

Ciclo de Práctica Tributaria 2025

4ta. Reunión | 20/08/2025

**“EL MAPA TRIBUTARIO DEL SOFTWARE: GUÍA PRÁCTICA PARA TRANSACCIONES
TRANSFRONTERIZAS EN EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS”**

Cómo navegar la complejidad del Impuesto a las Ganancias en la economía digital

Expositor: Ab. Mg. Fausto Geremia

fausto@geremiaco.com

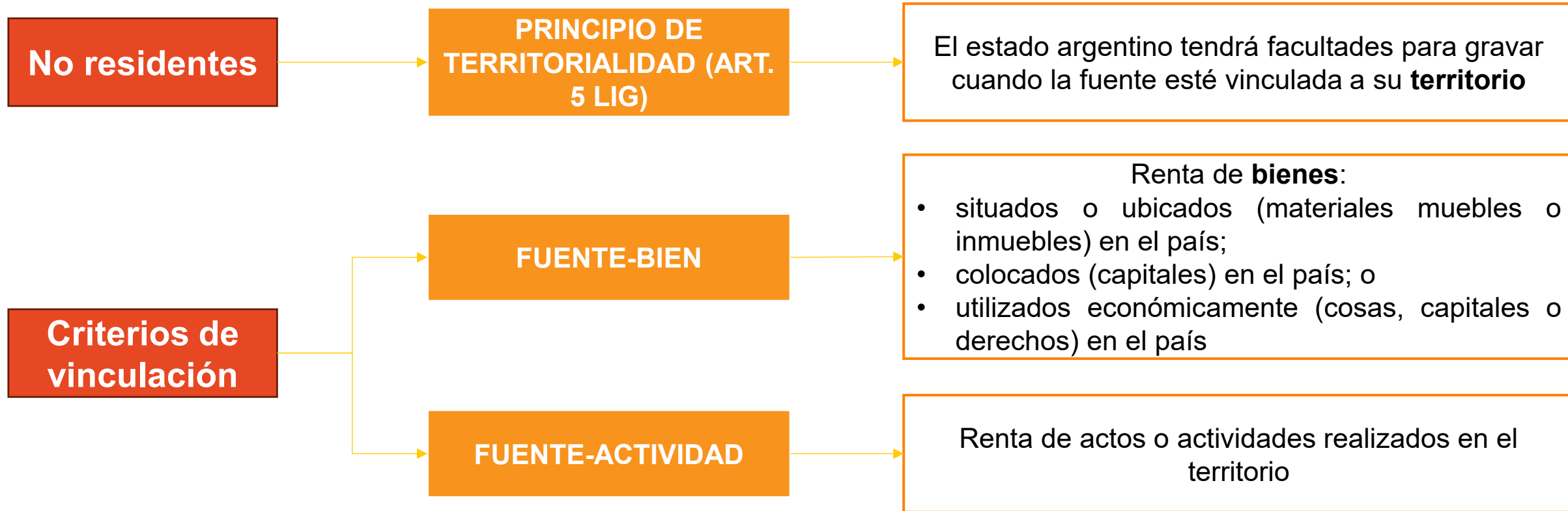
HOJA DE RUTA

- 1. El pilar de la discusión: El concepto de "Fuente".**
- 2. Desmitificando el Software: Las distinciones clave.**
- 3. El régimen de retención: Mecánica y presunciones del art. 104 LIG.**
- 4. Modelos de negocio (Inbound): Desde el Copyright hasta el SaaS.**
- 5. El Impacto de los Convenios (CDI) en operaciones *inbound*.**
- 6. Una mirada 360°: Otros impuestos (IVA/IIBB).**
- 7. La otra cara: exportación de software desde Argentina.**
- 8. Conclusiones y Takeaways.**

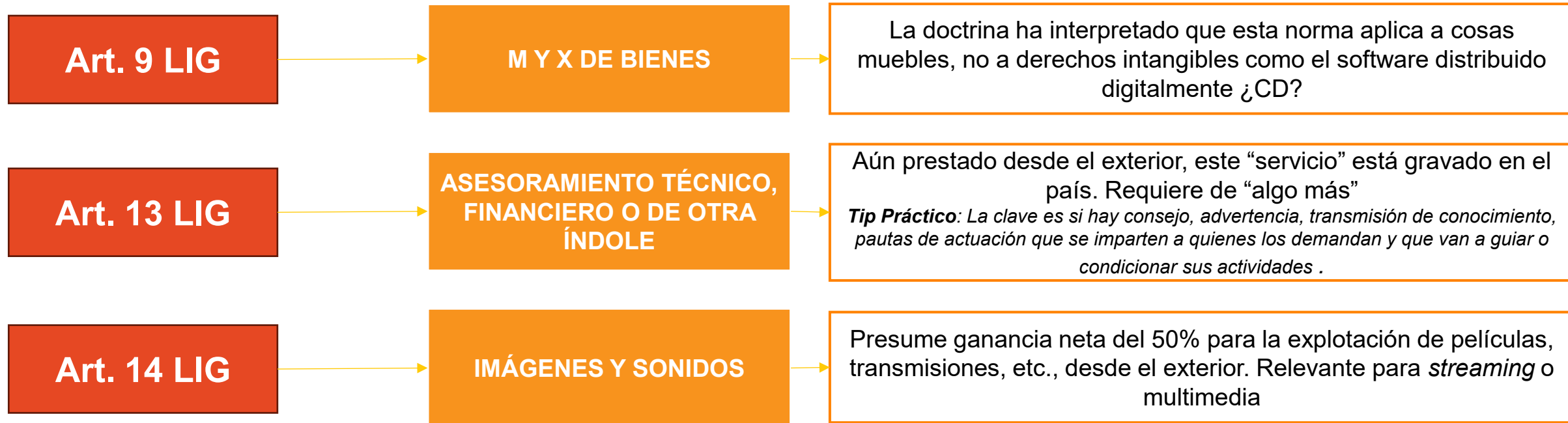


1. EL PILAR DE LA DISCUSIÓN: EL CONCEPTO DE "FUENTE"

1. LA PREGUNTA CLAVE: ¿TIENE ARGENTINA POTESTAD PARA GRAVAR?



1.1. LAS REGLAS ESPECIALES QUE AFECTAN AL SOFTWARE



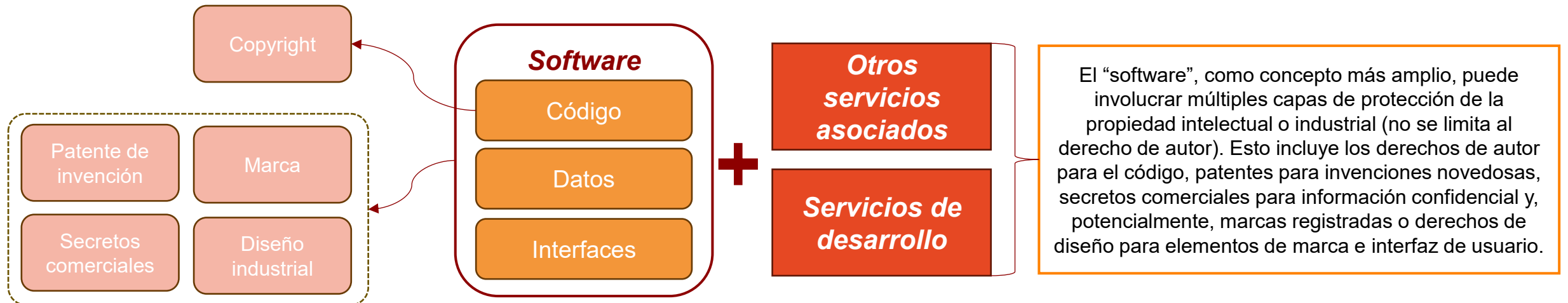
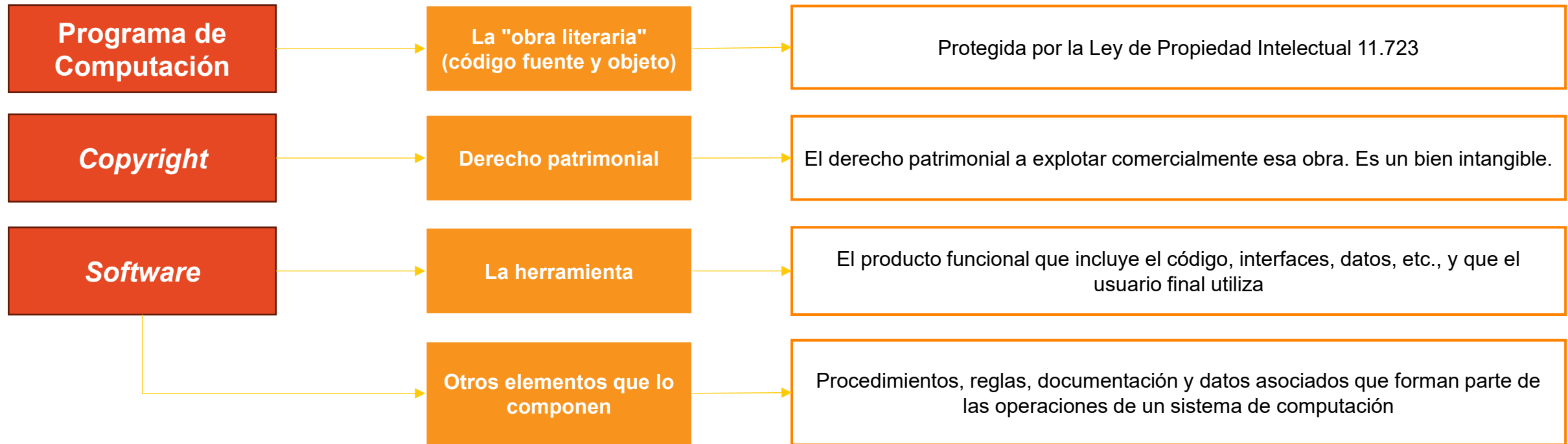
En resumen:

- Las **cosas (bienes muebles)** generarán una renta de fuente argentina si están situados o ubicados en el país,
- Los **derecho (bienes intangibles)** si estos son utilizados en la Argentina y
- Los **servicios** generarán renta de fuente argentina si son prestados en el país, a menos que se trate de un servicio que -aun siendo prestado desde el exterior- su utilización se aproveche en el país y califique como **asesoramiento técnico, financiero o de otra índole**.



2. DESMITIFICANDO EL CONCEPTO DE *SOFTWARE*: LAS DISTINCIONES CLAVE

2. NO TODO LO QUE LLAMAMOS "SOFTWARE" ES LO MISMO



2. NO TODO LO QUE LLAMAMOS "SOFTWARE" ES LO MISMO

Hay que preguntarse: ¿cuál es *origen* de la renta? ¿qué es lo que el pago está remunerando esencialmente en la transacción vinculada al *software*?

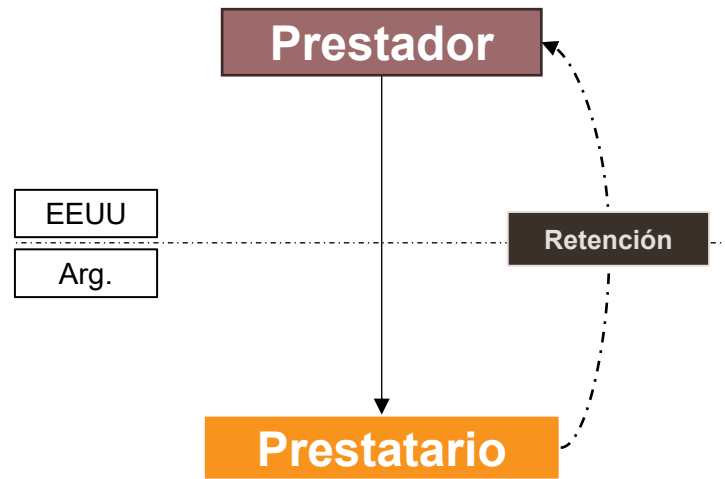
La renta podrá tener su origen en -por ejemplo-:

- La enajenación de un bien tangible (v. gr. CD que incorpora una copia del código);
- La cesión de un bien intangible o en la autorización para utilizarlo o explotarlo en un territorio o tiempo determinado (v. gr. cesión o licencia del copyright, marca, diseño industrial);
- La transferencia de tecnología (v. gr. transferencia del know how necesario para programar un código o un diseño industrial);
- La prestación de un servicio (v. gr. servicio de help desk); o
- Un servicio de asesoramiento (v. gr. el adiestramiento de personal para lograr la programación del código).



3. EL RÉGIMEN DE RETENCIÓN: MECÁNICA Y PRESUNCIONES DEL ART. 104 LIG

3.1. MECÁNICA GENERAL DEL RÉGIMEN DE RETENCIÓN



1. Pagador local identifica una **renta de fuente Argentina** para un **Beneficiario del Exterior**.
2. Al momento del **Pago** (definición amplia del art. 24 LIG: pago, acreditación, puesta a disposición).
3. Calcula la **ganancia neta presunta** (según art. 104 LIG).
4. Aplica la alícuota del **35%** sobre esa base.
5. Ingresa la retención.

- **Grossing-up:** En contratos internacionales es común pactar que el pago al beneficiario del exterior sea “**libre de impuestos**”. Esto implica que el pagador local asume el impuesto y debe calcular el bruto (*grossing up*) necesario para que el receptor reciba el monto neto convenido, lo que incrementa el costo total de la operación, reflejándose en una alícuota efectiva más alta.
- No corresponde “grossing-up” si no hay una expresa cláusula contractual (CSJ, “Ciccone Calcográfica SA”, 5/3/2013).
 - **Cláusula modelo:** Taxes. The Provider will invoice the Client for the fees through its [Billing System] and will be subject to procedures set out in the latest version of the [Billing System Manual]. All taxes levied on [The Service] will be the responsibility of the Client and will also be billed via the [Billing System]. Any sum payable to the Provider shall be made free and clear of and without any deduction, withholding or set-off whatsoever, including for, or on account of, any taxes, unless the Client is required by any applicable law to make such a payment subject to a deduction or withholding. To the extent the Client is required by applicable law to deduct an amount on account of any withholding tax, the amount paid by the Client to the Provider under this Agreement shall be increased such that the amount received by the Provider is equal to the payment which would have been due from the Client if no deduction for withholding tax had been required. However, each party to this Agreement shall be responsible for any income, gross receipts, franchise or similar business activity taxes imposed on its own income or receipts, as well as any property or employment taxes or any associated interest or penalties imposed by applicable law.

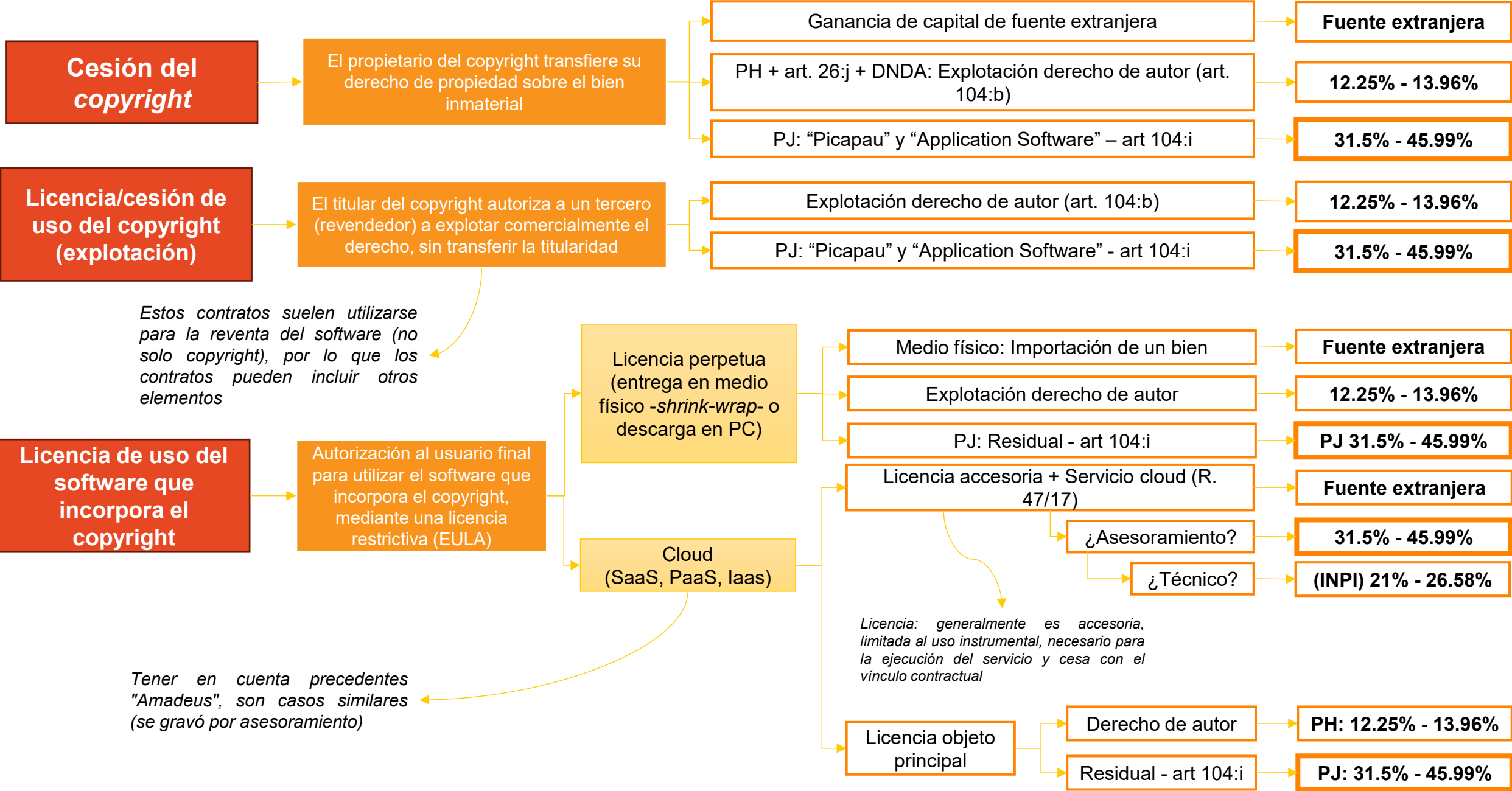
3.2. EL "MENÚ" DEL ART. 104 LIG: PRESUNCIONES CLAVE PARA EL SOFTWARE

Categorización	Fuente de la Renta	Base Imponible Presunta (%)	Alícuota Efectiva	Alícuota con <i>Grossing Up</i>	Admite base real
Ganancia de capital de fuente extranjera	Extranjera	N/A	0%	N/A	NO
Ganancia de Capital (art. 104 inc. h. LIG)	Argentina	50%	17.5%	21.21%	Si, 35% sobre ganancia neta
Explotación de derechos de autor (Art. 104 inc. b. LIG)	Argentina	35%	12.25%	13.96%	NO
Derecho de autor (PJ) + Supuesto Residual (art. 104 inc. i) LIG) - "Application Software" la CSJN ha interpretado que no aplica a personas jurídicas como "autor o derechohabiente"	Argentina	90%	31.5%	45.99%	NO
Servicio prestado desde el exterior (arts. 5 y 124 LIG y 10 DRLIG)	Extranjera	N/A	0%	N/A	NO
Asesoramiento de otra índole (Art. 13 LIG) + Supuesto Residual (art. 104 inc. i) LIG).	Argentina	90%	31.5%	45.99%	NO
Asistencia Técnica (art. 104 inc. a) num. 1 LIG)	Argentina	60%	21%	26.58%	NO
Cesión de derechos / Transferencia de Tecnología (art. 104 inc. a) num. 2 LIG)	Argentina	80%	28%	38.89%	NO
Importación de Bienes (Art. 9 LIG)	Extranjera	N/A	0%	N/A	NO

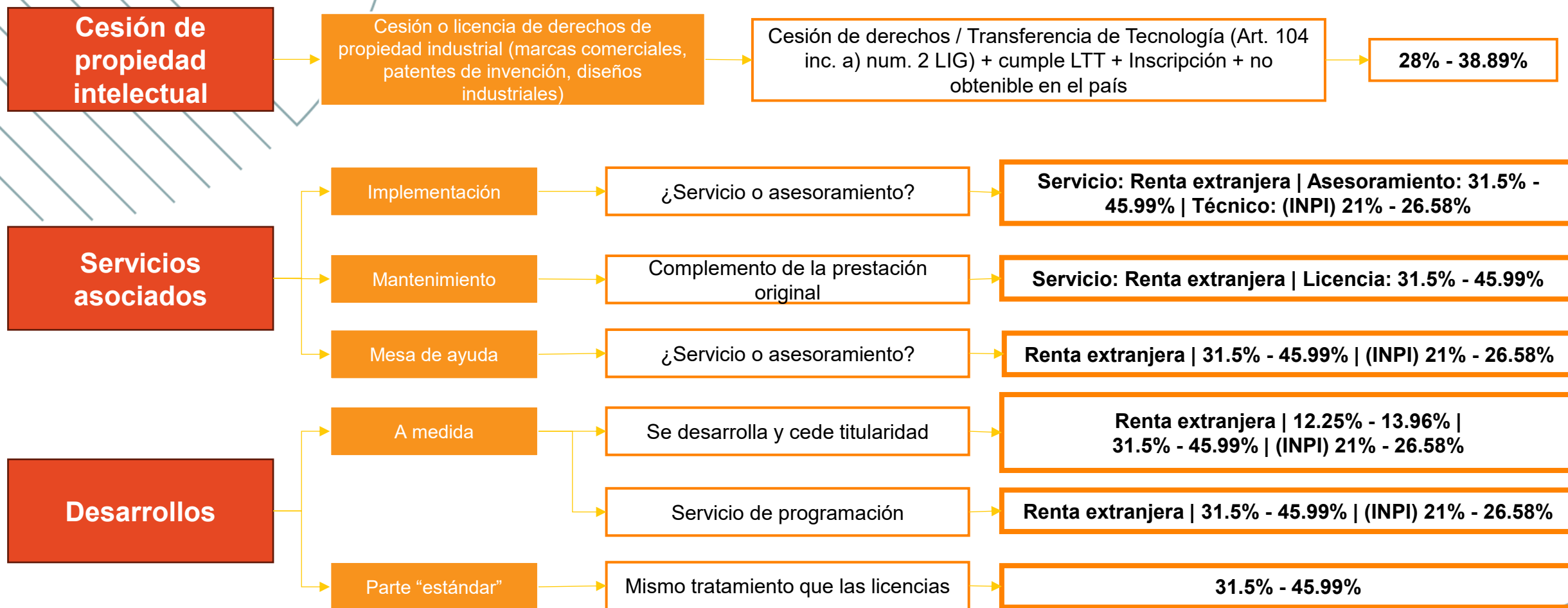


4. MODELOS DE NEGOCIO (INBOUND)

4.1. ANÁLISIS PRÁCTICO: CESIÓN, LICENCIAS, SAAS Y OTROS



4.2. ANÁLISIS PRÁCTICO: CESIÓN, LICENCIAS, SAAS Y OTROS



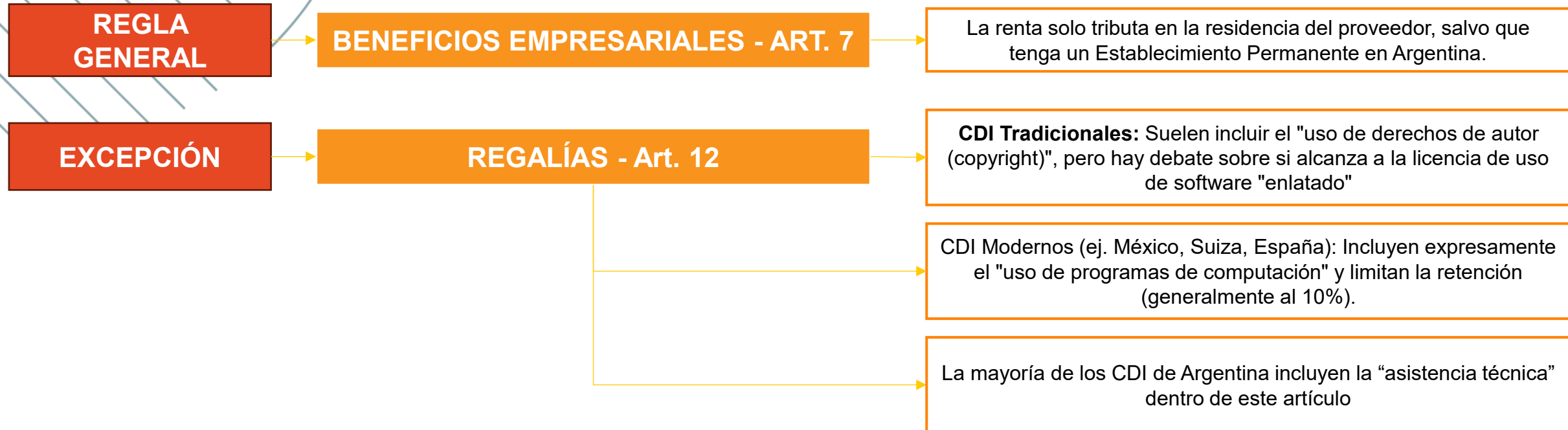
La división de conceptos es una herramienta potencialmente útil para optimizar la carga fiscal, incluso dentro de rentas de fuente argentina, aprovechando los diferentes tratamientos fiscales que la normativa interna otorga a distintas categorías de ingresos. Sin embargo, la viabilidad y el éxito de esta estrategia dependen enteramente de la **solidez económica** y la **justificación documental** de la separación de las prestaciones, para evitar la recalificación por parte del fisco bajo las normas antielusivas e –incluso– de precios de transferencia.

- **Registro de Contratos (Ley 22.426):** Indispensable para acceder a las presunciones reducidas (60% y 80%).
- **Registro tardío:** no impide deducir el gasto para el pagador, pero puede cuestionarse el beneficio de la presunción reducida en la retención (CSJN, "Edesur", 2/3/2011).
- **Renovaciones:** se sugiere registrar también las renovaciones y adendas para mantener el beneficio en el tiempo. La Sala I de la Cámara otorgó razón al contribuyente ("Ecolab SA", 5/3/2020), al considerar que la prórroga del contrato no requiere el requisito de aprobación por parte del INPI, dado que la derogada ley 22.426 solo lo preveía para el contrato original.
- **Efectos la inscripción:** tiene efectos para la ARCA desde su presentación ante el INPI (incluso de prórrogas), no desde la fecha del contrato (CSJN, "Oleoducto Trasandino Argentina").



5. EL IMPACTO DE LOS CONVENIOS (CDI) EN OPERACIONES INBOUND.

5. EL IMPACTO DE LOS CONVENIOS (CDI) EN OPERACIONES INBOUND.



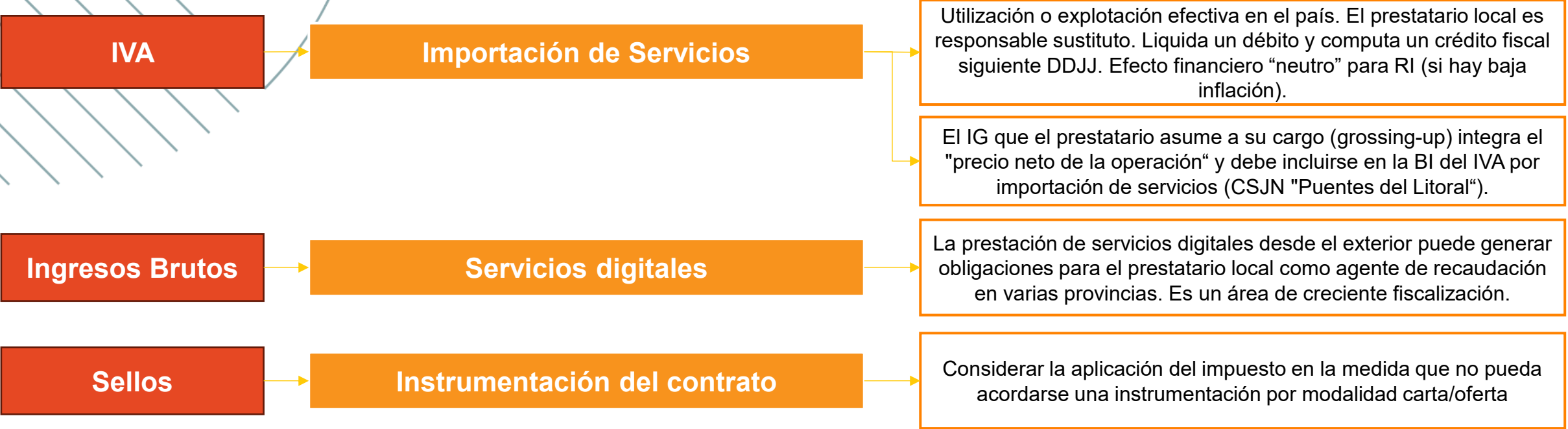
Tip Práctico: Un CDI puede reducir la carga fiscal, pero no poner en una situación más desventajosa que la ley doméstica.

Certificado de residencia fiscal: Se debe gestionar el certificado de residencia fiscal. De acuerdo con el artículo 5 de la Resolución (ME) 616/2024, los beneficiarios del exterior ahora acreditan su residencia fiscal para aplicar beneficios de Convenios con el certificado emitido por la autoridad de su país, sin aclararse si debe respetarse el formato específico que históricamente preveía la Resolución General (AFIP) 3497.



6. UNA MIRADA 360°: OTROS IMPUESTOS (IVA/IIBB)

6. EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS NO ES EL ÚNICO JUGADOR



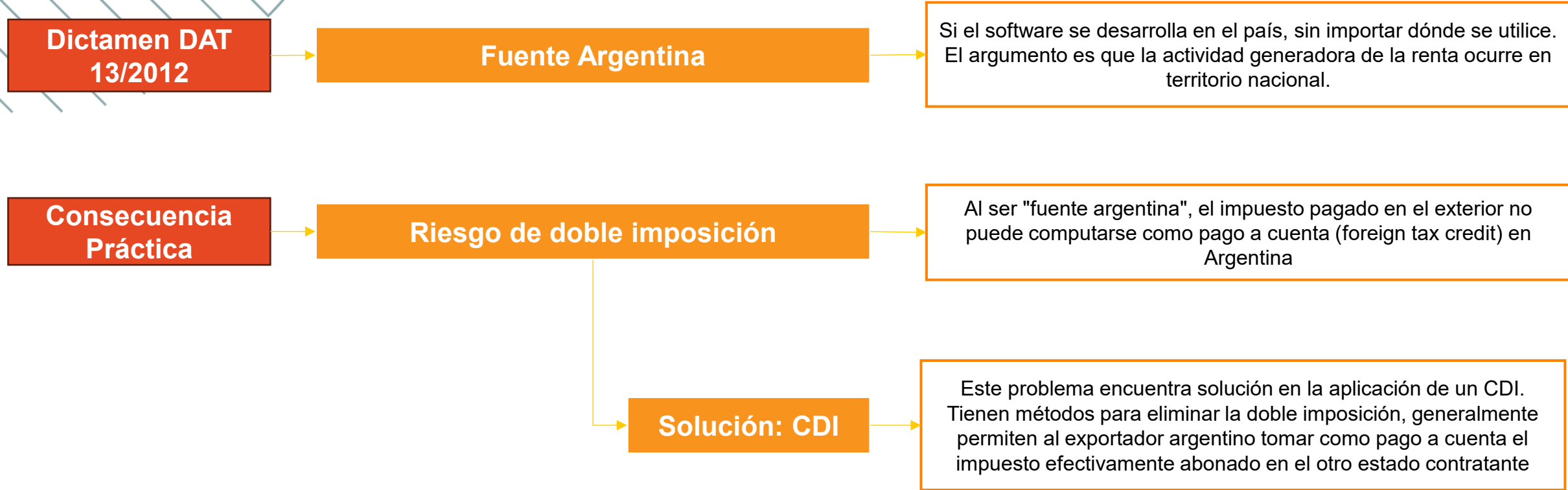
Precio	USD	5.000,00	Tasa nominal	Base acrecentada	Impuesto	Comentario
Sellos			1,20%	no aplica	USD 60,00	Costo
IG			31,50% (45,99%)	USD 7.299,27	USD 2.299,27	Costo
IVA			21%	USD 7.299,27	USD 1.532,85	Crédito
IIBB			2%	USD 7.299,27	USD 145,99	Costo

USD 5.000

USD 9.038

7. LA OTRA CARA DE LA MONEDA: EXPORTACIÓN DE SOFTWARE

7. ¿QUÉ PASA CUANDO EL DESARROLLADOR ES ARGENTINO?





8. CONCLUSIONES Y TAKEAWAYS

8. IDEAS FINALES

- No hay respuestas automáticas: La calificación fiscal es un "traje a medida" que depende de lo que se está contratando.
- **Clave #1:** Identificar el "Qué". ¿Qué se remunera? ¿Un derecho, un producto, un servicio o un asesoramiento?
- **Clave #2:** Cumplir con el "Cómo". Las formalidades (INPI, certificados) son la puerta de acceso a tratamientos más beneficiosos.
- **Clave #3:** Pensar en "Todo". Un análisis integral debe incluir el impacto de los CDI y los impuestos locales.

El dominio de esta normativa es la herramienta clave para anticipar los costos fiscales y evitar sorpresas que afecten la rentabilidad del negocio. Un correcto asesoramiento previo a la contratación resulta fundamental, no como un mero requisito, sino como la principal palanca para estructurar la operación de la forma más eficiente y optimizar la carga tributaria.



Muchas gracias por su atención!

fausto@geremiaco.com

Cel. 11-5345-6000