDAD DE RESULTADOS POR VENTA DE ACCIONES, TITULOS
VALORES Y SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE DIVIDENDOS**

Área: Tributaria

**Tema: LA IMPOSICIÓN A LA RENTA, SUS EFECTOS SOBRE EL DESARROLLO
ECONÓMICO**

AUTOR: Dr. CP Germán Alberto López Toussaintⁱⁱ

20º CONGRESO NACIONAL DE PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONÓMICAS

SALTA, 29 al 31 de octubre de 2014

INDICE:

Índice	2
Resumen	3
Desarrollo del trabajo	4
1. Introducción	4
2. Orígenes, historia y evolución del impuesto a la renta	4
2.1. Evolución general	4
2.2. Evolución y características en Argentina	8
3. Situación actual y comparada	12
Impuesto Cedular	14
Impuesto Global	15
Flat Tax	19
Impuesto Dual	21
Tobin Tax	23
Windfall Tax	25
4. ¿La imposición a la renta afecta el desarrollo económico?	26
5. Reforma del impuesto a las ganancias	37
6. ¿es suficiente el cambio adoptado en materia de rentas de capital?	42
7. Conclusiones y Recomendaciones	45
7.1. Conclusiones	45
7.2. Recomendaciones	47
8. Bibliografía consultada	48

RESUMEN:

En el trabajo se analiza la evolución histórica de la imposición sobre la renta, en forma comparada y en el caso argentino en particular, así como la situación actual particularmente para algunas experiencias destacables de imposición, estudiando los modelos de tributación a la renta en sus formas tradicionales y emergentes, identificando instrumentos aplicables para sustentar la adecuación del modelo argentino.

Luego se indaga como un factor determinante, si la presencia de esta forma de imposición en los sistemas tributarios afecta de modo no deseado el desarrollo económico, concluyendo que la misma no afecta el desarrollo económico y por ende resulta más eficiente en este sentido su utilización que la de otras fuentes de recaudación tributaria.

Seguidamente se estudia en profundidad y de modo crítico la reforma introducida por la ley 26.893, efectuando señalamientos respecto de aspectos que generan discriminaciones en términos de equidad y distorsiones en cuanto a eficiencia asignativa.

Como aporte central de este trabajo se evaluó si resulta suficiente dicha reforma en cuanto al tratamiento de las rentas de capital, concluyendo que no, y proponiendo adecuaciones, cambios e innovaciones al modelo de imposición a la renta de capital, empresaria y personal actualmente vigente en Argentina.

Formulando finalmente recomendaciones de política tributaria para la Argentina en materia de imposición a la renta, que contemplan un diseño que aporta efectos deseables en materia de desarrollo económico.

DESARROLLO DEL TRABAJO:

*"Ya no podemos confiar en las fuerzas ciegas y en la mano invisible del mercado. El crecimiento en equidad exige algo más que el **crecimiento económico**, aunque lo supone, requiere decisiones, programas, mecanismos y procesos específicamente orientados a una mejor distribución del ingreso, a una creación de fuentes de trabajo, a una promoción integral de los pobres que supere el mero asistencialismo. Estoy lejos de proponer un populismo irresponsable, pero la economía ya no puede recurrir a remedios que son un nuevo veneno, como cuando se pretende aumentar la rentabilidad reduciendo el mercado laboral y creando así nuevos excluidos."* EXHORTACIÓN APOSTOLICA **EVANGELII GAUDIUM**, SANTO PADRE FRANCISCO I, Parágrafo 204.

1. Introducción

En este trabajo pretendemos analizar la evolución histórica de la imposición sobre la renta, en forma comparada y en el caso argentino en particular, así como la situación actual particularmente para algunas experiencias destacables de imposición, estudiando los modelos de tributación a la renta en sus formas tradicionales y emergentes, para identificar instrumentos aplicables para sustentar la adecuación del modelo argentino.

Para luego indagar como un factor determinante, si la presencia de esta forma de imposición en los sistemas tributarios afecta de modo no deseado el desarrollo económico, lo que indicaría, de ser así, su remoción.

Más adelante estudiaremos en profundidad y de modo crítico la reforma introducida por la ley 26.893, para luego y como aporte central de este trabajo poder evaluar si resulta suficiente dicha reforma en cuanto al tratamiento de las rentas de capital, y en su caso de ser pertinente proponer adecuaciones, cambios y eventuales innovaciones al modelo de imposición a la renta de capital, empresaria y personal.

Siendo el objetivo final poder formular recomendaciones de política tributaria para la Argentina en materia de imposición a la renta que contemplen un diseño que aporte efectos deseables en materia de desarrollo económico.

2. Orígenes, historia y evolución del impuesto a la renta

2.1. Evolución general¹

¹ Para el desarrollo histórico ver Shaw, J. L.; El impuesto progresivo a la renta personal y el paradigma de la equidad, Revista de Tributación N° 7, Asociación Argentina de Estudios Fiscales, Buenos Aires, marzo 2007, pág. 46 y ssg., citando a Barreix, A. y Roca, J., Arquitectura de una propuesta de reforma tributaria, Publicación electrónica de la Universidad Católica del Uruguay, Montevideo, abril 2006.

El impuesto a la renta nació en Inglaterra, a fines del siglo XVIII, en 1799, inspirado por el Primer Ministro William Pitt para financiar la guerra contra Napoleón. Era de tasa única y proporcional del 10%. Luego de una serie de reformas efectuadas a partir de 1803 y hasta 1816 llegó a generar una recaudación superior a la esperada, pero a pesar de ello, como Pitt era un liberal conservador contrario al impuesto a la renta personal (IRPF), porque interfería con la privacidad de los contribuyentes, una vez que la necesidad inmediata de la guerra desapareció, en 1816 se derogó el tributo y, además, se ordenó eliminar todos sus registros.

En 1842, vuelve a ponerse en vigencia el gravamen con el Primer Ministro Robert Peel, que ante el reclamo popular, redujo significativamente las tarifas aduaneras para bajar el precio de los alimentos que estaban muy altos debido a malas cosechas y al proteccionismo aduanero, sustituyendo esas tarifas por un impuesto a la renta (IR) de base amplia y de alícuota del 3% con retención en la fuente.

A fines del siglo XIX el aumento de los gastos militares, la emersión del socialismo tanto en Inglaterra como en la Alemania de Bismark, y las malas condiciones de vida en los centros urbanos industriales, provocaron la necesidad de aumentar el gasto social y, como consecuencia de ello, los impuestos para financiarlo.

De este modo, en menos de 20 años, y con el impulso de la mayor necesidad recaudatoria, por 1880, más de quince países introdujeron en sus legislaciones el IR.

Se aplicaron IR cedulares (o analíticos), con distintas categorías o cédulas con alícuotas proporcionales diversas, siendo la más alta del 10%. Ahora bien, como el impuesto fue creado por meras razones de suficiencia, es decir, para recaudar más, para afrontar los mayores gastos del Estado, las alícuotas fueron bajas y hubo una gran oposición al otorgamiento de exenciones y también a la aplicación de alícuotas progresivas.

Más tarde hubo, cuatro grandes reformas en el impuesto. La primera se produjo a partir de 1913 cuando cuarenta y dos Estados de los Estados Unidos de América consagran la décima sexta enmienda constitucional que habilitó al Congreso a gravar la renta en el nivel federal de gobierno. Poco después como era de esperar se sancionó la ley del IR federal, con características de un impuesto unitario o sintético.

La ley empezó gravando con el 1% a todo individuo que tuviera ingresos superiores a trescientos dólares - téngase presente la inflación que ha mediado desde ese entonces en el mercado interno Estadounidense -, más un sobre impuesto progresivo que iba del 1% al 6% para las rentas que superaban los veinte mil dólares.

En un año la alícuota marginal máxima del 6% paso al 15% y en un año más pasó al 67%. En 1918 llegó al 77%, o sea que la alícuota marginal máxima del impuesto evolucionó en tan corto tiempo un 1283,33%. Por otra parte los contribuyentes pasaron de 400.000.- en 1914 a 5.500.000.- en 1918, pero igual representaban menos del 15% de los trabajadores y el 80% del impuesto lo pagaba el 1% más rico de la población.

Adicionalmente, se implementó en 1918 el IR empresaria (Corporate Tax), cuya alícuota base fue del 12%, pero con dos alícuotas progresivas sobre el retorno, cuando este era superior al 20% la alícuota ascendía al 30%, y cuando el mismo superaba el 30%, la alícuota ascendía al 65%.

Pero sucedió lo que suele ocurrir cuando los tributos son muy altos, se multiplicaron las exenciones y privilegios, al punto que aún hoy el "Internal Revenue Code" de Estados Unidos contiene una enorme casuística de tratamientos especiales. Esto parece reproducirse en otras partes del mundo, cuando la tasa del impuesto a la renta supera determinada barrera, desincentiva la actividad económica y la inversión privada y, como consecuencia, empiezan a darse exenciones de todo tipo, para lo cual como es evidente influyen los lobbies que cada sector pueda realizar.

Algo similar sucedió en Inglaterra, donde el Parlamento, a partir del impulso del Primer Ministro Lloyd George, aprobó en 1908 leyes de pensiones a la vejez y el presupuesto de 1911 introdujo seguros de enfermedad y desempleo, lo cual determinó un gran aumento de los impuestos, entre ellos la creación de un súper impuesto a las rentas mayores a 3.000.- libras esterlinas. También se establecieron deducciones, exenciones e incentivos en el IR, creando un "safety net", y además muchos beneficios sectoriales.

La segunda gran reforma fue con Franklin D. Roosevelt en Estados Unidos, que con el fin de sacar al país de la "Gran Depresión" de 1929 aplicó la política keynesiana del "New Deal" y creó el "Welfare State" (Estado benefactor), para lo cual transformó la financiación del Estado masificando el IR, a tal punto que entre 1929 y la Segunda Guerra Mundial (para EE.UU. entre 1941 y 1945) el IRPF se multiplicó por tres - de 2,9 billones de dólares a 7,5 billones -, el número de contribuyentes llegó al 60% de los trabajadores, la alícuota marginal superior llegó al 90%, y la alícuota sobre las ganancias elevadas alcanzó el 94% en el año 1942. Las causas que motivaron estos grandes incrementos fueron el efecto combinado de la política de gastos del "New Deal", los costos del "Welfare State" y los de la Segunda Guerra Mundial.

Sin embargo el elevado nivel de alícuotas, como se podía suponer, llevó a que durante la administración "Roosevelt" se sancionaran continuas erosiones a la base del impuesto mediante incentivos (tax break) y disposiciones especiales (loopholes).

Como consecuencia de esta política implementada en Estados Unidos, los constantes aumentos de alícuotas y las grandes erosiones de la base del impuesto a consecuencia de la ampliación de exenciones y el otorgamiento de beneficios especiales, dominaron el panorama tributario de las economías desarrolladas occidentales durante cuarenta años.

Esta situación se hizo insostenible y tremendamente discriminatoria y distorsiva, y como resultado lógico, se produjo la tercera gran reforma, que provocó un cambio brusco, a principios de los años 80, liderada por Margaret Thatcher en Inglaterra y Ronald Reagan en los Estados Unidos, llamada muy acertadamente por Barreix y Roca como "contrarreforma"².

Para fines de su administración, que duró tres períodos, Margaret Thatcher había bajado la alícuota marginal máxima del IRPF del 98% al 40%, y la del IR a las empresas del 53% al 35% y, como contrapartida, había aumentado las alícuotas del impuesto al valor agregado (IVA) del 8% y del 12,50% a una única del 15%, agregando además a la base bienes y servicios antes exentos.

En Estados Unidos la reforma de 1986 que impulso Reagan redujo las alícuotas del IRPF, bajando la marginal máxima al 28%, y además, aumentó el mínimo no imponible y las deducciones por carga de familia, liberando del impuesto a 6.000.000.- de contribuyentes, los de más bajos ingresos, que representaban el 12% del total de los contribuyentes. También redujo la alícuota del Corporate Tax del 48% al 34%, aunque aumentó la del impuesto a las ganancias de capital del 20% al 28%.

Esta reforma de Ronald Reagan, que fue votada por Republicanos y Demócratas, al igual que la de Inglaterra, mantuvo la progresividad en el impuesto a la renta de las personas físicas aunque disminuyendo las alícuotas, y lo que resultó muy importante, a pesar de la tremenda rebaja de los tributos, mantuvo la recaudación como porcentaje del Producto Interno Bruto en términos similares a los del gobierno anterior del Presidente Carter.

Estas reformas en EE.UU. y en Inglaterra determinaron un realineamiento del impuesto a la renta a escala mundial, con grandes y continuos descensos de alícuotas, que aún hoy continúan produciéndose. Para citar algunos ejemplos significativos en la década pasada, en Alemania se redujo la alícuota marginal máxima del IRPF del 45% al 40%, otro tanto sucedió en Italia, y en nuestra región, Chile que tenía una alícuota marginal máxima del 45% también la redujo al 40%.

Con la contrarreforma se retornó en cierta medida al diseño ortodoxo del impuesto a la renta, con bases más amplias y alícuotas más bajas, y se probó que se puede reducir las alícuotas sin afectar la recaudación.

² Barreix, A. y Roca, J.; Arquitectura de una propuesta de Reforma Tributaria, Montevideo, abril 2006, publicado en www.ucu.edu.uy/facultades/ciencias_empresariales/ref_tributaria.htm.

2.2. Evolución y características en Argentina³

El impuesto fue incorporado en el sistema tributario argentino hace más de ochenta años, a nivel federal, con renovaciones legislativas cada diez años en razón de la restricción consagrada por el artículo 75 inciso 2° de la Constitución Nacional, en cuanto a las potestades tributarias a este nivel de gobierno.

Nació como un impuesto cedular para luego de un año convertirse en un tributo global⁴.

En cuanto a los criterios de integración o separación de la renta societaria y personal, la legislación ha fluctuado entre el sistema de imputación y el actual, no habiéndose adoptado nunca, hasta la última reforma, aunque atenuado, el criterio de ente separado con doble imposición como el de EE.UU.

En la legislación vigente hasta la última reforma no se contempló ningún método de integración de la renta societaria y personal, salvo en el caso de distribución de dividendos que excedan la ganancia neta sujeta a impuesto acumulada al cierre del año anterior a aquel en que se haga efectivo el pago o la distribución (primer artículo agregado a continuación del art. 69 de la Ley), salvo para el caso de fideicomisos financieros con oferta pública, pero con una retención en concepto de pago único y definitivo, el que resulta un método inapropiado, compartiendo en este sentido la opinión del Consejo Directivo de la Asociación Argentina de Estudios Fiscales⁵, y el de los dividendos distribuidos por las sociedades por acciones constituidas en el exterior, según las previsiones del artículo 140 inciso a) de la Ley⁶.

Por tanto las sociedades de capital (S.A., S.C.A.-parte accionaria-) y algunas formas de sociedades de personas de existencia visible (S.C.A.-parte solidaria-, S.R.L., S.C.S.), tributan en cabeza de ellas, por sus ganancias distribuidas o retenidas, a la tasa proporcional del 35%, encontrándose hasta

³ Ver López Toussaint, G. A.; Un impuesto global e integrado a la renta de personas físicas para la Argentina, Colegio de Graduados de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, publicado en XXXI Jornadas Tributarias, Buenos Aires, Noviembre de 2001.

⁴ Macon, J.; La tributación de la renta en el MERCOSUR, Informe del Relator Nacional, Tema II, II Jornadas Tributarias del MERCOSUR, San Pablo, Brasil, octubre 1997, publicado en Doctrina 1994-1998, AAEF, Tomo II, pág. 782.

⁵ Consejo Directivo, Asociación Argentina de Estudios Fiscales; Observaciones al Proyecto de Reforma Tributaria, Anales AAEF 1996-1998, Buenos Aires, pág. 96.

⁶ López Toussaint, G.A.; El Sistema Tributario Argentino, Anexo II del Informe “Los Impuestos y la Distribución del Ingreso en la Argentina” de Santiere, J.J. (coordinador) y Gómez Sabaini, J.C., PNUD, ONU, Buenos Aires, mayo 1999, punto B.1.b.

la última reforma desgravados los dividendos y otras formas de ganancias distribuidas a sus socios. Mientras que para las otras sociedades de personas (colectiva, de capital e industria y la no constituida regularmente, denominadas sociedades irregulares o de hecho) previstas por la ley de sociedades comerciales siempre se aplicó el método de integración total.

Para las sociedades de capital se encuentra vigente el régimen de nominatividad de acciones, habiendo sido siempre nominativas las participaciones en otras formas societarias.

El objeto del IRPF está definido como “los rendimientos, rentas o enriquecimientos susceptibles de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente que los produce y su habilitación”.

Por lo que las rentas de capital, salvo para habitualistas, y las provenientes de juegos de azar obtenidas por personas físicas se encuentran excluidas del objeto del tributo, a excepción de la inclusión efectuada con la última reforma.

No se encuentra vigente en la Argentina un impuesto a la renta de capital de personas físicas que subsane esta distorsión, salvo el impuesto a la transferencia de inmuebles que en definitiva, si se lo compara en términos de tasa equivalente con el viejo impuesto sobre los beneficios eventuales, resulta un tributo a la ganancia presunta por la venta de inmuebles incluidos en su objeto, con una presunción de renta del 10% sobre el precio de venta.

Dentro del concepto de renta definido por la ley del tributo se contemplan entre otros:

- a) Los alquileres y arrendamientos de inmuebles urbanos o rurales, incluida la sublocación, incluyendo los de los muebles y accesorios que suministre el propietario, las mejoras que introduzcan los arrendatarios sin derecho a indemnización y los impuestos que recaigan en cabeza del propietario y los locadores tomen a su cargo.
- b) Las retribuciones recibidas por la constitución a favor de otras personas de derechos reales sobre inmuebles.
- c) El valor locativo de los inmuebles utilizados por sus propietarios para recreo o veraneo.
- d) El valor locativo presunto de inmuebles cedidos gratuitamente o a un precio no determinado.
- e) La renta de valores mobiliarios, que se encuentran exenta en la mayor parte de los casos, incluso los dividendos de acciones, hasta la última reforma, y otras rentas de carácter mobiliario.
- f) Los resultados originados por derechos y obligaciones emergentes de instrumentos derivados.
- g) Los beneficios de las empresas y auxiliares de comercio y las participaciones en ellos.
- h) Las ganancias derivadas de fideicomisos, con excepciones.
- i) Los resultados de las sociedades de capital y las asimiladas a estas.
- j) Los loteos y la construcción y venta de edificios de propiedad horizontal.

- k) Los salarios en relación de dependencia.
- l) Los ingresos de profesiones u oficios.
- m) Las jubilaciones y otras pasividades.
- n) La retribución de corredores, viajantes y despachantes de aduana.

Para las personas físicas residentes, como para las sociedades sujeto radicadas o domiciliadas en el país rige el criterio de residencia con crédito de impuesto por el impuesto pagado en el exterior, bajo la regla de “over all limitation”. Para las personas físicas residentes en el exterior y las sociedades radicadas fuera del país que obtuvieran rentas en el territorio de éste, rige el criterio de fuente o territorialidad. Por lo que podemos decir que se aplica el criterio de renta mundial.

Este criterio de vinculación territorial, ha presentado dudas desde su primera incorporación en la norma positiva (1992), hasta la reforma incorporada por la Ley N° 25.063 con efectos a partir del 31 de diciembre de 1998, habiendo sido en su momento un problema en términos de seguridad jurídica la retroactividad de algunos aspectos incorporados en la citada reforma.

El criterio de imputación temporal para las personas físicas se ajusta al año calendario, aún en el caso de su participación en sociedades no contribuyentes.

Aplicándose el método de la renta percibida para las llamadas rentas de segunda y cuarta categoría (del capital y del trabajo en cualquiera de sus formas, respectivamente) y el de la devengada para las de la primera y tercera categoría (del suelo y de la actividad empresaria, respectivamente).

Las reorganizaciones societarias y de fondos de comercio son tributariamente neutrales ante este impuesto, pero con requisitos de tenencia de los títulos representativos del capital por un lapso muy extenso de tiempo lo que las puede tornar no neutrales, salvo para las sociedades abiertas.

El computo temporal de quebrantos, admite su traslación hacia adelante hasta cinco años, sin limitaciones, lo que discrimina ante proyectos de inversión de largo período de maduración, incluso desarrollados por personas físicas.

Con el objeto de evitar la doble imposición internacional, además de la incorporación del principio de vinculación territorial de residencia con crédito de impuesto, se han suscripto tratados con Alemania, España, Italia, Suecia, Gran Bretaña entre otros, en los que se adopta el principio de fuente o territorialidad para ciertas rentas, resignando potestades. Téngase presente que los tratados poseen rango normativo superior al de las Leyes de la Nación según las previsiones del artículo 75 inciso 22 de la Constitución Nacional.

El tributo no contempla la deducción de gastos que no se encuentren directamente vinculados con las rentas gravadas, salvo para el caso de gastos médicos, cuotas de servicios médico asistenciales,

seguros de vida, seguros de retiro y gastos de sepelio de familiares a cargo, en el primer y segundo caso con un límite porcentual respecto de la renta neta y en los restantes con un límite de suma fija.

Además prevén las llamadas deducciones personales, que buscan excluir de la imposición una renta mínima de subsistencia, las mismas responden a una suma fija por cónyuge, hijos y otros familiares a cargo, otra por ganancia no imponible de cada perceptor y un importe adicional para los perceptores de rentas de cuarta categoría y algún caso de tercera, denominado deducción especial que vulnera el principio de equidad horizontal generando discriminaciones, entre trabajadores en relaciones de dependencia e independientes.

Dichas deducciones se veían reducidas en forma progresiva a medida que crecía la renta hasta hacerse nulas en base a la reforma puesta en vigencia a partir del año 2000, hoy derogada.

Las alícuotas crecen desde el 9% para rentas de hasta \$ 10.000.- una vez deducida la renta de subsistencia no gravada, hasta el 35% para rentas que excedan \$ 120.000.-, en siete tramos de escala. Sorprende que los montos de los tramos de escala no se hayan ajustado desde el año 2000, a pesar de la evolución del nivel general de precios, lo que alcanza con tal progresividad a ciertas rentas que hoy podemos considerar medias o bajas, que resulta incompatible con la capacidad contributiva exteriorizada.

Si se observa las alícuotas vigentes hasta 1999, habiendo operado una reforma en este sentido a partir de ese año, se podrá ver que la eliminación de un tramo de escala, el incremento de la alícuota para el primer tramo y la reducción de la base de la escala del último tramo, han incrementado la imposición para las rentas bajas y medias alcanzadas por el tributo, disminuyendo la mismas para las del último tramo, a pesar de la reducción de deducciones personales ya señalada.

Las sociedades de capital y las sociedades de personas asimiladas a éstas por la norma del impuesto, tributan a una alícuota proporcional del 35%, como ya se dijo, y los dividendos o utilidades distribuidos a sus accionistas o socios no se encontraban alcanzados en cabeza de ellos hasta la última reforma con vigencia desde el 23 de septiembre de 2013.

Por otra parte las sociedades de personas, no tratadas como las sociedades de capital, atribuyen a sus socios la proporción de las ganancias medidas en términos impositivos por el ejercicio comercial que concluye en año calendario de imputación en cabeza de éstos, los que tributan sobre ellas, adicionadas a sus demás rentas, a las alícuotas progresivas ya citadas, lo que no resulta neutral en la elección de tipo societario desde la óptica del IR.

Se encuentra presente el tratamiento cédular de ciertas rentas, entre las que se pueden señalar las salidas no documentadas, los incrementos patrimoniales no justificados, el de igualación o

equiparación - antes descripto - y sobre las rentas de no residentes, los dos primeros se sustentan en presunciones o inferencias indirectas de renta, mientras que los dos restantes se resuelven a través de retenciones en la fuente de carácter único y definitivo, que otorgan carácter liberatorio para el sujeto retenido.⁷

3. Situación actual y comparada

En la actualidad continúan existiendo, con distinto grado de país a país, grandes erosiones a la imposición global a la renta. En principio podríamos decir que no se cumplen los requisitos necesarios para que se justifique filosóficamente la imposición progresiva como paradigma de la equidad. Ello fue así desde la introducción de la progresividad, pasando por la modificación del impuesto a partir de Franklin D. Roosevelt y continúa siéndolo actualmente en todo el mundo, aún luego de la contrarreforma de Thatcher y Reagan. Y lo es más aún en el mundo actual de alta tecnología, fluidez en las comunicaciones y globalización de la economía, donde todos los Estados compiten para atraer inversiones, implementando tratamientos tributarios beneficiosos para las rentas del capital y para las rentas derivadas de emprendimientos empresarios con capital de riesgo. En el mundo entero existe una fuerte tendencia, además de las exenciones y beneficios mencionados, a bajar la imposición a las rentas empresariales y del capital, y a mantener una alta imposición progresiva sobre las rentas del trabajo.

"La inversión extranjera directa (IED), entendida como el ingreso de capitales internacionales que permite una participación no menor al 10% del capital de una compañía según lo entiende la Corporación Financiera Internacional (1997), es vista como una herramienta importante para el desarrollo de un país, toda vez que puede facilitar la transferencia de tecnología, generar ganancias por exportaciones, incrementar la recaudación fiscal, crear empleos y, en definitiva contribuir al crecimiento económico."⁸

El fenómeno de la globalización de la economía ha inducido a los Estados a lanzarse a una fuerte competencia por la radicación de las inversiones, que resultan un bien escaso, situación agudizada por el problema también generalizado que provoca el desempleo.

Como consecuencia de ello los distintos Estados nacionales utilizan sus sistemas tributarios para atraer inversiones. En algunos casos se ha optado por la desgravación de los resultados financieros,

⁷ Fernández, L. O., Ponencia Nacional - Argentina; Los principios tributarios ante las nuevas formas de imposición a la renta, XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008, pág. 125 y ssg.

⁸ Edelstein, A.; Las Inversiones y el sistema tributario, Revista Consultor Tributario N° 88, Errepar, Buenos Aires, junio 2014, pág. 25.

los dividendos y otras rentas similares para los sujetos no residentes, o se ha moderado la imposición a través de alícuotas bajas de retención en la fuente.

"Un estudio reciente muestra que altas tasas impositivas se asocian con menor inversión privada y menor economía formal. En este sentido, una suba de 10 puntos porcentuales de la tasa de IR corporativa redundaría en una reducción de hasta dos puntos de inversión medida sobre el producto interno bruto (según Djankov y otros). Por su parte, otra investigación sugiere que un aumento de un punto porcentual de la alícuota del tributo reduce la ganancia de las inversiones existentes en un 1,31% promedio (Huiziniga, Laeven y Nocodeme - 2008 -)⁹."

"Si consideramos la evolución que ha experimentado la alícuota promedio mundial del IR corporativo desde el año 1993 al 2013, vemos claramente corroborada esta tendencia. En efecto, la tasa promedio, que en 1993 era del 38%, ha venido descendiendo prácticamente año tras año para ubicarse en el 2013 en el 24,1%.¹⁰"

"La alícuota del IR que pagan las empresas se ha reducido en todas las geografías de manera significativa. Según señala una reciente publicación, en el año 2006, el 47,7% de los países aplicaba un rango de alícuota del 15% al 30%, cifra que, luego de siete años, en el 2012, pasó a ser del 64,2% ("Corporate Income Tax. A global analysis" - www.pwc.com/payingtaxes).¹¹"

Además, "desafortunadamente, después de décadas de análisis, no existe consenso sobre la incidencia del impuesto corporativo, los estudios más antiguos tienden a concluir que el impuesto lo soportan principalmente los accionistas y proveedores de capital, mientras que los estudios más modernos sugieren que el impuesto lo soportan significativamente consumidores y trabajadores"¹².

De este modo, se produce una mayor presión fiscal sobre el factor de la producción que resulta menos móvil, el trabajo, en comparación con el evidentemente más móvil, el capital.

Además existen otros problemas comunes a todas las economías, como la manipulación de los precios de transferencia en compañías multinacionales para obtener una menor carga tributaria global, la infra-capitalización o capitalización exigua, la asimetría de la financiación con capital propio o ajeno, que como contrapartida permiten observar la introducción de normas cada vez más complejas por parte de los gobiernos para evitar o contener dichas conductas.

⁹ Edelstein, A.; Las Inversiones y el sistema tributario, Revista Consultor Tributario N° 88, Errepar, Buenos Aires, junio 2014, pág. 26.

¹⁰ Edelstein, A.; Las Inversiones y el sistema tributario, Revista Consultor Tributario N° 88, Errepar, Buenos Aires, junio 2014, pág. 26.

¹¹ Edelstein, A.; Las Inversiones y el sistema tributario, Revista Consultor Tributario N° 88, Errepar, Buenos Aires, junio 2014, pág. 27.

¹² Avi-Yonah, R.; Globalization, tax competition and the fiscal crisis of the welfare state, pág. 65, www.papers.ssrn.com/paper.taf?abstracts_id=208748

Para satisfacer las consideraciones antes expuestas el IRPF puede adoptar la forma de un tributo cedular o bien la de un impuesto global y, dentro de esta última clasificación, se pueden observar tres subtipos: 1) global, 2) flat y 3) dual, este último en dos versiones, el sistema instaurado en los países nórdicos - Finlandia, Noruega y Suecia - y el que ha implementado hace algunos años en Uruguay¹³.

Además como otras formas emergentes de imposición a la renta se observa el impuesto a las transacciones financieras en divisas (Tobin tax) y sobre las rentas excedentes (windfall tax)¹⁴.

Entendemos que es conveniente describir brevemente cada uno de los modelos mencionados, tal como lo hacemos a continuación.

Impuesto Cedular

En este sistema también llamado de impuesto "real", las rentas generadas por distintas actividades están sujetas a impuestos diferentes.

La forma típica utilizada en aquellos países que adoptaron este modelo de IR, es la aplicación de un impuesto sobre las rentas inmobiliarias, urbana y rural, uno sobre los beneficios del comercio, la industria manufacturera, la minería o la actividad agropecuaria. También puede observarse IR de las profesiones liberales, los oficios, las actividades con fin de lucro ejercidas sin relación de dependencia y sobre la renta de los trabajadores en relación de dependencia.

Las principales características del sistema cedular son:

- a) Cada clase de ingreso está sujeta a un impuesto por separado.
- b) Pueden quedar excluidos del objeto de todos los impuestos cedulares sobre la renta que se apliquen, aquellos ingresos no clasificados en ninguna de las categorías previstas por la norma legal.
- c) También puede haber ciertos gastos no deducibles de los ingresos de ninguna de las actividades gravadas, pero que por otra parte disminuyen la ganancia del contribuyente, quien abonará una tasa efectiva superior a la nominal sobre la renta neta por no poder efectuar la deducción de dichos gastos.
- d) No hay compensación entre ganancias y pérdidas de diferentes actividades.

¹³ Kumor, D.; Impuesto a la renta personal, análisis de la técnica dual en comparación con la técnica global y la integración del impuesto empresarial, Revista de Tributación Nº 9, AAEF, octubre 2007, Buenos Aires, pag. 25 y 26.

¹⁴ Pistone, P., Relato General; Los principios tributarios ante las nuevas formas de imposición sobre la renta, XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008, pág. 57.

e) No se admiten deducciones por rentas de subsistencia y otras deducciones personales (cargas de familia, gastos médicos, gastos de educación, etc.).

f) No resultan en general aplicables alícuotas progresivas.

g) Este sistema admite considerar un tratamiento fiscal diferenciado de las rentas, según el mayor o menor esfuerzo subjetivo para obtenerlas, pudiendo aplicarse para diferenciar a las "rentas ganadas" de las "no ganadas", también denominadas "rentas fundadas" o "no fundadas" en la doctrina alemana, o "rentas activas" y "pasivas", o "rentas sudadas" y "no sudadas", siendo las primeras las que derivan de la retribución del trabajo personal en cualquiera de sus formas y las segundas de la retribución de los factores capital y tierra.

h) Facilita la administración, por la precisa individualización de las actividades y sus deducciones admitidas.

Impuesto Global¹⁵

El impuesto a la renta global tradicional adopta la forma personal. En función a ello la unidad contribuyente puede estar dada tanto por la persona física individual, los cónyuges o convivientes, o por el grupo familiar, aunque esta última alternativa es decadente, resultando emergente la segunda forma.

En este modelo, la base imponible agrupa todas las rentas obtenidas por la persona física, sin importar la fuente territorial en la que se originan las mismas. Esta concepción es una variante más comprensiva que la de la territorialidad, donde la imposición está limitada a la renta producida dentro del país.

Debido al carácter personal que adopta el tributo, se propicia la universalidad de su contenido, de allí que la existencia de numerosas exenciones haga que el gravamen pierda significatividad y tienda a ser menos equitativo.

La ley puede adoptar una clasificación en categorías de renta, como se observa en el caso argentino, para agrupar los resultados por operaciones de similar naturaleza (rentas del suelo, del capital, de la actividad empresarial y del trabajo personal); pero los resultados positivos y negativos, en general se compensan entre sí para todas las categorías de modo de obtener un resultado global, respecto del cual se efectúan deducciones personales (mínimo no imponible, cargas de familia y deducciones de carácter social), a las que también desde un punto de vista teórico se las denomina "rentas de subsistencia". Estas deducciones conforman otro de los elementos típicos del tributo.

¹⁵ Ver Kumor, D.; Impuesto a la renta personal, análisis de la técnica dual en comparación con la técnica global y la integración del impuesto empresarial, Revista de Tributación N° 9, AAEF, octubre 2007, Buenos Aires, pag. 26 y ssgs..

El impuesto se determina sobre el conjunto de las rentas netas de cada contribuyente mediante la aplicación de alícuotas progresivas, no existen tasas diferenciales por categoría.

Bajo este modelo, el tributo grava la totalidad de las ganancias obtenidas por el contribuyente, alcanzando la exteriorización de capacidad contributiva global de éstas, y mediante la aplicación de alícuotas progresivas logra alcanzar condiciones de equidad vertical que materializan la justicia tributaria.

Esta forma de imposición requiere que se considere en forma total la capacidad contributiva de las personas físicas, resultando necesario integrar de algún modo el tributo que paga la sociedad con el gravamen que abonan los accionistas.

La vinculación del impuesto societario con el impuesto a la renta global puede ir desde un sistema de impuestos separados, sin ningún tipo de relación entre sí, conocido como "sistema clásico", hasta un "sistema de transparencia o de integración", donde la sociedad actúa como una fuente de rentas para el accionista que es el contribuyente que posee la relación jurídico tributaria con el fisco.

El **sistema clásico** consiste en gravar las ganancias societarias en cabeza de la sociedad y los dividendos que ésta distribuye en cabeza de los accionistas. La principal crítica que se le hace a éste método es la doble imposición que genera sobre los dividendos, al estar gravados en las dos instancias.

Es el sistema típico de EE.UU., no puede dejar de señalarse que este sistema es el origen del problema de la "subcapitalización", las rentas están gravadas en la sociedad cuando son ganancias y en cabeza de los accionistas cuando son dividendos, mientras tanto, los intereses pagan en cabeza de los acreedores pero son deducidos por la sociedad, con lo cual, es preferible prestar dinero a una sociedad que comprar sus acciones, o en otras palabras que el capital financiero se prefiere al capital de riesgo, una de las soluciones es no gravar los dividendos, como en el sistema adoptado por Brasil, y por Argentina hasta la última reforma.¹⁶

En el **sistema de integración total o transparencia** la sociedad actúa como un mero conducto a través del cual las utilidades, estén distribuidas o no, son gravadas en cabeza del socio. Cuando existe un impuesto societario, los importes pagados por la sociedad representan una mayor renta para el accionista - dividendo acrecentado por el impuesto societario - y son computados como crédito de impuesto por éste, mediante este sistema se evita la doble imposición.

¹⁶ Macon, J.; "Economía del Sector Público", McGraw Hill, Bogotá, 2002, pág. 98.

Es el sistema recomendado por el informe Carter¹⁷ y plantea como ventajas principales que cumple con el principio de equidad horizontal, tratando igual a quienes están en igualdad de condiciones, resultando indiferente si la renta se obtiene a través de una sociedad o no, queda siempre gravada en el impuesto personal. También cumple con el principio de eficiencia, dado que grava el universo de rentas del mismo modo, pudiendo verse afectada la neutralidad solo por la progresividad que tengan las escalas de alícuotas del impuesto.

Una objeción podría plantearse en el caso de que, por alguna razón, el impuesto societario no pueda utilizarse en su totalidad en cabeza del accionista.

A pesar de sus bondades se observa en la experiencia comparada que este sistema es poco utilizado, ya que se dificulta su aplicación en sociedades que cotizan en bolsa, pues habría que asignar a cada accionista su participación en las ganancias y en los créditos derivados del pago realizado por la sociedad.

También se dificulta su aplicación en ausencia de nominatividad de acciones, en los casos de holding societarios, y ante ajustes de la Administración Tributaria sobre los resultados de la sociedad ex post la distribución de dividendos sobre dichos resultados.

Podrían plantearse problemas de liquidez para afrontar el pago del tributo por parte del accionista sobre rentas no distribuidas.

Además, existen sistemas intermedios, también denominados "sistemas de integración", en los que se mantienen los dos impuestos por separado, pero se reconoce la relación entre ambos, con el objeto de evitar la doble imposición o sobre imposición distorsiva, a través de mecanismos de compensación o de créditos para el accionista por el impuesto pagado por la sociedad. Dicha integración puede darse tanto para la sociedad como para el socio en la determinación del impuesto personal.

Estos sistemas de integración parcial sin perjuicio que buscan evitar la doble imposición, en general contemplan mecanismos en los que ampliar la progresividad en función de la capacidad de pago de los sujetos incididos también es un objetivo.

Los "sistemas de integración parcial" reconocen varias formas de integración tanto en el "impuesto societario" como en el "impuesto personal".

En el impuesto societario se observan dos metodologías de integración para evitar la doble imposición.

¹⁷ Royal Commission on Taxation, Canadá, Elaborado por Carter, K. L., "Informe de la Real Comisión de Investigación sobre Fiscalidad", Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1975.

a) Una es **la deducción del dividendo como gasto**, donde dichos dividendos puestos a disposición solo son gravados en cabeza de los perceptores en el impuesto personal.

Pueden generarse problemas de medición cuando las ganancias comerciales sobre las que se calculan los dividendos difieren de las rentas impositivas que son la base del tributo societario, no resulta solución el llamado "impuesto de igualación" vigente en la legislación Argentina, pues al gravar en la fuente a la tasa societaria lo hace a una alícuota proporcional e igual a la tasa marginal máxima para personas físicas sin contemplar cuestiones de equidad vertical.

También se plantean problemas de medición y de neutralidad temporal cuando se distribuyen dividendos en ejercicios posteriores a los de la obtención de la renta alcanzada por el impuesto, por tratar a dichos resultados en el ejercicio de su obtención como resultados no asignados o por afectarlos a reservas que luego se desafecten. En el ejercicio de la obtención de la renta por parte de la sociedad se tributa por toda ella, y en el ejercicio de distribución de los dividendos se podrá deducir de los resultados el monto de estos últimos, pero en la medida que los resultados no sean suficientes para absorber dicha deducción se generaría un quebranto trasladable y deducible solo en ejercicios posteriores.

Como se observa, este sistema promueve la distribución de ganancias, ya que en la medida que la sociedad retenga sus resultados pagará más impuestos.

En el supuesto de accionistas no residentes es necesario establecer una retención en la fuente.

b) La otra es la aplicación de **impuesto a las ganancias retenidas**, lo que implica que además de gravar las ganancias en cabeza de la sociedad, alcanza con una alícuota adicional a las rentas no distribuidas, por su parte los dividendos son gravados en cabeza del accionista. De este modo la ganancia distribuida está menos gravada que aquella retenida en la sociedad. Esto desincentiva la financiación con capital propio.

En el impuesto personal también se observan dos metodologías de integración para evitar la doble imposición.

a) El **modelo de imputación** - típicamente Británico¹⁸ -, también presente dentro de la región en Chile, en el que el accionista incluye en el impuesto personal, como renta gravada, el monto de los dividendos acrecentados en el impuesto que proporcionalmente haya pagado la sociedad sobre ellos. Determinado el impuesto personal, se computará como pago a cuenta del mismo la parte del impuesto societario atribuible al accionista.

¹⁸ Macon, J.; "Economía del Sector Público", McGraw Hill, Bogotá, 2002, pág. 98.

Se neutraliza el efecto de la progresividad cuando la alícuota marginal máxima para el accionista coincide con la alícuota proporcional del impuesto societario. De no ser así puede que los dividendos queden gravados a una alícuota mayor como consecuencia de la progresividad del sistema, o bien, a una alícuota menor, generando un crédito de impuesto en exceso - caso en que la alícuota marginal máxima del accionista sea menor a la del impuesto societario -, lo que implicaría un subsidio de la sociedad al accionista sobre sus otras rentas, en este caso habitualmente se aplica una regla de tope para el cómputo de dicho crédito, definida como el incremento de la obligación personal que genera la inclusión de los dividendos.

b) El **modelo cedular** que se presenta en distintas modalidades:

i) La **desgravación total de los dividendos**, que genera el ahucamiento de la base imponible, vulnerando el principio de equidad horizontal, y generando una distorsión no neutral respecto de la elección de distintas formas de inversión.

ii) El **crédito de impuesto sobre el importe de los dividendos**, habilita el computo en el impuesto personal de un importe determinado como un porcentaje de los dividendos, cuando dicho porcentaje resulta igual al impuesto societario generará un crédito equivalente al impuesto societario pagado sobre el monto de los dividendos, en este caso no habrá progresividad en la carga personal. Cuando este crédito difiere con el impuesto societario sobre los dividendos, en más o en menos, se presentan efectos no deseados por la herramienta que pueden ser discriminatorios en términos de equidad y distorsivos en términos de neutralidad.

También se presenta un problema cuando los dividendos no provienen de rentas alcanzadas por el impuesto societario en cabeza de la sociedad que los paga, por ser participaciones en el resultado de otras sociedades, no representando en forma directa el porcentaje de crédito aplicado sobre el dividendo, el impuesto societario abonado por el que se pretende atenuar la doble imposición.

iii) **Impuestos cedulares sobre los dividendos**, lo que implica un impuesto aplicado exclusivamente sobre los dividendos y la exclusión de éstos de la base imponible personal, que dependiendo de la magnitud de las alícuotas del impuesto cedular y del impuesto personal, puede resultar regresivo, no captando adecuadamente la capacidad de pago.

Flat Tax¹⁹

También conocido como impuesto lineal, fue diseñado en el campo teórico por Hall y Rabushka a mediados de la década del '80²⁰, con el objeto de generar una simplificación radical del sistema de

¹⁹ Ver Pistone, P., Relato General; Los principios tributarios ante las nuevas formas de imposición sobre la renta, XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008, pág. 62 a 65.

IR, pero se ha difundido de modo significativo a partir de su adopción en los países ex-soviéticos, tales como Estonia y Lituania en 1994, Letonia en 1997, Rusia en 2001, Ucrania y Eslováquia en 2004, Geórgia y Rumania en 2005, Macedonia en 2007, y Albania, Bulgaria y Moldavia en 2008, entre otros.

Existen algunas variantes del impuesto lineal, pero podemos considerar que su expresión más típica está representada, por aquel sistema que aplica el mismo tipo a toda renta, sin otorgar exención de una renta mínima de subsistencia. Sin embargo en general en los países que lo han adoptado, se ha aplicado como imposición lineal sólo a las rentas superiores al mínimo exento, de manera que el impuesto resulta aplicado de hecho en un sistema de progresividad por deducción con tipo único. Por último, una tercera versión del impuesto lineal consiste en la aplicación del tipo fijo a cualquier renta, reembolsando a todos los contribuyentes una porción del impuesto que corresponda a las rentas más bajas.

Por el contrario, no son flat tax, sino impuestos cedulares, aquellos tributos que gravan proporcionalmente una o más categorías de renta en lugar del impuesto sobre la renta global, como ocurren en muchos otros países de Europa, por ejemplo Alemania desde el 1º de enero de 2009, e Italia, como así también en algunos países de América Latina.

La introducción de los flat tax en Europa oriental, puede explicarse en función a la necesidad de resolver los problemas comunes de las economías en transición de los sistemas soviéticos, cuyos ordenamientos jurídicos no habían desarrollado una verdadera tradición en la aplicación de impuestos, presentando altos niveles de evasión fiscal y corrupción en el sistema de recaudación, así como bajos niveles de eficiencia entre las autoridades financieras²¹.

La aplicación de esta forma tributaria llevada a cabo por Estonia resulta muy interesante. Después de la introducción del impuesto en 1994, ha modificado su sistema para aplicar el gravamen con el mismo tipo o alícuota - 21% para 2008 y un punto menos cada año hasta alcanzar en 2011 el 18% -, sobre todas las rentas de las personas físicas, haciendo que los beneficios de las sociedades tributen sólo al momento de su distribución a los socios. A pesar que algunos economistas han dudado en reconocer que la aplicación de este impuesto resulta una de las principales causas del desarrollo económico del país, la combinación del flat tax con la no gravabilidad de los beneficios no distribuidos, ha representado un elemento de indudable éxito, lo que ha permitido a ese país incrementar su PIB en un 50% en algo más que un lustro. Dichas circunstancias indujeron a Moldavia a aplicar este sistema desde el 1º de enero de 2008.

²⁰ Hall, R. y Rabushka, A.; *The flat tax*. Hoover Institution Press. Stanford University, 1985, pág. 2 y ssgs.

²¹ Keen, M., Kim, Y. y Varsano, R.; *The Flat tax(es), Principles and Evidence*, en International Monetary Fund, Working Paper, 2006, WP/06/218, pág. 14.

En el panorama latinoamericano, se encuentran formas parciales y aparentes de imposición lineal, que en sustancia son formas duales, pero hasta ahora nada parecido a lo que existe en Europa del este, probablemente con motivo de la limitada comprensión y la falta de convencimiento del potencial fomento del desarrollo que esta forma impositiva puede producir, y de las cuestiones de compatibilidad requeridas con el principio de progresividad de la imposición, presente en muchas Constituciones Nacionales.

Impuesto Dual²²

Algunas de las razones señaladas al comienzo de este apartado son las que justificaron el cambio de diseño de los tributos a la renta en algunos países europeos y en especial en los nórdicos, donde durante el período comprendido entre 1987 y 1993 se ha pasado de un sistema de impuesto personal y progresivo a la renta junto con un impuesto societario, al modelo de impuesto "dual".

Países como Noruega, Finlandia, Suecia y Dinamarca durante ese período de reformas impositivas de fijación de alícuotas y de ampliación de bases de imposición, para transformar sus impuestos a la renta, que resultaban nominalmente comprensivos pero con numerosos ahuecamientos de la base de imposición, en tributos a la renta duales que resultan de mayor cobertura, aunque nominalmente menos progresivos.

Otra de las razones que contribuyó a la adopción de un modelo dual estuvo vinculada con los aportes a la Seguridad Social. En algunos países, como Holanda y Noruega, las cargas sociales no existen como tales en forma independiente, sino que se recaudan a través del IR, lo que implica que se utiliza parte de la recaudación del IR para financiar el sistema de previsión social, y por ello carece de justificación la aplicación de los tipos impositivos previstos para el IRPF - incididos por este componente actuarial - sobre las rentas de capital, lo que justificó un tratamiento menos gravoso de dichas rentas.

Otro de los motivos que parecería justificar la adopción de un sistema dual es la simpleza de su administración. La doctrina sostiene que su implementación permite la aplicación de retenciones liberatorias sobre rentas de capital, ya que en el momento de aplicarlas se puede conocer la tasa efectiva que soportará el contribuyente, por ser igual para todos e independiente del nivel de rentas que se obtenga.

²² Ver Kumor, D.; Impuesto a la renta personal, análisis de la técnica dual en comparación con la técnica global y la integración del impuesto empresarial; Revista de Tributación Nº 9, AAEF, Buenos Aires, octubre 2007, pág. 27 y ssg.

El modelo de imposición dual ha venido funcionando hasta la actualidad sin interrupciones ni cambios significativos en los países nórdicos, excepto en Dinamarca donde estuvo vigente entre 1987 y 1994, convirtiéndose en una alternativa viable de reforma del IRPF.

Sin embargo esta alternativa no ha sido muy considerada, con excepción del caso holandés que adopta el sistema en el año 2001, en las reformas fiscales llevadas a cabo desde principio de los noventa, manteniéndose en todos los casos el IRPF formalmente sintético, es decir, de carácter personal y unitario, combinado con diversos tratamientos particulares y excepciones para las rentas de capital.

La siguiente es una caracterización de esta modalidad de imposición, teniendo en cuenta la legislación de los países que lo aplican²³:

- a) Las ganancias obtenidas se segregan en rentas del capital y del trabajo - también llamadas personales o percibidas -.
- b) Las rentas de capital incluyen las ganancias de las empresas - que representan el rendimiento del patrimonio neto -, los dividendos, intereses, regalías y valores de rentas.
- c) Las rentas del trabajo comprenden los salarios y sueldos - incluido el valor de los servicios laborales desempeñados por el dueño en su propia empresa -, los beneficios complementarios, ingresos por pensiones y beneficios de la seguridad social.
- d) Las rentas del trabajo tributan bajo alícuotas progresivas.
- e) Las rentas del capital se gravan a alícuota proporcional reducida.
- f) En general, la alícuota única que grava las rentas de capital coincide con la alícuota proporcional que se utiliza en el impuesto sobre la renta empresaria o de sociedades. De esta forma pierde relevancia quien obtiene las rentas de capital, dado que, se trate de personas físicas o jurídicas, estarán gravadas a la misma alícuota general. Esto evita el arbitraje fiscal consistente en abusar de las rentas de capital al desarrollar actividades empresariales.
- g) La alícuota única que grava a las rentas de capital coincide con la alícuota mínima que grava a las rentas del trabajo. Esto evita el arbitraje fiscal consistente en la declaración de rentas empresariales bajo la forma de rentas derivadas del trabajo.
- h) La alícuota aplicable sobre la renta empresarial y la del capital, es la alícuota mínima fijada para el sistema tributario en general. Esto genera un problema de arbitraje fiscal, ya que es posible que rentas del trabajo pretendan ser calificadas como rentas empresariales para beneficiarse de una alícuota proporcional y evitar así la tasa progresiva.

²³ Durán Cabré, J. M.; Distribución de la carga tributaria bajo un impuesto dual: un ejercicio de micro-simulación, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

i) Con respecto a la separación en el tratamiento entre rentas del trabajo y del capital, se observan dos criterios en sus definiciones:

i.1) Finlandia y Suecia optaron por la definición de dos bases imponibles independientes: una conformada por las rentas del trabajo y la otra por las del capital. La base formada por las primeras tributa a un tipo progresivo, mientras que la base formada por las segundas lo hace a un tipo proporcional.

i.2) Noruega optó por determinar primero una base imponible general que incluye todas las rentas, independientemente de su naturaleza y gravada a una alícuota única; en segundo término se determina una base imponible personal, que incluye únicamente las rentas del trabajo y sobre la misma se aplica una escala progresiva, que se inicia con un primer tramo de renta que tributa a tasa cero, debido a que todas las rentas ya han tributado al integrar la base general. Ello implica para las personas que sólo tributan por la base general, que el impuesto dual es equivalente a un impuesto lineal sobre la renta, y la base personal actúa como un recargo progresivo sobre las rentas del trabajo.

j) Las ganancias gravadas de emprendimientos individuales y de sociedades cerradas familiares se dividen en un componente de ganancias de capital y en un componente de ganancias del trabajo. El primero se calcula estimando una ganancia probable del valor del capital bruto o neto de la empresa, y las restantes ganancias son consideradas y tratadas como rentas del trabajo.

k) En Suecia y en Finlandia no se permite compensar pérdidas con ganancias de distintas bases (trabajo y capital), por ello las rentas negativas del capital no inciden en el grado de progresividad que recae sobre las rentas del trabajo. En Noruega, la determinación de una base general habilita a las compensaciones, las que son realizadas sin límites alguno.

l) En Noruega se limita la deducción de gastos a la base general, en la base personal las rentas son computadas por su valor bruto, es decir, sin deducción alguna.

m) En Finlandia y Noruega se establece un sistema de imputación, de modo de evitar la doble imposición sobre los dividendos distribuidos. En cambio, en Suecia no se prevé ningún sistema de imputación, excepto para el caso de las PyMEs, donde se les otorga a los accionistas o socios una exención hasta determinado importe. En consecuencia, el tipo efectivo que recae sobre los dividendos es mayor que el que recae sobre las restantes rentas de capital.

n) La tributación única de las ganancias de capital se asegura mediante la retención en la fuente a nivel compañía u otras entidades que paguen intereses, regalías u otro tipo de ganancias de capital. En consecuencia, las alícuotas aplicadas representan la responsabilidad impositiva final si las ganancias de capital se tributan separadamente de las del trabajo.

Tobin Tax²⁴

Dicho tributo fue diseñado teóricamente por James Tobin en la década del '70²⁵ como resultado de la evolución de sus ideas respecto de la teoría de J. M. Keynes para estabilizar las cotizaciones de las divisas y evitar las especulaciones financieras. Los objetivos extra-recaudatorios de este tributo son de fácil comprensión, ya que su aplicación opera cuando se realizan transacciones financieras que denotan la intención de lograr una ganancia por el efecto de los diferenciales de cambio en las divisas, buscando desincentivar las operaciones cambiarias con fines especulativos. Menos evidentes son los objetivos recaudatorios del impuesto, sobre los que muchos han dudado, habiéndose condicionado su difusión en el mundo en las últimas décadas a las limitaciones que plantea su aplicación, ya que el concepto de especulación es de muy difícil determinación, así como el momento en que se perfecciona. Entendiéndose que para una eficaz recaudación resulta necesaria la existencia de controles cambiarios, que han sido prácticamente abolidos en muchos países a partir de la década del '90.

Los ordenamientos tributarios de algunos países latinoamericanos disponen formas de tributación sobre operaciones financieras que resultan similares, pero no iguales a este impuesto, en particular se observan en Venezuela, Bolivia, Perú y Colombia.

Venezuela, desde 2003 introdujo un sistema de control de cambio, e incorporó en 2007 un gravamen a las transacciones financieras de personas jurídicas y entidades económicas sin personalidad jurídica, que no resulta deducible del IR. Por lo que en la medida que resulte de aplicación efectiva surgirán efectos de interferencia con el IR.

Bolivia, en un momento muy difícil de sus finanzas públicas, introdujo el impuesto sobre transacciones financieras con una vigencia originalmente limitada en el tiempo que luego se prorrogó, no logrando sus objetivos en virtud de la existencia de numerosas exenciones y por pretender gravar específicamente los fondos de inversión.

Perú, introdujo con vigencia temporal limitada hasta el 2010, el impuesto sobre las transacciones financieras en moneda nacional o extranjera para los titulares de cuentas abiertas en las empresas del sistema financiero.

²⁴ Ver Pistone, P., Relato General; Los principios tributarios ante las nuevas formas de imposición sobre la renta, XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008, pág. 62. Además ver Ponencias Nacionales de las mismas Jornadas del ILADT de Bolivia (pág. 174 y ssg.), Perú (pág. 452 y ssg.) y Venezuela (pág. 587 y ssg.).

²⁵ Tobin, J.; "The New Economics, one Decade Older", Princeton University Press, 1972, pág. 89 y ssg.

Por último en Colombia, el impuesto sobre los movimientos financieros resulta un tributo parecido al "Tobin tax", por el hecho de aplicarse desde su puesta en vigencia (1998) sobre movimientos financieros incluidos los realizados en divisas.

Sin perjuicio que sus objetivos extra-recaudatorios resultan plausibles y en principio podrían ser significativos, entendemos que la implementación del tributo en los actuales sistemas tributarios podría traer aparejadas distorsiones no deseables, pudiendo afectar en términos de competitividad a los operadores económicos locales en el actual contexto de globalización.

Windfall Tax²⁶

En algunos sistemas tributarios se observa la aplicación de impuestos que gravan las rentas excedentes producidas en determinados sectores de la economía o actividades particulares, como el sector energético o de explotación de recursos naturales. La naturaleza del tributo es muy variable, ya que su objetivo es alcanzar rentas excedentes, denominándose alternativamente "impuesto a los beneficios extraordinarios" o "impuesto a las excedencias de renta". Con frecuencia este objetivo se conjuga con el de los gravámenes que alcanzan los resultados de la explotación de recursos naturales o la protección del medioambiente.

La propuesta de su introducción en Argentina a comienzo de la década del `90 originó abundantes críticas en la doctrina²⁷, mientras que su aplicación en Bolivia genera numerosos problemas. El ordenamiento boliviano aplica este tipo de impuesto, denominado "impuesto directo a los hidrocarburos (IDH)" no para gravar la excedencia de renta que puede proceder de la actividad de producción y explotación de los hidrocarburos, sino en realidad, como instrumento de imposición de los ingresos potenciales de realización futura, de forma que, la base imponible se compone por el valor de la producción - los ingresos brutos, con independencia de que hayan sido percibidos - y el hecho generador se perfecciona con la entrega de los hidrocarburos al Estado²⁸. Sin embargo por efecto de la aplicación de otros tributos en relación directa con los mismos hechos, este impuesto termina por tener efectos de imposición confiscatoria, afectando su capacidad de representar un nuevo y eficaz instrumento de imposición alternativo de la renta.

²⁶ Ver Pistone, P., Relato General; Los principios tributarios ante las nuevas formas de imposición sobre la renta, XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008, pág. 73 y ssg.

²⁷ Reig, E. J.; Los nuevos proyectos de reforma fiscal. Ganancias Distribuidas y Excedente Primario de las empresas, en Periódico Económico Tributario, N° 6, 1992.

²⁸ Villegas Aldazosa, A., Ponencia Nacional - Bolivia; Los principios tributarios ante las nuevas formas de imposición a la renta; XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008, pág. 173 y ssg.

La introducción de un "windfall tax" fue objeto de discusión en Italia entre las medidas propuestas para su incorporación en la "Legge Finanziaria" de 2009, especialmente para aquellas categorías de empresas que se han beneficiado con un excedente (extraordinario) de renta por efecto de la situación internacional, como por ejemplo en el sector petróleo y de los hidrocarburos. Sin embargo, es fundamental que la aplicación de estas medidas se acompañe con disposiciones específicas, para evitar que el impuesto pueda ser objeto de traslación a precios, ya que de otra forma, se podría transformar en vehículo generador de inflación.

En forma emergente en los países mineros, de producciones no energéticas, está prevaleciendo una forma de imposición a la renta, cuya característica distintiva es que deja libre de impuesto un porcentaje sobre el capital y grava el excedente con una tasa generalmente alta. Es decir que deja liberada la retribución del capital y grava la retribución del factor tierra. Dicho de otro modo, convierte en ingreso fiscal parte de la renta ricardiana²⁹.

4. ¿La imposición a la renta afecta el desarrollo económico?

La doctrina especializada tanto local como internacional plantea desde hace varias décadas un debate respecto de la conveniencia o no de la aplicación del IR, en cuanto a sus efectos en el desarrollo económico.

La parte de la biblioteca que expone una posición adversa, observa que el IR reduce la capacidad de ahorro, disminuye la tasa de retorno de las inversiones, por lo que ante una tasa de interés de mercado determinada, algunas de ellas no se realizan, desalienta las iniciativas de incremento en la productividad, que pueden lograrse con cambios tecnológicos o con la combinación de factores y por último en modelos muy progresivos induce a la sustitución de trabajo por ocio, reduciendo la potencial capacidad de ahorro de los perceptores de renta.

Entonces deberíamos preguntarnos ¿por qué casi todos los países desarrollados y muchos emergentes tienen un IR en su sistema tributario?

Para poder responder este interrogante y por ende tratar de inferir la conveniencia o no de su aplicación en un país en desarrollo como Argentina, algunas hipótesis ya las hemos desarrollado al analizar la evolución histórica del tributo en el apartado 2 de este trabajo.

Pero para abordar una explicación fáctica, seguiremos al Prof. Jorge Macon³⁰, que en un trabajo publicado en el año 1991 analizó la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) para un grupo de países y la relación existente con respecto al PIB en los mismos, del coeficiente de

²⁹ Macon, J.; "Economía del Sector Público", McGraw Hill, Bogotá, 2002, pág. 105.

³⁰ Macon, J.; El Impuesto a la Renta Argentina ¿Una Maldición?, Revista Derecho Tributario, tomo 2, N° 12, junio 1991, Buenos Aires.

participación del IR con respecto a los tributos sobre los bienes y servicios, con el objeto de poder inferir si la predominancia del IR respecto de los tributos sobre las ventas, consumos y transacciones explicaba un menor crecimiento económico.

La primera conclusión que obtuvo es que en los países desarrollados, la participación del IR es superior que la de los impuestos al consumo, la segunda conclusión la dedujo de correlacionar la tasa de crecimiento del PIB de los países seleccionados con la participación relativa del IR respecto de los impuestos sobre bienes y servicios, siendo el resultado positivo de 0,28, lo que implica que no existe incompatibilidad entre una fuerte presencia del IR y el crecimiento económico, la tercera conclusión la obtuvo correlacionando la tasa de crecimiento del PIB para Argentina y la participación del IR ya citada para un período de tiempo (1950-1986), con un coeficiente de 0,91, lo que indica una fuerte correlación.

Lo que puede inferirse de los resultados enunciados es que el IR no afecta el crecimiento económico y que es preferible entonces financiar el gasto público con IR, antes que con impuestos al consumo.

Esto, en nuestra opinión, también depende del diseño de unos y otros tributos, aspecto que no ha sido sometido aún a contrastación empírica.

Con el objeto de ampliar el estudio comentado, se ha analizado³¹ la correlación entre crecimiento del PIB y relación impuestos directos, que contienen predominantemente al IR, respecto de los impuestos indirectos, en términos porcentuales respecto del PIB, para algunos países de latino América (Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), para el período 1985-1993, obteniendo un coeficiente de correlación negativo de 0,02.

Debe entenderse que si el coeficiente de correlación es igual a 1 positivo, la participación relativa del IR, o en este análisis de los impuestos directos, es perfectamente compatible con el crecimiento económico. Si dicho coeficiente es igual a 1 negativo, dicha relación resulta totalmente incompatible, y por último si es igual a 0, no hay incompatibilidad, pues no existe relación entre la tasa de crecimiento y la participación del IR, o en este caso de los impuestos directos.

El resultado que se obtuvo de la información estadística, parecería indicar que en el caso latinoamericano, con resultado tan próximo a cero, no existe relación alguna entre el crecimiento económico y la participación relativa de los impuestos directos en el sistema tributario.

Se observaron resultados ambiguos, pues por una parte Brasil y Venezuela con una importante participación relativa de los impuestos directos muestran un crecimiento moderado del PIB,

³¹ López Toussaint, G. A.; Un impuesto global e integrado a la renta de personas físicas para la Argentina, Colegio de Graduados de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, publicado en XXXI Jornadas Tributarias, Buenos Aires, Noviembre de 2001.

comparable con el de Uruguay que posee una baja participación relativa de estos tributos, mientras que Chile y Colombia exhiben un importante crecimiento del PIB con una muy baja participación relativa de los impuestos directos.

En otro trabajo de investigación del año 2004³², preparado para analizar los efectos económicos de la imposición al consumo y en particular del IVA en el crecimiento económico para el caso argentino, pero que colateralmente arroja resultados respecto de los efectos del IR en el crecimiento del producto, se ha observado determinados resultados que a continuación se describen.

Para realizar ese análisis se ha recopilado la información que se exhibe en el Cuadro I y que proviene de las cuentas nacionales (PIB, Ahorro Nacional Bruto e Inversión Privada), de la encuesta permanente de hogares (desocupación, personas bajo la línea de pobreza, personas bajo la línea de indigencia) y de la Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal del Ministerio de Economía (recaudación tributaria).

Cuadro I

Cuadro Participación de IVA en la Recaudación - Efectos en el desarrollo y el empleo												
Conceptos	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Recaudación IVA (millones \$ - corrientes)	13348.60	16266.64	17365.68	17442.21	18825.11	20473.87	20857.36	18771.04	19008.54	15351.01	15242.17	20947.57
Recaudación Impuesto a las Ganancias (millones \$ - corrien.)	3360.68	4801.49	6280.66	6475.01	6985.29	8485.54	9607.06	10081.24	11303.37	10719.31	9513.74	16170.34
Recaudación total (millones \$ - corrientes)	44984.31	51982.61	56386.01	53426.41	54467.46	61058.37	63404.78	60593.67	61789.96	56907.45	63439.60	88801.23
PIB (precios corrientes de mercado - millones \$)	208246.55	236505.00	257440.00	258032.00	272150.00	292859.00	298948.00	283523.00	284204.00	268697.00	312580.00	374063.80
Tasa de desocupación (% octubre cada año, 2003: mayo)	6.70	9.60	13.10	17.40	18.80	14.30	13.30	14.40	14.70	19.00	18.80	16.40
Personas bajo la línea de pobreza (%)	17.80	16.80	19.00	24.80	27.90	26.00	25.90	26.70	28.90	35.40	54.30	51.70
Personas bajo la línea de indigencia (%)	3.20	4.40	3.50	6.30	7.50	6.40	6.90	6.70	7.70	12.20	24.70	25.20
Ahorro Nacional Bruto (PCM - Millones \$, 2003: III Trim.)	s.d.	38401.86	40251.14	42562.25	46584.76	48751.59	48161.79	38678.77	40869.65	38032.57	62762.84	67942.34
Inversión Privada (PCM - Millones \$, 2003: III Trim.)	s.d.	41064.07	46755.83	42373.57	46079.74	52310.14	55004.78	46526.66	43033.56	35329.89	35047.08	s.d.
Presión Tributaria IVA (%)	6.41	6.88	6.75	6.76	6.92	6.99	6.98	6.62	6.69	5.71	4.88	5.60
Presión Tributaria Impuesto a las Ganancias (%)	1.61	2.03	2.44	2.51	2.57	2.90	3.21	3.56	3.98	3.99	3.04	4.32
Presión Tributaria Total (%)	21.60	21.98	21.90	20.71	20.01	20.85	21.21	21.37	21.74	21.14	20.30	23.74
Relación Presión Tributaria IVA / Presión Tributaria IG	3.9720	3.3878	2.7649	2.6938	2.6950	2.4128	2.1710	1.8620	1.6817	1.4321	1.6021	1.2954
Relación Presión Tributaria IVA / Presión Tributaria Total	0.2967	0.3129	0.3080	0.3265	0.3456	0.3353	0.3290	0.3098	0.3076	0.2702	0.2403	0.2359
Relación Presión Tributaria IG / Presión Tributaria IVA	0.2518	0.2952	0.3617	0.3712	0.3711	0.4145	0.4606	0.5371	0.5946	0.6983	0.6242	0.7719
Relación Presión Tributaria IG / Presión Tributaria Total	0.0747	0.0924	0.1114	0.1212	0.1282	0.1390	0.1515	0.1664	0.1829	0.1887	0.1500	0.1821
Variación Porcentual (Crecimiento del indicador):												
Recaudación IVA	s.d.	21.86	6.76	0.44	7.93	8.76	1.87	-10.00	1.27	-19.24	-0.71	37.43
Recaudación Impuesto a las Ganancias	s.d.	42.87	30.81	3.09	7.88	21.48	13.22	4.94	12.12	-5.17	-11.25	69.97
Recaudación total	s.d.	15.56	8.47	-5.25	1.95	12.10	3.84	-4.43	1.97	-8.06	11.67	39.98
Presión Tributaria IVA	s.d.	7.30	-1.93	0.21	2.33	1.07	-0.20	-5.11	1.02	-14.58	-14.65	14.84
Presión Tributaria Impuesto a las Ganancias	s.d.	25.80	20.17	2.86	2.28	12.89	10.91	10.64	11.85	0.31	-23.71	42.03
Presión Tributaria Total	s.d.	1.75	-0.35	-5.47	-3.34	4.17	1.73	0.77	1.73	-2.76	-4.00	16.97
PIB	s.d.	13.57	8.85	0.23	5.47	7.61	2.08	-5.16	0.24	-5.46	16.33	19.67
Tasa de desocupación	s.d.	43.28	36.46	32.82	8.05	-23.94	-6.99	8.27	2.08	29.25	-1.05	-12.77
Personas bajo la línea de pobreza	s.d.	-5.62	13.10	30.53	12.50	-6.81	-0.38	3.09	8.24	22.49	53.39	-4.79
Personas bajo la línea de indigencia	s.d.	37.50	-20.45	80.00	19.05	-14.67	7.81	-2.90	14.93	58.44	102.46	2.02
Ahorro Nacional Bruto	s.d.	s.d.	4.82	5.74	9.45	4.65	-1.21	-19.69	5.66	-6.94	65.02	8.25
Inversión Privada	s.d.	s.d.	13.86	-9.37	8.75	13.52	5.15	-15.42	-7.51	-17.90	-0.80	s.d.

En cuanto al crecimiento económico en Argentina se ha analizado la evolución del PIB, el Ahorro Nacional Bruto y la Inversión Privada, en el primero de los indicadores para una serie de datos del

³² López Toussaint, G. A.; Relato Nacional (Argentina – Asociación Argentina de Estudios Fiscales); Los Efectos del Impuesto al Valor Agregado en la economía, el caso Argentino, XXII Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Quito, Ecuador, Septiembre 2004.

período 1993 – 2003, en el segundo para el período 1994 – 2003 y en el último para el período 1994 – 2002.

Dicho análisis se efectuó evaluando la correlación de la evolución de los mismos con respecto a:

- a) El crecimiento de la recaudación del IVA, del **impuesto a las ganancias** y la de todo el sistema tributario, excluidos los municipios, que resultan de escasa significación.
- b) La presión tributaria del IVA, la del **impuesto a las ganancias** y la de todo el sistema tributario.
- c) El crecimiento de la presión tributaria del IVA, del **impuesto a las ganancias** y de todo el sistema tributario.
- d) El cociente de la presión tributaria del IVA con la presión tributaria del **impuesto a las ganancias**, el cociente de la presión tributaria del IVA con la presión tributaria total, el cociente de la presión tributaria del **impuesto a las ganancias** con la presión tributaria del IVA y el cociente de la presión tributaria del **impuesto a las ganancias** con la presión tributaria total.

El concepto de crecimiento de los indicadores fue elaborado teniendo en cuenta su variación porcentual con respecto al año anterior de la serie, que responde a valores corrientes, despreciando los efectos en la evolución del nivel general de precios que sólo en los años 2002 y 2003 adquirió una relativa significación.

El concepto presión tributaria fue definido del modo usual, como el cociente entre la recaudación de cada tributo o el total de ellos respecto del PIB a precios de mercado.

El cociente de las presiones tributarias tiene por objeto mostrar la participación relativa de un impuesto respecto del otro o del total del sistema tributario.

De dicho análisis en el citado trabajo se ha concluido que:

1) En cuanto a la evolución del PIB:

- a) El crecimiento de la recaudación del IVA muestra un coeficiente de correlación de + 0,8187, el crecimiento de la recaudación del impuesto a las ganancias uno de + 0,6116 y el crecimiento de la recaudación total del sistema tributario uno de + 0,8890.

De ello se puede inferir, antes que efectos en el crecimiento de producto a consecuencia de la tributación, que el crecimiento del producto explica en una alta proporción la recaudación tributaria total y la del IVA, y en una magnitud significativa pero menor la del **impuesto a las ganancias**.

- b) La presión tributaria del IVA muestra un coeficiente de correlación de –0,3713, la presión tributaria del impuesto a las ganancias uno de –0,1796 y la presión tributaria total uno de 0,3814.

La presión tributaria total explica en una proporción relativa el crecimiento del producto para el período considerado, probablemente en razón de su magnitud porcentual moderada, mientras que existe un cierto grado de incompatibilidad entre la presión tributaria del IVA y del **impuesto a las ganancias** y el crecimiento del producto, exhibiendo la primera de ellas una mayor incompatibilidad.

c) El crecimiento de la presión tributaria del IVA muestra un coeficiente de correlación de + 0,4442, el crecimiento de la presión tributaria del impuesto a las ganancias uno de + 0,2745 y el crecimiento de la presión tributaria total uno de + 0,4962.

Aquí se observa un resultado análogo al señalado en a), pero de magnitud relativa menor.

d) El cociente de la presión tributaria del IVA con la presión tributaria del impuesto a las ganancias muestra un coeficiente de correlación de + 0,0885, el cociente de la presión tributaria del IVA con la presión tributaria total uno de -0,4556, el cociente de la presión tributaria del impuesto a las ganancias con la presión tributaria del IVA uno de + 0,0502 y el cociente de la presión tributaria del impuesto a las ganancias con la presión tributaria total uno de -0,2943.

La razón de las presiones tributarias de los dos impuestos entre sí correlacionadas con el crecimiento de producto muestran un muy bajo grado de correlación para el período analizado, por ello se puede inferir en una primera instancia que la participación relativa de uno u otro respecto del otro en el sistema tributario no resulta determinante en los efectos en el crecimiento del producto. Por otra parte la razón de las presiones tributarias de cada uno de los tributos con la presión tributaria total muestran correlación negativa, siendo mayor la del IVA, por lo que se puede entender que la participación relativa de la presión tributaria del IVA respecto de la presión tributaria total resulta más incompatible que la presión tributaria del **impuesto a las ganancias**, en cuanto a sus efectos en el crecimiento del producto.

2) En cuanto a la evolución del Ahorro Nacional Bruto:

a) El crecimiento de la recaudación del IVA muestra un coeficiente de correlación de + 0,1675, el crecimiento de la recaudación del impuesto a las ganancias uno de -0,2066 y el crecimiento de la recaudación total del sistema tributario uno de + 0,3132.

De ello se puede inferir, que la evolución de la recaudación total del sistema tributario explica de un modo moderado la evolución del ahorro nacional bruto, en magnitud menor lo hace la evolución de la recaudación del IVA y resulta incompatible en magnitud relativa la evolución de la recaudación del **impuesto a las ganancias** con la del ahorro nacional bruto.

b) La presión tributaria del IVA muestra un coeficiente de correlación de $-0,6393$, la presión tributaria del impuesto a las ganancias uno de $-0,2074$ y la presión tributaria total uno de $-0,2783$.

La correlación de las tres magnitudes de presión tributaria con respecto al ahorro nacional bruto exhiben distintos grados de incompatibilidad, siendo la de mayor significatividad la del IVA.

c) El crecimiento de la presión tributaria del IVA muestra un coeficiente de correlación de $-0,2806$, el crecimiento de la presión tributaria del impuesto a las ganancias uno de $-0,5607$ y el crecimiento de la presión tributaria total uno de $-0,1779$.

La correlación de la evolución de las tres magnitudes de presión tributaria con respecto al ahorro nacional bruto muestran distintos grados de incompatibilidad, siendo mucho más moderada la incompatibilidad en el caso del IVA que del **impuesto a las ganancias**.

d) El cociente de la presión tributaria del IVA con la presión tributaria del impuesto a las ganancias muestra un coeficiente de correlación de $-0,1401$, el cociente de la presión tributaria del IVA con la presión tributaria total uno de $-0,4755$, el cociente de la presión tributaria del impuesto a las ganancias con la presión tributaria del IVA uno de $+0,1444$ y el cociente de la presión tributaria del impuesto a las ganancias con la presión tributaria total uno de $-0,1685$.

La razón de las presiones tributarias de los dos impuestos entre sí correlacionadas con la evolución del ahorro nacional bruto muestran un muy moderado grado de correlación positiva en el caso del **impuesto a las ganancias** y negativa en el caso del IVA para el período analizado, por ello se puede inferir en una primera instancia que la participación relativa de uno u otro respecto del otro en el sistema tributario no resulta determinante en los efectos en la evolución del ahorro nacional bruto, exhibiendo algún grado de correlación la razón de la presión tributaria del **impuesto a las ganancias** respecto de la del IVA. Por otra parte la razón de las presiones tributarias de cada uno de los tributos con la presión tributaria total muestran correlación negativa, siendo mayor la del IVA, por lo que se puede entender que la participación relativa de la presión tributaria del IVA respecto de la presión tributaria total resulta más incompatible que la presión tributaria del **impuesto a las ganancias**, en cuanto a sus efectos en la evolución del ahorro nacional bruto.

3) En cuanto a la evolución de la Inversión Privada:

a) El crecimiento de la recaudación del IVA muestra un coeficiente de correlación de $+0,8798$, el crecimiento de la recaudación del impuesto a las ganancias uno de $+0,6782$ y el crecimiento de la recaudación total del sistema tributario uno de $+0,8132$.

De ello se puede inferir, que la evolución de la recaudación total del sistema tributario, la del IVA y la del **impuesto a las ganancias** explican en una proporción muy significativa la evolución de la

inversión privada, en la magnitud menor de las tres lo hace la evolución de la recaudación del **impuesto a las ganancias**.

b) La presión tributaria del IVA muestra un coeficiente de correlación de + 0,3708, la presión tributaria del impuesto a las ganancias uno de -0,6815 y la presión tributaria total uno de -0,1210.

La correlación de la magnitud de presión tributaria del IVA con respecto a la inversión privada explica en modo moderado su comportamiento, mientras que las otras dos magnitudes resultan incompatibles, siendo la presión tributaria del **impuesto a las ganancias** la que exhibe el mayor grado de incompatibilidad.

c) El crecimiento de la presión tributaria del IVA muestra un coeficiente de correlación de + 0,4900, el crecimiento de la presión tributaria del impuesto a las ganancias uno de + 0,2596 y el crecimiento de la presión tributaria total uno de + 0,3288.

La correlación de la evolución de las tres magnitudes de presión tributaria con respecto a la inversión privada explican en distinto grado su evolución, siendo mucho más moderada la explicación de su comportamiento en el caso del **impuesto a las ganancias** que en el del IVA.

d) El cociente de la presión tributaria del IVA con la presión tributaria del impuesto a las ganancias muestra un coeficiente de correlación de + 0,6579, el cociente de la presión tributaria del IVA con la presión tributaria total uno de + 0,4134, el cociente de la presión tributaria del impuesto a las ganancias con la presión tributaria del IVA uno de -0,6759 y el cociente de la presión tributaria del impuesto a las ganancias con la presión tributaria total uno de -0,6938.

La razón de las presiones tributarias de los dos impuestos entre sí correlacionadas con la evolución de la inversión privada muestran un significativo grado de correlación positiva en el caso del IVA y negativa en el caso del **impuesto a las ganancias** para el período analizado, por ello se puede inferir en una primera instancia que la participación relativa de uno u otro respecto del otro en el sistema tributario resulta determinante en los efectos en la evolución de la inversión privada. Por otra parte la razón de las presiones tributarias de cada uno de los tributos con la presión tributaria total muestran correlación positiva y negativa respectivamente, lo que confirma lo observado.

De lo expuesto también se ha podido concluir que el IR, no afecta el crecimiento económico, siendo probablemente más neutral, en este sentido, que otras formas de imposición.

También podemos estudiar los efectos del IR en las decisiones de **trabajo u ocio**, considerando al trabajo como factor de la producción generador de renta y eventualmente de ahorro en la medida que se satisfaga el nivel necesario de consumo. Las decisiones de **ahorro o consumo**, siendo el

ahorro el formador de capital para inversión, factor escaso en las economías emergentes. Y en las decisiones de **inversión productiva**. Todos elementos que convergen en el desarrollo económico.

El IR como cualquier otro tributo, afecta la renta disponible después de impuesto, pero esto no resulta un problema en término de eficiencia económica en la medida que no genere carga excedente, entendida como la pérdida de bienestar superior al costo monetario de pagar los impuestos³³.

Pero en principio todo tributo, excepto los de capitación, resultan sub-óptimos en el sentido de que generan exceso de gravamen, la cuestión es entonces poder seleccionar un tributo y un diseño del mismo que minimice dicho exceso.

En este sentido, resulta pertinente analizar los efectos en las decisiones de trabajo u ocio, ahorro o consumo, y por ende en las de inversión que presenta el IR y en el IRPF.

En cuanto a las decisiones de trabajo u ocio, resulta relevante analizar cuál es la pendiente de la curva de oferta de trabajo.

Si esta posee pendiente positiva, un incremento de la retribución del trabajo generará un incremento de la oferta de horas de trabajo, por tanto una disminución del salario neto después de IRPF implicará una disminución de la cantidad de horas de trabajo ofrecidas, haciendo más barato el ocio obviamente no gravado.

Si la oferta de trabajo es perfectamente inelástica, un incremento o una disminución de la retribución del trabajo, no generará ningún efecto en la cantidad de horas de trabajo ofrecidas.

Por último si la oferta de trabajo tiene pendiente negativa (ver ejemplos en Macon, 1995³⁴), lo que implica que tasas salariales crecientes van acompañadas por reducciones en horas de trabajo, es decir, una parte sustancial de los beneficios del crecimiento de la productividad ha sido dirigida a aumentar el ocio³⁵, lo que indicaría que una reducción del salario a consecuencia de la aplicación del IRPF aumentaría la cantidad de horas de trabajo ofrecidas.

En el segundo supuesto la incidencia del IRPF sobre la curva de demanda de trabajo que enfrenta la fuerza laboral, resulta neutra en las decisiones de trabajo u ocio, pues no reduce las horas de trabajo.

³³ Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B.; “Hacienda Pública – Teórica y Aplicada”, 5º Edición, 1992, McGraw-Hill, Madrid, pág. 359.

³⁴ Macon, J.; Distorsiones en el comercio internacional: Las contribuciones de seguridad social, Foro Económico, UMSA, año I, N° 1, Buenos Aires, noviembre 1995.

³⁵ Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B.; “Hacienda Pública – Teórica y Aplicada”, 5º Edición, 1992, McGraw-Hill, Madrid, pág. 368.

En el tercer supuesto, predomina un efecto renta, induciendo a trabajar más ante la aplicación del tributo.

En el primer supuesto se observa efecto sustitución, induciendo a trabajar menos ante la aplicación del impuesto que reduce la renta salarial disponible.

Para una aproximación más precisa a las decisiones de trabajo u ocio a consecuencia de la aplicación de un impuesto que incide sobre la renta del trabajo, debemos considerar que los individuos se enfrentan a una restricción presupuestaria que está dada por su nivel de ingresos, los que les permiten alcanzar un nivel de bienestar dado por una combinación determinada de trabajo y ocio.

Si se aplica un impuesto de suma fija (de capitación), todos tendrán que pagar el mismo monto, por lo que su restricción presupuestaria se incrementará afectando del mismo modo al trabajo y al ocio, o visto desde otro punto de vista, de ningún modo a ambos en términos de sustitución.

Si se aplica un impuesto de alícuota proporcional, el tipo impositivo fijo genera una alícuota marginal positiva entre los sujetos que superan la renta no imponible y los que no la superan, pero para las rentas de todos aquellos alcanzados, el crecimiento de la misma no genera un incremento más que proporcional en la tributación del IRPF, por tanto en este segundo caso se puede observar “efecto renta” o “efecto sustitución”, probablemente el primero de ellos se presente más marcadamente en los más bajos niveles de renta y el segundo en los más altos, ya que las personas de más bajos niveles de ingreso probablemente tengan un más fuerte incentivo a trabajar más para compensar el menor ingreso ocasionado por el impuesto.

Si el tributo adopta una tasa progresiva, probablemente en términos de eficiencia resulte el menos neutral, generando mayor efecto sustitución de renta por ocio³⁶.

No hay estudios empíricos en Argentina que permitan evaluar la predominancia de uno u otro efecto en el diseño actual del impuesto.

De lo dicho podemos considerar como recomendación de política tributaria en este sentido, adoptar un IRPF de alta tasa promedio y baja progresividad de alícuotas, o sea un tributo con pocos tramos de escala, lo que lo aproxima en sus efectos a un impuesto de tasa proporcional, pero no lo ubica en el modelo de un impuesto de capitación que resultaría inaceptable en términos de equidad.

En cuanto a las decisiones de ahorro o consumo, debemos estudiar los efectos en el ahorro familiar y en el ahorro empresario.

³⁶ Nuñez Miñana, H. (1998): “Finanzas Públicas”, 2º Edición Actualizada, Ed. Macchi, Buenos Aires, pág. 216 y ssg.

Con respecto al ahorro, algunos autores analizan los efectos del IRPF en cuanto a sí éste se paga con los fondos ya ahorrados o con una reducción de consumo presente, en este sentido adherimos a la postura de Macon³⁷ en cuanto a que los efectos sobre el stock de ahorro, son un problema de incidencia del gasto público más que del IRPF, pues todo el sistema tributario puede afectarlo.

En definitiva la cuestión bajo análisis debemos enfocarla a las decisiones entre consumo presente o consumo futuro (ahorro), si el consumo o la función de consumo es una variable dependiente de la renta disponible, como la ve un sector del pensamiento económico, resulta irrelevante analizar los efectos del IRPF sobre el mismo.

Pero los resultados obtenidos en determinados estudios empíricos, Wright (1969) y Boskin (1978), citados por Macon³⁸, demuestran que gravar el interés no es neutro en términos de decisiones de ahorro, entendiendo gran parte de la literatura especializada que el “consumo corriente” depende de la renta corriente, de la pasada, de la esperada, de la tasa de interés y del nivel de riqueza del sujeto.

Entonces gravar la renta que genera el nuevo ahorro, desde una óptica keynesiana es neutral en las decisiones de ahorro, y desde una óptica clásica puede generar un mayor efecto renta o mayor efecto sustitución dependiendo de la elasticidad ahorro – tasa de interés, las conclusiones de los trabajos señalados en el párrafo anterior, realizados para EE.UU., muestran un mayor efecto sustitución que renta, lo que llevaría a pensar que gravar el interés reducirá el nivel de ahorro.

En Argentina no se conocen estudios empíricos recientes que verifiquen esta hipótesis.

Sin perjuicio de ello, parecería que existen razones de neutralidad que nos llevan a pensar en la necesidad de gravar el interés percibido por personas físicas a través del sistema institucionalizado, hoy exento.

En cuanto a la formación del ahorro por las compañías, este se concreta a través del fondo de depreciaciones y los resultados no distribuidos.

En cuanto al fondo de depreciaciones, como las depreciaciones de los bienes de capital son deducibles de la base de imposición, en este sentido la aplicación de un IR es neutral en la adquisición de bienes de capital, pero no lo es en las decisiones de inversión entre proyectos capital intensivo vs. mano de obra intensivos, pues la depreciación se deduce en forma lineal respecto del valor nominal de los activos, mientras que respecto del valor actual neto de dichos proyectos el valor presente de las depreciaciones no será igual al valor de la inversión inicial, afectando de un

³⁷ Macon, J.; Imposición sobre la Renta: Efectos en el Ahorro y la Inversión, II Congreso Tributario, CPCECF, Pinamar, abril 1994, pág. 14.

³⁸ Macon, J.; Imposición sobre la Renta: Efectos en el Ahorro y la Inversión, II Congreso Tributario, CPCECF, Pinamar, abril 1994, pág. 17.

modo diferente el valor presente del IR en proyectos capital intensivos que en proyectos mano de obra intensivos.

Contemplar esta distorsión y removerla del diseño del tributo requeriría admitir la deducción de la depreciación en el año de adquisición, lo que implicaría converger a un modelo de IR tipo consumo o base caja o impuesto al gasto como también se lo ha denominado en su momento. Con fundamento en los estudios de las comisiones Lodin³⁹, Bradford⁴⁰ y Meade⁴¹ que durante la década del '70 redactaron nuevas formulaciones de las teorías de Fisher y Kaldor sobre el impuesto al gasto (expenditure tax), las formulaciones alternativas propuestas por dichas teorías, nunca han sido sistemáticamente recogidas en la legislación de algún país.

En cuanto a los resultados no distribuidos, en la actualidad en Argentina el tratamiento no es neutral, pues las ganancias de la sociedad están totalmente gravadas por el impuesto societario, pero en caso de distribución a los accionistas o socios se aplica una retención en la fuente en carácter de pago definitivo del 10%.

Podemos preguntarnos, siendo tan significativo el efecto del ahorro empresario en el total del ahorro y en la inversión, ¿si resulta conveniente, esta forma de no neutralidad?, aspecto que se podría alterar en sentido positivo para inducir un incremento del ahorro con algún criterio de integración de renta societaria y personal.

Por último cabe analizar los efectos de un IR en las decisiones de inversión privada, excluimos en el análisis los efectos de la inversión pública.

En este sentido los abordajes del comportamiento del inversor resultan determinantes, pudiendo distinguir tres:

a) La inversión responde a la necesidad de incremento de la capacidad generada por anteriores incrementos de ventas, llamado efecto acelerador.

³⁹ Lodin, S. O., Progressive Expenditure Tax - An Alternative. A Report of the 1972, Government Commission on Taxation, Liber Förlag, Estocolmo, 1978.

⁴⁰ U.S. Department of the Treasury, Blueprints for Basic Tax Reform, U.S. Government Printing Office, Washington D. C., 1977. Sobre el informe Bradford véase también Bradford, D.F., The Case for a Personal Consumption Tax, en Pechman, J.A. (ed), "What Should Be Taxed: Income or Expenditure?", The Brookings Institution, Washington, D.C., 1980, pág. 75 - 113.

⁴¹ Institute for Fiscal Studies (IFS), The Structure and Reform of Direct Taxation, Report of a Committee chaired by Professor J.E. Meade, George Allen & Unwin, Londres, 1978. El informe Meade influyó también la evolución en Argentina, ya que se propuso complementar el impuesto sobre sociedades con un impuesto para gravar las rentas excedentes de las empresas, por lo que su denominación fue Impuesto al Excedente Primario de las Empresas (IEPE), véase Schindel, A.; Antiguos y nuevos desafíos para la delimitación cualitativa y cuantitativa de la base gravable de las ganancias empresariales, en Obra en homenaje al Dr. Enrique Reig, "Visión renovada de la imposición directa", CPCECABA, abril 2001, pág. 157 - 181, apartado IV. 1.

- b) La disposición a invertir está condicionada por la disponibilidad de fondos internos.
- c) La inversión se efectuará hasta el punto de equilibrio en que el valor actual de la corriente de renta esperada se iguale al costo de ésta, comportamiento maximizador.

En el primer supuesto, el principal impacto de la imposición se produce por sus efectos sobre las ventas a consumidores, insumidores y al Estado, por lo cual y asumiendo una traslación restringida del IR a precios, los efectos predominantes dependerán de las características de la imposición al consumo y de otras formas de imposición que se trasladen a precio (p.e.: imposición sobre salarios, en el corto plazo).

En el segundo supuesto, la tributación se introduce en sus efectos sobre el flujo de fondos internos, ya sea por el fondo de depreciación o por los resultados retenidos, respecto de los cuales hemos evaluado las condiciones de neutralidad del IR en párrafos anteriores.

En último supuesto, si analizamos el equilibrio estable de inversión maximizadora en forma marginal, igualaremos el ingreso neto marginal de la inversión con el costo de uso marginal de ella.

Si definimos al costo de uso marginal como: la tasa de interés implícita (tasa de interés de mercado, para colocaciones alternativas) más el riesgo empresario implícito (tasa de rentabilidad adicional a la de interés de mercado para asumir riesgo) más la depreciación de los bienes de capital.

Al reformular lo expresado podemos decir que el ingreso neto marginal de la inversión menos la depreciación de los bienes de capital, es igual a la tasa de interés implícita más el riesgo empresario implícito.

Por lo cual, si por definición del IR el ingreso neto marginal de la inversión neto de la depreciación (concepto deducible) se ve incidido por el IR y el interés implícito y el riesgo empresario implícito también sufren la incidencia del IR, los efectos en las decisiones de inversión serán cualitativamente neutrales a consecuencia de la aplicación del IR, aunque seguramente en un nivel inferior que en ausencia de un IR.

Este escenario se ve alterado si no se grava el interés, como antes se señaló al analizar los efectos en el ahorro de las personas, modificando las condiciones de equilibrio en forma no neutral respecto de la inversión de riesgo, exigiendo una mayor rentabilidad para ésta última que permita compensar la mayor tasa efectiva de interés libre de IR.

Este argumento nos induce a pensar nuevamente en la necesidad de aportar una mayor neutralidad en las decisiones de inversión gravando los intereses que hoy no se encuentran alcanzados por el tributo.

5. Reforma del impuesto a las ganancias

La reciente reforma del impuesto a las ganancias puesta en vigencia por la ley N° 26.893, y de su reglamentación por el decreto N° 2334/2013 - publicado en el boletín oficial el 07-02-2014 -, con vigencia a partir del 23 de septiembre de 2013, básicamente ha incorporado dos aspectos en términos de gravabilidad de rentas:

a) Los resultados emergentes de cualquier forma de disposición de acciones, cuotas y participaciones sociales, títulos, bonos y demás valores negociables agrupados en series, a excepción de los obtenidos por personas físicas y sucesiones indivisas respecto de los citados títulos valores en la medida que coticen en bolsas o mercados de valores o que posean autorización de oferta pública.

b) Los dividendos o utilidades en dinero o en especie, excepto en acciones o cuotas partes que distribuyan los sujetos empresa que tributan sobre la base de las previsiones del artículo 69 de la ley.

En el primer caso la norma alcanza dichas rentas con una tasa proporcional del 15% en cabeza de las personas físicas y sucesiones indivisas, tanto residentes en el país como en el exterior, así como en el caso de las personas jurídicas y otros patrimonios de afectación radicados en el exterior, caso en que tributarán a través de pago con carácter único y definitivo, sobre la renta presunta prevista por el inciso h) del primer párrafo del artículo 93 de la LIG, con una tasa efectiva sobre el precio de la transacción del 13,50%, o en su caso sobre la renta determinada que prevé el segundo párrafo del mismo artículo.

En cuanto a la compensación de quebrantos, el decreto reglamentario limita aquellos provenientes de la enajenación de estos títulos representativos de capital a ser compensados solamente con ganancias de la misma naturaleza. Del mismo modo se han limitado las compensaciones de quebrantos emergentes de estas operaciones realizadas en el exterior con ganancias de la misma naturaleza y el mismo origen. Estableciéndose que dichas compensaciones sólo pueden efectuarse hasta cinco años hacia adelante.

La norma establece para el caso que se realicen operaciones con acciones o títulos representativos de capital entre no residentes, un mecanismo de carga revertida, ya que deja en cabeza del comprador la obligación de pago del tributo, sin establecer ningún mecanismo legal de traslación.

Sorprende que de las rentas emergentes de la disposición de estos instrumentos representativos de capital corresponda en primer término tener que descontar las deducciones personales del artículo 23 de la ley, tal como lo establece la reglamentación, ya que de este modo se atenúa la carga tributaria que resulta notoriamente inferior que la de la tasa marginal máxima del tributo, mientras que le otorgan mayor progresividad a las demás rentas, por ejemplo las del trabajo personal del

mismo sujeto, si alcanzadas por tasas progresivas que pueden llegar a la tasa marginal máxima del tributo.

Resulta preocupante el exceso reglamentario introducido en el artículo 42 del DR, ya que mientras que la norma legal mantiene exenta toda forma de disposición de acciones, título, bonos y demás valores que cotizan en bolsas o mercados de valores, o que aún no haciendo poseen la autorización para ello, el citado artículo limita la exención solo a los instrumentos que coticen en bolsas o mercado bajo el control de la Comisión Nacional de Valores (CNV), lo que excluye a aquellos que lo hagan en el exterior.

Resulta evidente que el legislador al establecer la exención, o mejor al limitarla respecto de aquellas acciones y otros títulos y valores que no coticen, se circunscribió a aquellas que no lo hagan en bolsas o mercados de valores, manteniendo además exentas a las que estando en condiciones de cotizar no lo hagan, pero tengan autorización de oferta pública, y ni en la literalidad de la ley ni en el espíritu de la misma, teniendo en cuenta el debate parlamentario, se limitó espacialmente el ámbito en el que debían cotizar esas acciones para que se configurara el supuesto exento.

En cuanto al concepto que ha utilizado el legislador para definir el ámbito de negociación de las acciones y demás títulos y valores, que son las "bolsas o mercados de valores", es un concepto internacionalmente aceptado y que le cabe a todos esos mercados que operan bajo regulación y supervisión de autoridad competente en cualquier país.

A modo de ejemplo se puede citar el Memorando de Entendimiento del 9 de diciembre de 1991 que ha sido suscripto, y se encuentra vigente, entre la CNV Argentina y la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos de América, donde en su artículo 1º "Definiciones", establece que "'Bolsa de valores" o "mercado de valores", significa toda bolsa u otro mercado de acciones, títulos representativos de deuda, opciones, y otros valores, incluido el mercado extrabursátil, que esté reconocido, regulado o supervisado por las Autoridades." Definiendo en este caso "Autoridades" a la CNV Argentina y la SEC de EE.UU.⁴².

Es de resaltar que en este mismo sentido se han suscripto más de 28 memorandos (MOUs) de similares características con sendos Estados, que contienen definiciones análogas⁴³, que permiten interpretar el alcance del concepto de bolsas o mercados.

⁴² Ver:

<http://www.cnv.gob.ar/LeyesReg/AcuerdosMOUS/EE.UU/Memorando%20de%20Entendimiento%20Espa%C3%B1ol.pdf>

⁴³ Ver: <http://www.cnv.gob.ar/acuerdosinternacionales.asp?Lang=0>

A todas luces se puede observar la restricción espacial impuesta por la reglamentación, que vulneraría el principio de legalidad, excluyendo de la exención a la enajenación de todas las acciones, cuotas y participaciones sociales y demás títulos y valores con cotización o autorización de oferta pública que se realicen a través de bolsas o mercados autorizados por otras autoridades de aplicación distintas de la CNV, o sea fuera del territorio del país.

Por ende si se adoptase la consideración restrictiva del reglamento, quedarían fuera de la exención la enajenación de los ADR (American Depositary Receipt) con cotización en bolsas de valores de EE.UU. respecto de acciones de empresas Argentinas, mientras que la enajenación de las mismas acciones en bolsas o mercados del país en la medida que tengan cotización estarán alcanzadas por el beneficio.

Del mismo modo se dan situaciones no neutrales si analizamos concretamente el caso de tres sociedades Españolas, que cotizan sus acciones en la Bolsa de Buenos Aires y en la de Madrid, el absurdo es que si las mismas se compran en Buenos Aires o en Madrid pero se venden en Buenos Aires, el resultado de la venta estaría exento del tributo, mientras que sin importar donde se compran si se venden en Madrid en resultado de la operación está gravado.

Si el fundamento por el cual se incorporó esta distorsión es fomentar el desarrollo del mercado de capitales local, en el escenario macroeconómico argentino actual, muchos residentes locales, que poseen fondos en el exterior, quizá estén dispuestos a invertir en acciones, títulos, etc., de empresas Argentinas pero a través de transacciones en bolsas o mercados del exterior (p.e. ADRs), y de ese modo, si lo que se coloca son nuevas emisiones o aumentos de capital, el fomento del desarrollo del mercado de capitales local es evidente, pero con esta medida restrictiva que aumenta los costos de la operación se ve desincentivado.

Del mismo modo, en estas operaciones realizadas en el exterior intervienen en forma directa o por medio de corresponsales, agentes de bolsa locales, quienes probablemente vean disminuido su nivel de actividad, lo que limita también el fomento del desarrollo de un mercado de capitales transparente como los es el de las bolsas o mercados auto regulados.

Por último dichos agentes en las operaciones que intermedien a partir de la vigencia del decreto, que es respecto de la norma legal reglamentada, la misma, o sea el 23-09-2013, a pesar que su tardía publicación el 07-02-2014 deja una brecha de más de cuatro meses de indefinición, podrían entender que tienen que actuar como agentes de retención, a pesar que la Resolución General (AFIP) N° 1107, sólo prevé el caso para las acciones sin cotización, definiendo como agentes de retención a otros sujetos no intervinientes en los nuevos supuestos que pretende alcanzar por el impuesto el decreto.

En síntesis, tanto los inversores que han realizado operaciones de compra de las especies citadas, en los mercados señalados, y las han enajenado o prevén hacerlo en los mismos mercados, como los agentes de bolsa en su intervención como intermediarios en esas operaciones, se enfrentan a una situación de incertidumbre interpretativa respecto de la gravabilidad por un lado y la obligación de actuar como agentes de retención por otro, lo que demanda de mecanismos legales que permitan traer luz a la cuestión.

En cuanto al tratamiento de los dividendos pagados en dinero o en especie - excluidas las acciones y las cuotas parte -, se ha optado por una retención en la fuente en carácter de pago único y definitivo, del 10%, que resulta liberatorio para su perceptor, lo que descarta la posibilidad de cualquier forma de integración con la renta personal. Mostrando una tasa efectiva sobre los dividendos si se computa el impuesto societario y el personal del 41,50%.

En este caso deja en cabeza del sujeto pagador del dividendo, ante la imposibilidad de retener, la obligación de pago del impuesto, pero con la facultad de trasladarlo al accionista o socio.

La imposición de los dividendos no obsta, cuando corresponda, la aplicación del impuesto de igualación, previsto por el artículo sin número agregado a continuación del artículo 69 de la ley, estableciendo el segundo artículo sin número agregado a continuación del artículo 149 del DR, la prelación en la aplicación de ambas retenciones, resultando primera la correspondiente al impuesto de igualación y luego sobre el importe remanente del dividendo el gravamen del 10% establecido por esta reforma.

La percepción en la fuente antes descripta resulta aplicable tanto para sujetos del país como para los beneficiarios del exterior, no siendo aplicables las presunciones del artículo 93 de la ley.

En el supuesto que las personas residentes en el país sean titulares de acciones de sociedades del exterior y estas perciban rentas por dividendos de modo directo o indirecto a través de terceras sociedades, también domiciliadas en el exterior, provenientes de sociedades constituidas en la República Argentina, estas no serán computables a los fines del pago del impuesto en cabeza del accionista residente, en la medida las ganancias que dieron origen a los citados dividendos hubieran tributado el impuesto societario (art. 69 LIG), de corresponder el impuesto de igualación (primer artículo agregado sin número a continuación del art. 69 LIG) y en su caso el impuesto sobre los dividendos (sexto párrafo del art. 90 LIG).

En el supuesto del rescate total o parcial de acciones, la norma reglamentaria ha entendido que se considerará dividendo, y será gravada del modo antes expuesto, la ganancia obtenida como la diferencia entre el valor del rescate y el costo computable, el que se determinará "*... considerando como numerador el importe atribuido al rubro patrimonio neto en el balance comercial del último*

ejercicio cerrado por la entidad emisora, inmediato anterior al del rescate, deducidas las utilidades líquidas y realizadas que lo integren y las reservas que tengan origen en utilidades que cumplan la misma condición, y como denominador el valor nominal de las acciones en circulación." (según el segundo párrafo del quinto artículo sin número agregado a continuación del artículo 149 del DR).

Por su parte cuando se trate de rescate de acciones liberadas, recibirán el mismo tratamiento que el antes señalado, considerando que el costo computable será igual a cero.

En la hipótesis que las acciones rescatadas hubieran sido adquiridas por el titular por compra a otro accionista, la renta obtenida en el rescate será tratada como una operación de enajenación de acciones.

6. ¿es suficiente el cambio adoptado en materia de rentas de capital?

En el apartado 4 de este trabajo hemos analizado que la existencia con cierta predominancia en el total de la recaudación del IR no afecta el crecimiento económico, que conlleva al desarrollo, dependiendo de determinadas consideraciones valorativas de dicho crecimiento que entendemos están en línea con ciertas condiciones de equidad en la distribución del ingreso que no deben ser afectadas al menos de modo regresivo por la aplicación del impuesto, ver cita de Su Santidad Francisco I al comienzo del trabajo, posición a la que adherimos en este sentido y su análisis excede el alcance de este trabajo.

Por ello, no resulta objetable su presencia, ni su predominancia, en el sistema tributario argentino, si entre otros uno de los objetivos de estabilización macroeconómica del gobierno es un nivel aceptable de crecimiento económico.

Pero como ya señalamos, la escases y volatilidad en la localización del factor capital en el escenario económico mundial actual, induce a gravar de un modo atenuado las rentas de capital, para atraer la radicación del mismo, y en forma progresiva las rentas del trabajo personal, y esto entendemos que debe ser tenido en cuenta en su diseño.

A poco que revisamos los cambios recientemente adoptados observamos que en materia de rentas de capital esta reforma, además de las distorsiones y excesos reglamentarios señalados en el apartado anterior, se ha quedado a mitad de camino respecto de un modelo de tributación que, en la medida que las demás condiciones macroeconómicas e institucionales lo permitan, induzca la radicación de inversiones de riesgo, fomentando de ese modo el desarrollo económico con la mayor equidad distributiva posible y sin pérdida de recaudación.

Se observa que la tributación sobre las rentas de capital, o rentas pasivas, debe analizarse separando el resultado de la venta de la fuente generadora, del de la renta corriente que genera dicha fuente,

para en el primer caso gravarlo con un impuesto proporcional de alícuota moderada que podría ser del orden del 15% sin admitir más deducciones que el costo de adquisición debidamente depreciado, de corresponder, y los demás costos o gastos que se vinculen directamente con su adquisición, sus mejoras o mantenimiento y su enajenación. Todos dichos costos y gastos deberán deducirse de los ingresos en moneda homogénea, lo que implica restituir algún mecanismo que actualice los mismos a la fecha de enajenación, por medio de un coeficiente de índices de precios o de la utilización de un módulo de valor, que resulten representativos para los valores nominales de los bienes que se pretenden ajustar.

Se concibe este impuesto como un tributo cedular que recaiga sobre la renta neta percibida de la enajenación o disposición a título oneroso de acciones, cuotas parte de capital en sociedades comerciales o de otro tipo, títulos, bonos y demás títulos valores emitidos en serie, sea en forma directa o integrando fondos comunes de inversión, fondos de comercio; inmuebles rurales o urbanos; y marcas y patentes, obtenidas por sujetos personas físicas, no considerados "sujetos empresa", que no desarrollen en forma habitual la actividad de enajenación de dichos activos. Para los demás sujetos resultará aplicable la alícuota general del impuesto del modo que se describirá más adelante.

Es preciso que la norma positiva defina con claridad indubitable el concepto de "habitualidad".

Debería derogarse el impuesto a la transferencia de inmuebles que como ya se dijo, en términos de tasa equivalente representa un IR con una presunción de renta del 10%.

En cuanto a las rentas corrientes referidas a la retribución de los factores capital y tierra, también llamadas rentas pasivas, entendidas como los dividendos y toda otra forma de ganancia distribuida por empresas a sus accionista o socios, las rentas de locaciones de inmuebles rurales y urbanos, el interés u otras formas de retribución sobre préstamos de dinero cualquiera sea el tomador de los fondos, las regalías u otras retribuciones sobre marcas y patentes, entendemos que deberían tributar a través de un impuesto proporcional de alícuota moderada que también podría ser del orden del 15%, asignándole el mismo carácter cedular que el antes señalado.

En el caso de los dividendos y otras ganancias de origen empresario debería computarse como crédito de impuesto el impuesto efectivamente pagado en concepto de IR empresario en la proporción de la participación en el capital del accionista o socio, dicho tributo se concibe también con una alícuota del 15%, por lo que en la medida que la renta gravada en cabeza de la sociedad y los dividendos pagados resulten sobre la misma base de imposición se neutralizará en principio el efecto de impuesto en cabeza del accionista, resolviendo el problema del llamado impuesto de igualación.

Pero para darle progresividad en el caso de este tipo de rentas, y además introducir un incentivo a la no distribución de dividendos, que permitiría incrementar la tasa de formación de capital de las empresas, a través de su ahorro expresado por los resultados no distribuidos, el dividendo o utilidad pagado se debería integrar con las demás rentas gravadas por el régimen general del IRPF que más adelante se describirá, dejando de ser cédular en este caso, para ser reemplazado por el método de imputación, considerando el dividendo cobrado incrementado en el impuesto a la renta empresario pagado en proporción al mismo incluido en dichas rentas, y el impuesto a la renta de la empresa o el tributo sobre el dividendo antes descrito, el que resulte mayor como un crédito de impuesto sobre el incremento de la obligación fiscal en cabeza de la persona física accionista.

Como ya se ha señalado, hay evidencia empírica que la traslación del impuesto a la renta empresario no opera como se desearía, en su totalidad a los accionistas o socios, sino que también en proporciones significativas se traslada a precio de los productos o servicios que las empresas comercializan o a la retribución de los otros factores, en especial el trabajo, generando efectos posiblemente regresivos. Por ello al reducir la alícuota del tributo, la magnitud del impuesto que se traslada hacia adelante o atrás será menor y se reducirán los efectos no deseados, aportando al menos menor regresividad en el sistema.

Como se puede observar, en las anteriores proposiciones se ha moderado la imposición sobre las rentas pasivas, pero con un fin muy claro y concreto, que teniendo en cuenta nuestra legislación vigente, en algunos casos implica un incremento de la imposición.

También se introduce un mecanismo de integración para inducir determinadas conductas en los accionistas.

El IRPF que concebimos con una alícuota marginal mínima del orden del 15% y máxima del orden del 35% y no más de dos tramos de escala (por razones de neutralidad, ya que de ese modo se puede atenuar el efecto sustitución entre trabajo y ocio), conservará en cabeza del sujeto pasivo como impuesto progresivo las rentas del trabajo personal en cualquiera de sus formas y los dividendos y otras ganancias empresarias, en este último caso a través de un método de imputación con crédito de impuesto.

Podría parecer que al proponer gravar con tasas proporcionales moderadas las rentas pasivas, excepto los dividendos, y con alícuotas progresivas las rentas del trabajo, estamos dando un sesgo regresivo al sistema, pero para evitar que esa presunción se verifique, se propone en el caso de estas últimas establecer un mínimo de renta no sujeto a impuesto que refleje una canasta de bienes y servicios que satisfaga para el grupo familiar primario a cargo del contribuyente un umbral a partir del cual la exteriorización de renta muestre una concreta capacidad contributiva.

Dicho monto no imponible adecuadamente determinado como umbral a partir del cual resulta claramente gravable la renta personal, resuelve el problema de la supuesta regresividad que podría implicar este sistema y para el caso argentino dejaría afuera de la imposición probablemente hasta el octavo decil de la población distribuida en función a su nivel de ingreso.

Para que el modelo de impuesto a la renta funcione adecuadamente y no grave rentas nominales que pueden ser inferiores o superiores a la renta real es imprescindible mantener vigente un método de ajuste por inflación que permita medir la renta en términos que convencionalmente puedan ser entendidos como reales, así como la corrección de los montos de los tramos de escala y de la citada renta no imponible.

En los últimos años se observa un recurrente reclamo de los sectores sindicales respecto de la imposición a las ganancias sobre los salarios, que resulta plenamente legítimo, pero también se observa que plantean que el salario no es renta, y en este sentido debemos discrepar desde un punto de vista conceptual, ya que es tan renta como la retribución de los demás factores de la producción, pero por razones de equidad en la distribución del ingreso, aquí y en casi todas partes del mundo se establece un umbral a partir del cual puede ser gravada. Por tanto rectificando el concepto sindical debería decirse que el salario no es renta gravable por el impuesto, cuando no supera el nivel adecuado de renta de subsistencia que debe mantenerse actualizado de tal modo de excluir de la imposición la exteriorización de una capacidad contributiva sobre la base de una renta nominal, privilegiando la noción de renta real.

En el modelo expuesto el gravar todas las rentas de capital con una única alícuota, del 15%, que resulta igual a la tasa propuesta sobre las rentas empresarias, opera como un impuesto dual y evita el arbitraje que pueden pretender hacer los contribuyentes entre unas y otras rentas con el objeto de minimizar la imposición.

Del mismo modo el establecer el 15% sobre las rentas societarias o empresarias y la misma alícuota como tasa marginal mínima para las personas físicas, evita el arbitraje que pueden hacer con los objetivos antes señalados entre rentas del trabajo y rentas empresarias.

El único riesgo de planificación nociva que se observa es que al ser la alícuota marginal mínima del IRPF que se propone igual a la tasa proporcional del IR empresaria, las rentas del trabajo sometidas a alícuota progresiva podrían pretender ser recalificadas como rentas empresarias, aspecto que debe ser evaluado en el diseño legal.

Como ya se dijo el gravar de este modo las rentas de capital le otorga al sistema la forma de un impuesto dual, que al ser de alícuota proporcional igual para todos los casos y no admitir deducciones personales podría asimilarse a un tributo "flat" o lineal como el antes descrito.

Por último deberían eliminarse en forma efectiva las exenciones de ciertas rentas (p.e. retribución de los magistrados, diferencias no remunerativas de los cargos electivos del Poder Ejecutivo y del Poder Legislativo, etc.) que no hacen más que aportar discriminaciones en términos de equidad y distorsiones en términos de neutralidad⁴⁴. Así como concentrar los métodos simplificados como el llamado "monotributo" en cabeza de contribuyentes que desarrollen actividades en etapa de producción primaria o en etapa minorista y limitadas a un nivel reducido de actividad, con el objeto de evitar distorsiones que su incorporación en etapas intermedias y con niveles de actividad medios puede generar en el sistema económico⁴⁵.

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.1. Conclusiones

Como se puede observar en el desarrollo del trabajo, en particular en el apartado 2, desde fines del siglo XVIII hasta el presente con muy breves intervalos ha estado presente alguna forma de imposición a la renta en los sistemas tributarios comparados del mundo capitalista, primero en forma cedular o analítica, luego global o sintética, hasta llegar al presente donde observamos numerosas variantes que buscan perfeccionar formas que capten la principal exteriorización de capacidad contributiva como es la renta.

En Argentina desde hace más de ochenta años se aplica el tributo, primero en un breve lapso en forma cedular para luego aplicarse de modo global, con algunas etapas en las que se mantuvo un sistema de imputación para integrar la renta societaria y personal, y con integración total o método de transparencia para algunos tipos societarios muy menores a partir de la década del `80. Durante la vigencia de la quinta categoría del impuesto a los réditos se podría considerar que tuvimos un importante impuesto cedular y dual sobre ciertas rentas de capital, luego reemplazado por el impuesto sobre los beneficios eventuales, y finalmente derogado en la década del `80. Recién en esta última reforma se vuelven a incorporar de modo significativo, formas cedulares que gravan sólo ciertas rentas de capital (disposición de acciones y dividendos) de un modo limitado que ya hemos criticado en el apartado 5 de este trabajo.

⁴⁴ López Toussaint, G. A.; Un impuesto global e integrado a la renta de personas físicas para la Argentina, Colegio de Graduados de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, publicado en XXXI Jornadas Tributarias, Buenos Aires, Noviembre de 2001, pág. 25.

⁴⁵ López Toussaint, G. A.; Relato Nacional (Argentina – Asociación Argentina de Estudios Fiscales); Los Efectos del Impuesto al Valor Agregado en la economía, el caso Argentino, XXII Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Quito, Ecuador, Septiembre 2004, pág. 39.

Entendiendo que existe factibilidad económica para la aplicación del tributo tal como lo estudiamos en el apartado 4 y teniendo en consideración los distintos modelos de imposición a la renta que detalladamente se han analizado en el apartado 3, además del estudio comparado de su aplicación efectiva y los resultados de esas experiencias, podemos concluir que la estructura del sistema tributario argentino requiere de una herramienta que además de garantizar un nivel aceptable de recaudación, satisfaga una serie de objetivos detalladamente señalados en el apartado 6, que resulta el corazón de este trabajo, donde se describe el modelo de imposición sobre las rentas del capital, las rentas empresariales y las rentas del trabajo personal que se propician.

Por ello y a modo de síntesis nos permitimos aportar las siguientes recomendaciones de política tributaria de la imposición a la renta para Argentina.

7.2. Recomendaciones

Se recomienda adoptar un modelo de imposición a la renta que considere las siguiente estructura:

- a) Un IR de capital que grave en forma cedular y dual, todas las rentas del capital y la tierra, con una alícuota proporcional y moderada del orden del 15%, sin deducciones personales y en modo autónomo del IRPF.
- b) Apertura de ese IR de capital que discrimine la renta de la enajenación del capital fuente y la de la renta corriente generada por el mismo, aunque tratándolo con similares alícuotas, lo que permitirá distinto tratamiento de retenciones en la fuente que faciliten el control.
- c) Un IR empresarial de similar alícuota a la que se aplique sobre las rentas de capital.
- d) Un IR sobre los dividendos, incluido en el impuesto recomendado en los puntos a) y b) anteriores, sobre el que se pueda computar como crédito de impuesto el que se tribute respecto del IR empresarial, de modo de eliminar el problema del impuesto de igualación.
- e) Un IRPF que grave con alícuotas progresivas, con una tasa marginal mínima del 15% y máxima del 35%, y sólo dos tramos de escala, sobre las rentas del trabajo personal, con una amplia deducción de la renta de subsistencia que establezca adecuadamente el umbral de exteriorización de capacidad contributiva de los trabajadores. Además debe gravar por medio del método de imputación los dividendos del modo descrito en el apartado 6, de tal forma de dar progresividad a dicha imposición que induzca a una menor distribución de los mismos con un claro fin extra-recaudatorio.
- f) Eliminación de exenciones distorsivas y discriminatorias.

- g) Aplicación de corrección de los costos de adquisición para la determinación de las rentas de capital a someter a imposición sobre bases reales y no nominales.
- h) Aplicación de mecanismos integrales de corrección por inflación con el objeto de gravar las rentas en términos reales.
- i) Eliminación de los regímenes simplificados en etapas intermedias y reducción de los parámetros para la inclusión de los contribuyentes en los mismos, para evitar distorsiones en el sistema económico.

Este conjunto de recomendaciones no hacen más que reafirmar en gran medida, teniendo en cuenta la evolución en términos comparados de esta forma de imposición, las adecuaciones del modelo tributario que son consideradas para Argentina ya hace algún tiempo por los especialistas, como ha sido el caso por ejemplo del Área de política Fiscal del "Encuentro hacia el Plan Fénix" realizado en abril del año 2002, que en esa oportunidad sugirió:

"Incorporar métodos de integración de la renta universal de las personas físicas y la societaria. Eliminar exenciones en materia de dividendos y rentas financieras. Eliminar exenciones subjetivas que crean privilegios y están en pugna con la equidad horizontal. Asegurar que el justo tratamiento exentivo de algunas personas jurídicas no encubran actividades económicas gravables. Establecer mínimos de renta no sujetas a impuesto y cargas de familia que eximan a perceptores ubicados dentro de los primeros seis deciles de ingreso. Mejorar el tratamiento de las deducciones para perceptores de renta de cuarta categoría en relación de dependencia y trabajadores independientes. Armonizar la imposición personal a la renta con el aplicado en cabeza de las empresas a los efectos de evitar la doble imposición, discriminando con menor carga y en forma preferente la renta reinvertida en el país con respecto a la distribuida. Establecer un régimen autónomo que grave las rentas de capital"⁴⁶.

8. Bibliografía consultada

1. **Ahmad, E.**; Poverty, Inequality, and Public Policy in Transition Economies, in "Public Finance in a world of transition", 47th Congress of the International Institute of Public Finance, Supplement vol. 47, Koenigstein, Germany, 1992.
2. **Allingham, M.G. y Sandmo, A.**; 1972; Income tax evasion. A theoretical analysis, Journal of Public Economics, vol. 1, n° 3 y 4, noviembre 1972.
3. **Alm, J. y Thorpe, S.G.**; Taxation, Imperfect Competition, and Discontinuities, in International Tax and Public Finance, Vol. 2, N° 3, Norwell, USA, noviembre 1995.

⁴⁶ Plan Fénix, UBA; Encuentro Hacia el Plan Fénix - de la crisis actual al crecimiento con equidad - Área Temática N° 2 - Política Fiscal, Recomendaciones. Buenos Aires, abril 2002.
http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/relatorias/pol_fiscal.pdf

4. **Altshuler, R. y Mintz, J.M.;** U.S. Interest-Allocation Rules: Effects and Policy, in International Tax and Public Finance, vol. 2, N° 1, Boston, USA, mayo 1995.
5. **Apel, M. y Sodersten, J.;** Personal Taxation and Investment Incentives in a Small Open Economy, in International Tax and Public Finance, Vol. 6, N° 1, Boston, USA, febrero 1999.
6. **Avi-Yonah, R.;** Globalization, tax competition and the fiscal crisis of the welfare state, www.papers.ssrn.com/paper.taf?abstracts_id=208748
7. **Barreix, A. y Roca, J.;** Arquitectura de una propuesta de Reforma Tributaria, Montevideo, abril 2006, publicado en www.ucu.edu.uy/facultades/ciencias empresariales/ref_tributaria.htm.
8. **Bishop, J.A.; Chow, K.V.; Formby, J.P. y Ho, C.C.;** Did Tax Reform Reduce Actual US Progressivity? Evidence from the Taxpayer Compliance Measurement Program, in International Tax and Public Finance, Vol. 4, N° 2, Boston, USA, mayo 1997.
9. **Blumenthal, M. y Slemrod, J.B.;** The Compliance Cost of Taxing Foreign-Source Income: It's Magnitude, Determinants, and Policy Implications, in International Tax and Public Finance, vol. 2, N° 1, Boston, USA, mayo 1995.
10. **Bradford, D.F.;** The Case for a Personal Consumption Tax, en Pechman, J.A. (ed), "What Should Be Taxed: Income or Expenditure?", The Brookings Institution, Washington, D.C., 1980.
11. **Casal, A., López Toussaint, G.A. y Arosteguy, J.H.** (Directores); "Derecho Tributario, Doctrinas Relevantes", Capítulo IV - Imposición a la Renta, Editorial La Ley, Buenos Aires, 2014,
12. **Collins, J.H. y Shackelford, D.A.;** Corporate Domicile and Average Effective Tax Rates: The Cases of Canada, Japan, the United Kingdom, and the United States, in International Tax and Public Finance, vol. 2, N° 1, Boston, USA, mayo 1995.
13. **Comisión Nacional de Valores**, Argentina;
<http://www.cnv.gov.ar/LeyesReg/AcuerdosMOUS/EE.UU/Memorando%20de%20Entendimiento%20Espa%C3%B1ol.pdf>
14. **Comisión Nacional de Valores**, Argentina;
<http://www.cnv.gov.ar/acuerdosinternacionales.asp?Lang=0>
15. **Consejo Directivo, Asociación Argentina de Estudios Fiscales;** Observaciones al Proyecto de Reforma Tributaria, Anales AAEF 1996-1998, Buenos Aires.
16. **Cremer, H. y Pestieau, P.;** Income Redistribution in an Economic Union: The Trade Off Between inter- and Intra-National Redistribution, in International Tax and Public Finance, Vol. 4, N° 3, Boston, USA, julio 1997.
17. **Devereux, M.P. y Freeman, H.;** The Impact of Tax on Foreign Direct Investment: Empirical Evidence and the Implications for Tax Integration Schemes, in International Tax and Public Finance, vol. 2, N° 1, Boston, USA, mayo 1995.
18. **Duclos, J.Y.;** Gini Indices and the Redistribution of Income, in International Tax and Public Finance, Vol. 7, N° 2, Boston, USA, marzo 2000.
19. **Durán Cabré, J. M.;** Distribución de la carga tributaria bajo un impuesto dual: un ejercicio de micro-simulación, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
20. **Ebert, U.;** Equalizing Incomes: A Normative Approach, in International Tax and Public Finance, Vol. 7, N° 6, Boston, USA, diciembre 2000.
21. **Echevarría, C.A. y Iza, A.;** Income Taxation and Finite Horizons in a Human Capital Model, in International Tax and Public Finance, Vol. 7, N° 6, Boston, USA, diciembre 2000.
22. **Edelstein, A.;** Las Inversiones y el sistema tributario, Revista Consultor Tributario N° 88, Errepar, Buenos Aires, junio 2014.

- 23. Fernández, L. O.**, Ponencia Nacional - Argentina; Los principios tributarios ante las nuevas formas de imposición a la renta, XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008.
- 24. Fields, G.S.**; Changing Poverty and Inequality in Latin America, in “Public Finance in a world of transition”, 47th Congress of the International Institute of Public Finance, Supplement vol. 47, Koenigstein, Germany, 1992.
- 25. Figueroa, A.**; Tratamiento de la Renta Pasiva y el Rol de las Retenciones en la Fuente, Consideraciones Generales. El caso Argentino, Boletín AAEF, Buenos Aires, octubre 1997.
- 26. Fuest, C. y Huber, B.**; Tax Coordination and Unemployment, in International Tax and Public Finance, Vol. 6, N° 1, Boston, USA, febrero 1999.
- 27. Gómez, C.J. (autor), López Toussaint, G.A. (tutor)**; La progresividad del sistema tributario en la Argentina: Evolución 1997 – 2001, Seminario de Integración y Aplicación, Área Economía, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, diciembre 2002, Buenos Aires.
- 28. Gómez Sabaini, J.C. y otro**; Análisis de la incidencia de los impuestos y de la política fiscal sobre la distribución del ingreso en la Argentina, IX Congreso Tributario, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, octubre 2001, Buenos Aires.
- 29. Ha, J. y Sibert, A.**; Strategic Capital Taxation in Large Open Economies with Mobile Capital, in International Tax and Public Finance, Vol. 4, N° 3, Boston, USA, julio 1997.
- 30. Hall, R. y Rabushka, A.**; The flat tax. Hoover Institution Press. Stanford University, 1985.
- 31. Haufler, A.**; Optimal Factor and Commodity Taxation in a Small Open Economy, in International Tax and Public Finance, Vol. 3, N° 3, Norwell, USA, julio 1996.
- 32. Head, J.G.**; Company Tax Structure and Company Tax Incidence, in International Tax and Public Finance, Vol. 4, N° 1, Boston, USA, enero 1997.
- 33. Holzmann, R.**; Tax Reform in Countries in Transition: Central Policy Issues, in “Public Finance in a world of transition”, 47th Congress of the International Institute of Public Finance, Supplement vol. 47, Koenigstein, Germany, 1992.
- 34. Huber, B.**; Optimal Capital Income Taxes and Capital Controls in Small Open Economies, in International Tax and Public Finance, Vol. 4, N° 1, Boston, USA, enero 1997.
- 35. Institute for Fiscal Studies (IFS)**, The Structure and Reform of Direct Taxation, Report of a Committee chaired by Professor J.E. Meade, George Allen & Unwin, Londres, 1978.
- 36. Islam, M.Q.**; Intertemporally Dependent Preferences and the Welfare Cost of Capital Income Taxation, in International Tax and Public Finance, Vol. 5, N° 4, Boston, USA, octubre - noviembre 1998.
- 37. Jog, V. y Tang, J.**; Tax Reforms, Debt Shifting and Tax Revenues: Multinational Corporations in Canada, in International Tax and Public Finance, Vol. 8, N° 1, Boston, USA, enero 2001.
- 38. Keen, M., Kim, Y. y Varsano, R.**; The Flat tax(es), Principles and Evidence, en International Monetary Fund, Working Paper, 2006, WP/06/218.
- 39. Kumor, D.**; Impuesto a la renta personal, análisis de la técnica dual en comparación con la técnica global y la integración del impuesto empresarial, Revista de Tributación N° 9, AAEF, octubre 2007, Buenos Aires.
- 40. Lamagrande, A.J.**; Propuestas para reducir la evasión fiscal; Premio Dr. Manuel Belgrano, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal, Buenos Aires, 1989.
- 41. Lamagrande, A.J.**; Evasión Fiscal: Algunos modelos que intentan su explicación; Doctrina en Anales de la Asociación Argentina de Estudios Fiscales (2000-2002), Buenos Aires, 2001.

- 42. Lambert, P.J. y Ramos, X.;** Horizontal Inequity and Vertical Redistribution, in International Tax and Public Finance, Vol. 4, N° 1, Boston, USA, enero 1997.
- 43. Lascano; M.R. ;** Sistema impositivo y desarrollo económico; La Gaceta de Económicas, año 4, n° 43, 30 de mayo de 2004.
- 44. Litvin, C.R. (Director) e Investigadores (Area Tributaria - CECyT – FACPCE);** Propuesta de Reforma Tributaria, Buenos Aires, abril 2001.
- 45. Lodin, S. O.,** Progressive Expenditure Tax - An Alternative. A Report of the 1972, Government Commission on Taxation, Liber Förlag, Estocolmo, 1978.
- 46. López Toussaint, G.A.;** El Sistema Tributario Argentino, Anexo II del Informe “Los Impuestos y la Distribución del Ingreso en la Argentina” de Santiere, J.J. (coordinador) y Gómez Sabaini, J.C., PNUD, ONU, Buenos Aires, mayo 1999.
- 47. López Toussaint, G. A.;** Un impuesto global e integrado a la renta de personas físicas para la Argentina, Colegio de Graduados de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, publicado en XXXI Jornadas Tributarias, Buenos Aires, Noviembre de 2001.
- 48. López Toussaint, G. A.;** Relato Nacional (Argentina – Asociación Argentina de Estudios Fiscales); Los Efectos del Impuesto al Valor Agregado en la economía, el caso Argentino, XXII Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Quito, Ecuador, Septiembre 2004.
- 49. Macon, J.;** El Impuesto a la Renta Argentina ¿Una Maldición?, Revista Derecho Tributario, tomo 2, N° 12, junio 1991, Buenos Aires.
- 50. Macon, J.;** Imposición sobre la Renta: Efectos en el Ahorro y la Inversión, II Congreso Tributario, CPCECF, Pinamar, abril 1994.
- 51. Macon, J.;** Distorsiones en el comercio internacional: Las contribuciones de seguridad social, Foro Económico, UMSA, año I, N° 1, Buenos Aires, noviembre 1995.
- 52. Macon, J.;** La progresividad del sistema tributario, Foro Económico, UMSA, año II, N° 3, Buenos Aires, noviembre 1996.
- 53. Macon, J.;** La tributación de la renta en el MERCOSUR, Informe del Relator Nacional, Tema II, II Jornadas Tributarias del MERCOSUR, San Pablo, Brasil, octubre 1997, publicado en Doctrina 1994-1998, AAEF, Tomo II.
- 54. Macon, J.;** "Economía del Sector Público", McGraw Hill, Bogotá, 2002.
- 55. Macon, J.;** Evasión fiscal y exenciones – una evaluación macroeconómica; La Gaceta de Económicas, año 4, n° 42, 25 de abril de 2004.
- 56. Marchesi, O.,** Ponencia Nacional - Perú; Los principios tributarios ante las nuevas formas de imposición a la renta; XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008.
- 57. Massad, L.R.;** El flagelo de la evasión – causas y posibles soluciones; Rev. Enoikos, año VIII, n° 16, junio 2000.
- 58. McLure, C.E. Jr. y Weiner, J.M.;** L’Unione Europea e il Formula Apportionment: problemi e soluzioni, Rev. Fiscalia, año 1, N° 2, Milano, marzo-abril 2000.
- 59. Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B.;** “Hacienda Pública – Teórica y Aplicada”, 5° Edición, 1992, McGraw-Hill, Madrid.
- 60. Newbery, D.M. y Révész, T.;** The Evolution of the Tax Structure of a Reforming Transitional Economy: Hungary 1988-98, in International Tax and Public Finance, Vol. 7, N° 2, Boston, USA, marzo 2000.

- 61. Nuñez Miñana, H.;** “Finanzas Públicas”, 2º Edición Actualizada, Ed. Macchi, Buenos Aires, 1998.
- 62. Owens, J.;** Aspectos Salientes de la Reforma Fiscal, la perspectivas de un Administrador Internacional, 53º Congreso de Inversión Pública y Finanzas Públicas, Kyoto, agosto 1997.
- 63. Palacios Márquez, L. y Korody Taglaiferro, J.E.;** Ponencia Nacional - Venezuela; principios tributarios ante las nuevas formas de imposición; XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008.
- 64. Pirttila, J. y Tuomala, M.;** Income Tax, Commodity Tax and Environmental Policy, in International Tax and Public Finance, Vol. 4, N° 3, Boston, USA, julio 1997.
- 65. Pistone, P.;** Relato General; Los principios tributarios ante las nuevas formas de imposición sobre la renta, XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008.
- 66. Plan Fénix, UBA;** Encuentro Hacia el Plan Fénix - de la crisis actual al crecimiento con equidad - Área Temática N° 2 - Política Fiscal, Recomendaciones. Buenos Aires, abril 2002. http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/relatorias/pol_fiscal.pdf
- 67. Rapoport, M. y Gambina, J. (por Comité Académico ATTAC-Argentina);** Propuesta de un impuesto a las transacciones financieras internacionales, La Gaceta de Económicas, Buenos Aires, domingo 29 de julio de 2001.
- 68. Razin, A. y Yuen, C.W.;** Optimal International Taxation and Growth Rate Convergence: Tax Competition vs. Coordination, in International Tax and Public Finance, Vol. 6, N° 1, Boston, USA, febrero 1999.
- 69. Reig, E.J.;** Los nuevos proyectos de reforma fiscal. Ganancias Distribuidas y Excedente Primario de las empresas, en Periódico Económico Tributario, N° 6, 1992.
- 70. Reig, E.J.;** Reflexiones sobre Globalización y Tributación Futuro de la Fiscalidad, Boletín AAEF, Buenos Aires, agosto 1996.
- 71. Reig, E.J.;** Reforma necesaria en la estructura del Impuesto a las Ganancias en Argentina, Academia Nacional de Ciencias Económicas, Buenos Aires, 1997.
- 72. Reig, E.J.;** “Impuesto a las Ganancias”, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 2001.
- 73. Royal Commission on Taxation,** Canadá, Elaborado por Carter, K. L., "Informe de la Real Comisión de Investigación sobre Fiscalidad", Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1975.
- 74. Santiere, J.J. (Coordinador) y Gómez Sabaini, J.C.;** Los Impuestos y la Distribución del Ingreso en la Argentina, un análisis comparativo para los años 1986, 1993 y 1997, PNUD, ONU, Buenos Aires, mayo 1999.
- 75. Schindel, A.;** Antiguos y nuevos desafíos para la delimitación cualitativa y cuantitativa de la base gravable de las ganancias empresariales, en Obra en homenaje al Dr. Enrique Reig, "Visión renovada de la imposición directa", CPCECABA, abril 2001.
- 76. Schwartzman, D.M.;** Propuestas para reducir la evasión fiscal; Premio Dr. Manuel Belgrano, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal, Buenos Aires, 1989.
- 77. Shackelford, D. y Slemrod, J.;** The Revenue Consequences of Using Formula Apportionment to Calculate U.S. and Foreign-Source Income: A Firm-Level Analysis, in International Tax and Public Finance, Vol. 5, N° 1, Boston, USA, febrero 1998.
- 78. Shaw, J. L.;** El impuesto progresivo a la renta personal y el paradigma de la equidad, Revista de Tributación N° 7, Asociación Argentina de Estudios Fiscales, Buenos Aires, marzo 2007.
- 79. Silvani, C.A.;** La evasión en Argentina; Boletín Impositivo AFIP, n° 20, marzo 1999.

- 80. Spicer, M.W. y Lundsted, S.B.;** Understanding tax evasion; Public Finances, vol. 31, 1976.
- 81. Srinivasan, T.V.;** Tax evasión: a Model; Journal of Public Economics, n° 2, 1973.
- 82. Tachibanaki, T.;** The Japanese Tax Reform: Efficiency versus Equity, in “Public Finance in a world of transition”, 47th Congress of the International Institute of Public Finance, Supplement vol. 47, Koenigstein, Germany, 1992.
- 83. Thalmann, P.; Goulder, L.W. y Delorme, F.;** Assessing the International Spillover Effects of Capital Income Taxation, in International Tax and Public Finance, Vol. 3, N° 4, Norwell, USA, octubre 1996.
- 84. Tobin, J.;** "The New Economics, one Decade Older", Princeton University Press, 1972.
- 85. U.S. Department of the Treasury,** Blueprints for Basic Tax Reform, U.S. Government Printing Office, Washington D. C., 1977.
- 86. Van de gaer, D; Schokkaert, E. y De Bruyne, G.;** Marginal Tax Reform in Different Macroeconomic Regimes, in “Public Finance in a world of transition”, 47th Congress of the International Institute of Public Finance, Supplement vol. 47, Koenigstein, Germany, 1992.
- 87. Villegas Aldazosa, A.,** Ponencia Nacional - Bolivia; Los principios tributarios ante las nuevas formas de imposición a la renta; XXIV Jornadas del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), Isla Margarita, Venezuela, Octubre 2008.
- 88. Warskett, G.; Winer, S.L. y Hettich, W.;** The Complexity of Tax Structure in Competitive Political Systems, in International Tax and Public Finance, Vol. 5, N° 2, Boston, USA, mayo 1998.
- 89. Weiner, J.M.;** L’esperienza degli Stati Uniti per l’implementazione della *apportionment formula* a livello internazionale, Rev. Fiscalia, año 1, N° 1, Milano, enero-febrero 2000.
- 90. Wen, J.F.;** Tax Holidays and the International Capital Market, in International Tax and Public Finance, Vol. 4, N° 2, Boston, USA, mayo 1997.
- 91. Yashiv, E.;** Capital Controls as Taxation Policy, in International Tax and Public Finance, Vol. 4, N° 3, Boston, USA, julio 1997.
- 92. Zee, H.,** “Taxation and Efficiency”, en Tax Policy Handbook, FMI.
- 93. Zee, H.,** “Taxation and Equity”, en Tax Policy Handbook, FMI.
- 94. Zee, H.,** “Theory of Optimal Income Taxation”, en Tax Policy Handbook, FMI.

Las citas de trabajos están subrayadas y las de libros entre comillas.

ⁱ Las opiniones del autor no comprometen a ninguna de las organizaciones a las que pertenece.

ⁱⁱ Contador Público (UBA), Docente Autorizado de la Ftad. CC.EE. (UBA), Especializado en Tributación e Integración Regional (AAEF, UBA, U. Comung - Brasil - y UNLaM), Profesor de grado y posgrado de Tributación y Finanzas Públicas (UBA, UNLaM, UNNE, UMSA), Director del Área Tributaria y Previsional (CECyT - FACPCE), Vicepresidente de la Comisión de Investigaciones Tributarias (CGCE CABA), Vocal de la Comisión de Estudios Impositivos (CGCE CABA), Miembro de la Comisión de Estudios de Finanzas Públicas (CPCECABA), Miembro de la Comisión de Tributación Internacional (AAEF).