CAMARA DE COMERCIO
PARAGUAY BRASIL

REVISTA INSTITUCIONAL
AÑO 7 • #18 • 2020

TERARE
PARAGUAY

Organizada por nuestra Cámara, se realizó la clásica feria de negocios entre nuestro país y su principal socio comercial.

Cómo fue y qué nos dejó la

expo PARAGUAY BRASIL Oportunidades para el Mundo 2019 11ª Edición

Reforma tributaria traerá facilidades a contribuyentes y mayor formalización

Itaú prevé un 2020 esperanzador y de recuperación para Paraguay y Brasil

Entrevista al nuevo embajador de Brasil en Paraguay

CAMARA DE COMERCIO PARAGUAY BRASIL

SOCIOS MASTER

ACONCAGUA S.A.	Agrofértil	AGROGANADERA AGUARAY
alianza garantía Más que un seguro	BANCO DO BRASIL	BANCO FAMILIAR
Itaú	Regional	BOURBON Convention Hotel Conmebol Asunción
CIABAY Agricultura en buenas manos	comfar S.A.E.C.A.	Concret-Mix
CONSIST	DIESA S.A.	EFISA Empresa Forestal e Industrial Sociedad Anónima
TENORA LOGISTICA INTERNACIONAL	GALPÓN RURAL Todo para el campo	grupo favero
Hidrovias do Brasil	IBOPE media	interfisa BANCO
JAUSERCARGO INTERNATIONAL TRANSPORT & LOGISTICS	Jobs Expertos en Recursos Humanos	JOHN DEERE KUROSU & CIA.
La Consolidada S.A. de Seguros	MARSEG SEGURIDAD INDUSTRIAL	Su garantía de seguridad y protección, siempre... MediLife Medicina Prepaga
MSK S.A.	NSA Nuestra Señora de la Asunción	IMPORT S.A.
Petromax	PRAXAIR Construyendo un planeta más sustentable	RE/MAX PARAGUAY
SALEMMA	SR SIERRA MÓVEIS	GRAN VIA SUPERMERCADOS
ZOFRI S.A.	ZONA FRANCA GLOBAL	

Editorial

El 2019 fue un año complejo para la economía paraguaya, que se vio castigada por diversos factores externos, como las malas condiciones climáticas, la desaceleración de la economía regional y global, y algunos conflictos internos.

En el segundo semestre, y fruto en parte de un paquete de medidas contracíclicas del gobierno, con inversión pública y gastos en infraestructura, la economía mostró una importante recuperación, y hace ver este 2020 que comienza con mayor optimismo.

Cerramos el año con una nueva edición de la Expo Paraguay Brasil, un proyecto que comenzó hace ya 12 años para impulsar la integración comercial, y potenciar las exportaciones e importaciones y las inversiones, y que cuenta siempre con el apoyo de nuestros asociados, de la Embajada de Brasil en Paraguay, de instituciones gubernamentales y del empresariado de ambos países.

Comenzamos estas páginas con una crónica de cómo se desarrolló la Expo, sobre su participación y contenidos, y de los números que arrojó.

A continuación, recogemos conceptos vertidos por Fernando Luiz Brandão, quien habló de los beneficios que plantea la inversión brasileña en Paraguay, y qué lineamientos seguir por parte de ambos países para aumentar el desarrollo y que inversiones con mayor valor agregado lleguen. También habló de la oportunidad que significa el acuerdo Mercosur - Unión Europea para el fortalecimiento de cadenas globales de valor para competir efectivamente en ese gran mercado.

En el mismo sentido se expresó el Canciller Antonio Rivas Palacios, quien destacó el creciente acercamiento entre Paraguay y Brasil y la necesidad de obrar conjuntamente para hacer más efectiva esta relación y trabajar en crear escalas productivas con foco en esas nuevas oportunidades.

Siguiendo esta línea, Mario Romero, director de REDIEX disertó en la Expo sobre aquellos indicadores que hacen de Paraguay el más atractivo como plataforma competitiva tanto para la producción como la exportación, y dio a conocer los regímenes especiales disponibles y ventajas para invertir en el país a los presentes, haciendo hincapié en el acceso preferencial a la Unión Europea, los más bajos costos en la energía eléctrica y de producción además de la menor carga tributaria.

También en la Expo, pero ya en otro orden de temas, consignamos una interesante exposición, el Prof. Jairo Laser Procianoy, de la Fundación Dom Cabral sobre la planificación y retos de la sucesión en una empresa familiar, del relevo generacional en la administración y el cambio de mando tras la salida del fundador.

Las estadísticas indican que más del 80% del sector empresarial en Paraguay es movido por empresas familiares, según señaló en su disertación el brasileño Jairo Láser, experto en este rubro. Mencionó que hay un ciclo en las compañías que se da desde la salida del fundador, aquel que soñó el proyecto y lo logró y en cómo se debe dar ese proceso para que las empresas sigan siendo competitivas.

Retomando lo que decíamos al comienzo sobre las perspectivas económicas más optimistas para este 2020 que recién comienza, brindamos una cobertura de la exposición del economista de Itaú João Pedro Bumachar y de André Gailey, presidente de dicho banco en Paraguay, actualizada con datos de un informe de diciembre de la misma entidad. Los expertos hicieron una proyección económica favorable apoyados en la perspectiva de una buena cosecha de soja, un ambiente con indicadores más favorables y un contexto de mayor crecimiento esperado para Brasil, que luego de las medidas tomadas por el gobierno se vislumbra con perspectivas de lograr la estabilización de la deuda, y se perfila a una gradual recuperación económica.

Fuera ya del ámbito que brindó la Expo, nos ocupamos en estas páginas de la entrada en vigencia del nuevo sistema tributario y sus generalidades, y contamos sobre puntos particulares con el aporte de dos columnistas invitados.

Para finalizar, entrevistamos al nuevo embajador de Brasil, a quien deseamos un fructífero desempeño y el mayor de los éxitos en los objetivos planteados, ofreciéndole desde ya nuestro apoyo y colaboración como Cámara para el mejor trabajo conjunto.

Compartimos su visión de que es tiempo de aportar calma y reflexión, de estudiar para buscar las mejores soluciones y actuar en consecuencia, para que ambos países se sigan ayudando, potenciando el trabajo conjunto y las vías de interacción, apostando a construir juntos un mejor futuro para nuestros países más allá de temas coyunturales.

Ing. Rubén Jacks
Presidente de la Cámara de Comercio Paraguay Brasil

CONTENIDO

CAMARA DE COMERCIO
PARAGUAY BRASIL

Avda. Aviadores del Chaco 2050, Complejo World Trade Center Asunción, Torre 1, Piso 14.

Asunción, Paraguay.

Tel.: *+595 21 612 614 • +595 21 614 901*

E-mail: *info@ccpb.org.py*

www.ccpb.org.py

JUNTA EJECUTIVA

Presidente
Rubén Jacks

Vicepresidente
Antonio Carlos Dos Santos

Secretaria
Graciela Narvaja

Directores
Marcos Alex Dos Santos
Oscar Mersán
Junio Dantas
Nevercindo Bairros Cordeiro
Ruben Mujica
Laura Ramos
Jairo Neves dos Santos
Cleber Ceroni

Síndicos
Sebastián Acha
Fernando Acosta

Gerente General
Carolina Vergara

Administración
Lilián Gabaglío

ES UNA PRODUCCIÓN

TERARE
PARAGUAY

Presidente *Daniel Coronel* **| *Director Editorial*** *León Mechulam* **| *Periodistas:*** *Joel Antonio Barrios* ***Dirección Comercial*** *dcoronel@terare.com.py* **| *Comercial*** *María José Quintana • mariajose.terare@gmail.com* ***Fotocromía e impresión:*** *Artemac*

Las opiniones vertidas en este espacio son de exclusiva responsabilidad de quienes las emiten y no representa necesariamente el pensamiento ni la línea editorial.

REVISTA INSTITUCIONAL
AÑO 7 • #18 • 2020

03 ACTIVIDADES DE LA CÁMARA
■ *11ª Edición de la Expo Paraguay Brasil "Oportunidades para el Mundo"*

07 OPINIÓN DE EXPERTOS
■ *Fernando Luiz Brandão, representante de la FIESP | Paraguay se consolida como mercado de interés para el capital brasileño*

08 OPINIÓN DE EXPERTOS
■ *Canciller Antonio Rivas Palacios | Se recomienda la creación de escalas productivas con miras a exportar a Europa*

10 OPINIÓN DE EXPERTOS
■ *Mario Romero, director de REDIEX | Ventajas competitivas para invertir en Paraguay*

12 OPINIÓN DE EXPERTOS
■ *Jairo Laser Procianoy | Desafíos para la sucesión en las compañías familiares*

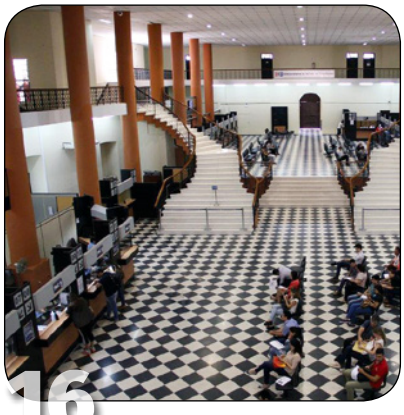
14 PERSPECTIVAS
■ *Itaú prevé un 2020 esperanzador y de recuperación para Paraguay y Brasil*

16 REFORMA TRIBUTARIA
■ *Reforma traerá facilidades a contribuyentes y mayor formalización*
▶ *Los cambios impositivos y las operaciones económicas de los contribuyentes.*
▶ *Nuevos agentes de percepción y retención de impuestos*

22 SECOM
■ *Entrevista a Flávio Soares Damico, Embajador de la República Federativa del Brasil en Paraguay | Trabajar para recuperar la confianza.*
■ *Nuevo Museo Livio Abramo en nuestro Centro Cultural*

03

14


16

22

CAMARA DE COMERCIO PARAGUAY BRASIL

11ª Edición de la Expo Paraguay Brasil "Oportunidades para el Mundo"

Con la presencia del presidente de la Cámara de Comercio Paraguay Brasil, Rubén Jacks, el embajador de Brasil en nuestro país a aquella fecha, Carlos Alberto Simas Magalhães y de la titular del MIC Liz Cramer, se llevó acabo el 13 de noviembre el acto inaugural de la 11ª edición de la Expo Paraguay Brasil en las instalaciones del Sheraton Asunción Hotel y que contó además con la participación de invitados especiales, empresarios y público en general.

La apertura del evento la realizó el presidente de la Cámara de Comercio Paraguay Brasil Rubén Jacks, que habló acerca de la necesidad de que los empresarios contribuyan a mantener la calma en los momentos difíciles dentro del país. Enfatizó que Paraguay es socio comercial del Brasil y que la vocación de ambas naciones es complementarse productivamente y producir productos industrializados, con la visión de un futuro a construir juntos, más allá de eventuales coyunturas.

"Por eso quiero agradecer a los colegas empresarios que vienen del Brasil a buscar oportunidades en Paraguay; quiero que sepan que aquí desde la Cámara de Comercio, desde el Gobierno Nacional, desde el Ministerio de Industria y Comercio, y también con el apoyo de la Embajada de Brasil, tienen un trípode que va apoyarles para encontrar las oportunidades que están buscando; pueden tener certeza de eso. Nosotros nos definimos como un puerto seguro para las inversiones", puntualizó.

Destacó que el evento ayuda a mostrar acerca de todas las posibilidades y oportunidades que Paraguay brinda. "Más de 70 empresarios brasileños, interesados en negocios que buscan promover sus empresas y estimular el desarrollo, participan del evento", dijo, refiriéndose a los empresarios provenientes de Brasil, pertenecientes a los sectores de negocios mayores que tiene Brasil con nuestro país, que son los sectores agropecuario, industrial, autopartista, comercial, financiero y frigorífico".

Por su parte, la ministra de Industria y Comercio, Liz Cramer, se refirió a la feria como una perspectiva buena de desarrollo, teniendo en cuenta que es uno de los eventos principales, que se realiza en nuestro país, en materia de negocios internacionales. Calificó la expo como una oportunidad para conocer las novedades, mostrando el logro del bloque, qué implica al empresario, y cómo se puede fortalecer la cadena de valor para aprovechar el negocio internacional. "Esos acuerdos tienen la visión de poder tener en nuestro caso a Paraguay como una plataforma para el Mercosur… hoy tenemos una mirada internacional mucho más compartida, estamos realmente muy esperanzados en afianzar esas cadenas productivas", mencionó.

Asimismo la ministra Cramer, recordó el compromiso del Estado paraguayo para lograr mejores negocios con el principal socio comercial que es Brasil. "A nosotros nos corresponde esa mirada holística, nos corresponde dar a ustedes, los empresarios, las conexiones para que hagan negocios, tratar de hacer un balance y un justo equilibrio que les permita hacer negocios; ese es nuestro rol. Facilitarles en la operativa y darles el ambiente para que aquellas puntuaciones que nos dan internacionalmente, que son variables, se mantengan, se sostengan, pero por sobre todo, se traduzcan en negocios", sentenció.

En el evento también brindó algunas palabras el Canciller Nacional Antonio Rivas, señaló el trabajo de Paraguay y Brasil. Resaltó que ambas naciones son aliados estratégicos por lo cual deben comenzar a trabajar conjuntamente en crear escalas productivas.

La Expo en cifras

La Expo contó con importantes representantes de instituciones gubernamentales de Paraguay y Brasil, así como la participación de empresas de los más variados sectores.

Se registraron 800 visitantes de Paraguay y Brasil, que generaron más de 750 reuniones en la Rueda de Negocios, además de las visitas técnicas realizadas a 14 empresas paraguayas.

La programación de los dos días que duró la Expo abarcó cinco áreas:

• El Área de Exposición contó con la presencia de 35 marcas multisectoriales, presentando sus productos y servicios. Este año se incluyó un interesante sector de alimentos nacionales e internacionales, todos nuevos emprendedores que ofrecieron degustaciones a los visitantes de la Expo.

• En el Área de las Mesas Consultivas se hicieron presentes 10 instituciones: Migraciones, SUACE, Rediex, CAPEX, INTN, SNPP, Sinafocal, AICP, Consulado General de Paraguay en San Pablo y Consulado General de Paraguay en Curitiba, que brindaron orientación a los visitantes extranjeros

• En cuanto a paneles y conferencias, se desarrollaron cuatro y tres respectivamente, con la presencia de 13 disertantes nacionales y brasileros.

• Por su parte, la Rueda de Negocios, coordinada por CEDIAL, contó con la participación de 71 empresas de Brasil -23 de éstas miembros de la delegación de APEX-BRASIL-, y 194 de Paraguay. En las 750 reuniones agendadas en los dos días de evento se generó un volumen de negocios estimado en 76,4 millones de dólares.

El 27% por ciento de los potenciales acuerdos son de importación, el 14% de exportación, el 40% de acuerdos comerciales y sociedades, y el 19% restante a otros negocios. Consultadas sobre la posibilidad de concreción de negocios, el 88% de las empresas participantes la consideraron como muy probable o probable; el 25% juzga pueda

darse en el corto plazo y el 64% en el mediano plazo.

La Rueda de Negocios fue multisectorial, siendo los rubros más destacados Equipos y equipamientos para industrias (15%); Alimentos y Bebidas (11%); Casa, hogar, decoración, muebles (11%) e Import / Export, Distribución, Representación, Despachos (11%).

• En cuanto a las actividades culturales, se presentaron artistas nacionales, y se generó un espacio de exposición y venta de artesanía, y se realizó la sexta edición del ya clásico Campeonato Nacional de Caipirinha, cuyos ganadores fueron Lo De Osvaldo con la Mejor Caipirinha, y TAJ, como la Caipirinha Más Creativa.

La Expo es considerado un espacio ideal para impulsar la integración comercial, participar en negocios de diferentes rubros, potenciar las exportaciones e importaciones y

conocer las últimas tendencias del mercado.

Esta edición fue presentada por Itaipú Binacional y contó con el auspicio de Itaú, Banco Regional, BDO y Algesa, además del apoyo de: Embajada del Brasil en Asunción, APEX Brasil, Fiems, Fiesp, Sebrae, Rediex, Sinafocal, SNPP, INTN, Ministerio de Relaciones Exteriores, Cemap, Aicp y Capex, entre otras instituciones; y Declarada de Interés por el Ministerio de Industria y Comercio y por la Secretaria Nacional de Turismo.

FERNANDO LUIZ BRANDÃO, REPRESENTANTE DE LA FEDERACIÓN DE INDUSTRIAS DEL ESTADO DE SÃO PAULO (FIESP)

Paraguay se consolida como mercado de interés para el capital brasileño

En el marco de la 11va. edición de la Expo Paraguay-Brasil realizada el pasado 14 de noviembre, el representante de la Federación de Industrias del Estado de São Paulo (FIESP), Fernando Luiz Brandão, habló de los lineamientos en conjunto que pueden seguir ambos países para aumentar el desarrollo. Según el entrevistado, el mercado paraguayo ya está consolidado como un mercado de interés para las inversiones brasileñas, sin embargo las mejoras que Brasil proyecta en su ambiente macroeconómico, forzarán a Paraguay a establecer mejores condiciones para atraer capital.

"Aproximadamente desde 2013 y 2015 el sector industrial de Brasil empezó a fijarse en Paraguay como una alternativa de costo en la mano de obra y electricidad. De ahora en adelante el desafío es encontrar la forma de mantener y traer nuevas inversiones brasileñas", expresó, apuntando a una complementación que pueda beneficiar a ambos países.

"La tecnología y la industria 4.0 será una salida para mantener las inversiones brasileñas en Paraguay. Las cámaras, asociaciones y federaciones deberán esforzarse más para que las inversiones con mayor valor agregado lleguen", manifestó Brandão.

Acuerdo con la Unión Europea

"El acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea también es otro punto importante para el bloque, ya que tiene enfrente oportunidades para fortalecer las cadenas de valor gracias a las ventajas de costos y de esa manera competir con los productos europeos dentro de su propio mercado", acotó.

En complemento, destacó las ventajas de costo de Paraguay en combinación con el capital brasileño y la generación de tecnología en la industria automotriz, cualidades que conforman un paquete atractivo para ingresar a competir dentro del mercado europeo, y agregó que Paraguay, como tendrá acceso diferenciado a dicho continente dentro de lo previsto, puede aprovechar para cerrar negociaciones con las montadoras o empresas autopartistas brasileñas y de esa manera expandirse, incluso antes de que entre en vigencia el acuerdo entre la UE y el Mercosur.

El tema energético

Por último habló sobre uno de los puntos más importantes que se discuten en el campo binacional, que es el tema energético y el Tratado de Itaipú.

Brandão manifestó su deseo de que los temas políticos y diplomáticos sean tratados con mucha cautela para que no se vea afectado el buen relacionamiento existente entre ambos países. Dijo que aunque es común que los sectores vinculados con la economía tomen parte en este tipo de discusiones, o estas repercutan en la toma de decisiones, el conflicto que tuvo

Paraguay con el Acta Bilateral de Itaipú no llegó a afectar a la industria brasileña como para motivar alguna decisión específica.

Como analista experimentado en el tema industrial y como podría repercutir en el relacionamiento y los negocios binacionales, sugirió que es conveniente que los dos países superen sus diferencias en el marco de las negociaciones de Itaipú para que la energía producida por Paraguay mantenga un precio diferencial competitivo al ser ofrecido al Brasil.

El vocero de la FIESP resaltó que Paraguay tiene un modelo interesante para el abastecimiento de electricidad que le funciona, a diferencia del Brasil donde el costo regulatorio de electricidad es muy alto, por lo que el gobierno del país vecino está siempre abierto a ampliar las fuentes de electricidad. Por otra parte, las severas sequías recurrentes desde hace cinco años en Brasil, han hecho de Paraguay uno de sus principales proveedores de energía eléctrica.

CANCILLER ANTONIO RIVAS PALACIOS

Se recomienda la creación de escalas productivas con miras a exportar a Europa

El Canciller Nacional Antonio Rivas destacó el creciente acercamiento entre Paraguay y Brasil y el trabajo para hacer más efectiva la consolidación de esta relación. "Es necesario comenzar a trabajar conjuntamente en crear escalas productivas. Nosotros queremos que los empresarios brasileños, a través de la confianza, puedan ver al Paraguay como una oportunidad de ser aliados estratégicos", subrayó.

Desde el Ministerio de Relaciones Exteriores expresó que se busca atraer a los empresarios brasileños con miras a crear las escalas productivas pensando en Europa como mercado, y que el acuerdo con la Unión Europea desde el Mercosur, no tome desprevenidos a los empresarios.

Recomendó seguir el modelo que vio nacer a la UE, por el que establecieron un marco de trabajo a nivel de mercados, generaron una estrategia, prepararon sus mercados y una vez que estuvieron listos, salieron a presentarse como una comunidad económica europea, una entidad sólida con la que constituyeron un gran mercado.

"Cuando se constituyó el Mercosur se vio reflejada en esa misma línea, y hoy Brasil y Paraguay deben ser la base y líderes de este nuevo acuerdo", expresó el Canciller. Indicó que la cercanía debe hacer más unidos a ambos países y crear una frontera común.

Desde el gobierno indicó que están trabajando en esta línea para lograr una mejor conectividad y comunicación. "Tuvimos durante más de 50 años un solo puente, una muestra de un poco de desidia en la conexión; felizmente ahora estamos trabajando en un segundo puente, un tercero y por qué no, en un cuarto", agregó.

Entre otros proyectos subrayó la Ruta Bioceánica, que permitirá crear un nuevo polo de desarrollo entre ambas naciones.

Pidió a los empresarios del país vecino que vean al Paraguay "como una economía segura, en desarrollo y que tiene como ventaja a su gente, su tierra y algo muy importante: disciplina económica. Queremos ser esa parcería que permita entablar una asociación con los empresarios del Brasil".

Desde su ministerio hizo hincapié en facilitar el intercambio comercial, cultural y turístico, con el fin de brindar una oportunidad a las empresas de ambos países para dar a conocer sus productos y servicios.

Según Rivas, la alianza entre el sector privado de ambos países permitirá dar más trabajo y mejores resultados económicos; será un modelo para toda la región que hoy está en medio de una situación complicada.

El canciller finalizó su diálogo con los centenares de empresarios brasileños que vinieron al Foro diciendo que es su deseo que se concreten las alianzas en el sector privado, y que desde el gobierno se busca facilitar un ambiente que permita crear oportunidades.

MARIO ROMERO, DIRECTOR DE LA RED DE INVERSIONES Y EXPORTACIONES (REDIEX)

Ventajas competitivas para invertir en Paraguay

Existe en la actualidad una gran cantidad de indicadores que hacen de Paraguay el más atractivo como plataforma competitiva tanto para la producción como la exportación, señaló Mario Romero, director de la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) quien dio a conocer los regímenes especiales disponibles y ventajas para invertir en el país a los presentes en el Foro. Señaló que el acceso preferencial a la Unión Europea, los más bajos costos en la energía eléctrica y de producción además de la menor carga tributaria hacen de ésta una oferta realmente imbatible.

Acceso preferencial al mercado de la Unión Europea

El director del organismo de promoción de inversiones y exportaciones informó que desde el 2014, Paraguay permanece como único país miembro del Mercosur con un acceso preferencial a la Unión Europea para más de 6.300 productos bajo el "Sistema General de Preferencias Plus" (SGP+).

Según la exposición de Romero a los empresarios, con esto las empresas internacionales cuentan con la posibilidad de realizar procesos productivos en Paraguay, para su posterior exportación a la Unión Europea, con un reducido arancel.

Paraguay también tiene a su favor contar con concesiones positivas en negociaciones externas y una lista de 649 productos que pueden ser distribuidos a un arancel 0 en el Mercosur.

El director de la REDIEX explicó que el país cuenta con regímenes especiales para materia prima, bienes de capital, complementación económica con centenares de países y una excelente relación comercial con todos ellos. Así también citó las tasas de importación diferenciada y el acuerdo del mercado ampliado con el Mercosur que permite enviar los productos a este mercado de 270 millones de habitantes.

Comentó que existe una excelente alternativa para las empresas que no estén instaladas aquí y puedan acceder a todos estos beneficios y excepciones. Para ello se estableció una regla de origen preferencial

que determina que un producto se considera de origen local hasta en el 40% de su valor total, hecho que aunque esté en revisión y se prevé aumente al 50%, hace que puedan desarrollar parte de sus procesos productivos en el país, agregó.

A todo esto se suma el nuevo acuerdo logrado entre el Mercosur y la Unión Europea que eliminará tasas al 93% de las exportaciones del Mercosur y dará un acceso preferencial a casi todo el 7% restante, "lo que significa una nueva oportunidad para que las empresas de nuestra región sean más competitivas", opinó.

Entre los sectores con acceso preferencial, se destacan rubros como confecciones, calzados, plásticos, insecticidas, cueros, balanceados y maderas, entre otros.

Paquete de atractivos

El vocero del gobierno comentó que entre las ventajas para la inversión y exportación extranjera se encuentra la agilización del procesamiento aduanero y la manutención del origen del producto introducido a zona franca, que significa que mantiene su origen brasileño o local y se puede exportar directamente.

"Paraguay cuenta con el combo de impuestos más competitivo de la región, ventajoso para las empresas nacionales e internacionales y, acorde a estudios internacionales, es uno de los sudamericanos con menor costo laboral por la seguridad social y costo de vida", expresó el titular del ente.

El precio de la energía eléctrica a nivel industrial es asimismo la más económica de la región, con US$ 41,53 por megavatio hora (MWh) y el 100% proviene de fuentes hidroeléctricas, ambientalmente sustentables.

Aprovechó el Foro para mencionar sobre negociaciones concluidas -que llegaron a buen puerto- con naciones de Europa, en las que se da acceso preferencial al 97% de la oferta exportable a países como Suiza, Noruega e Islandia con productos interesantes como la carne bovina, avícola, aceites, vegetales y otros.

Sectores con mayor inversión en Paraguay

El director citó a los empresarios las áreas más atractivas para la inversión, entre las que están la agricultura, agropecuaria, industrial, energías renovables, plásticos, autopartes, ensamblados, productos de papel, construcción, industria creativa, servicios informáticos, textil y confección, alimentos, transporte, restaurantes y hoteles, productos químicos, metálicos, minería y educación.

Según REDIEX los sectores que cuentan con potencial de desarrollo en el país son los servicios forestales, tecnología en granja de escala, agricultura sustentable mientras que en las ciudades son la vivienda económica, vehículos eléctricos, reutilización de productos bajo economía circular, turismo cultural, eficiencia en el buen uso del combustible y el uso de químicos verdes y forestales.

Finalmente volvió a invitar a los presentes a que puedan analizar invertir y ver las distintas opciones existentes. Por último mencionó la Ley 60/90 que es un régimen de incentivos fiscales para la inversión de capital, tanto de origen nacional como extranjero para acrecentar la producción de bienes y servicios, crear fuentes de trabajo permanente y fomentar las exportaciones.

JAIRO LASER PROCIANOY

Desafíos para la sucesión en las compañías familiares

En una interesante exposición, el Prof. Jairo Laser Procianoy, de la Fundación Dom Cabral habló acerca de la planificación y retos para encontrar a la persona indicada que continúe con la administración de una empresa tras la salida del fundador.

Las estadísticas indican que más del 80% del sector empresarial en Paraguay es movido por empresas familiares, según señaló en su disertación el brasileño Jairo Láser, experto en este rubro. Mencionó que hay un ciclo en las compañías que se da desde la salida del fundador, aquel que soñó el proyecto y lo logró y en cómo se debe dar ese proceso para que las empresas sigan siendo competitivas.

El profesional explicó que la sucesión en la compañías es un asunto que tiene muchos ángulos, y que lo ideal es empezar a pensar en las mismas con antelación y preparar a los sucesores. "El traspaso del directorio a los hijos o nietos, o el de la venta de la empresa, es un largo camino por el que hay que transitar, y hay que saber proyectarse para tener un panorama claro para ese entonces", destacó. Según las palabras del especialista, el objetivo inicial siempre es la sucesión, un futuro que empezó ayer, y los de la primera línea deben trabajar en este proceso de construcción.

El bastón de liderazgo por parte del fundador o de los dueños, puede ser recibido por un familiar sucesor, o bien un profesional no fundador; en cualquier caso la clave es saber administrar el negocio para que este no se vea afectado, para que siga su curso normal. Hay que tener en cuenta los posibles efectos que el traspaso pueda acarrear, y hablar del tema con los hijos y las partes con muchos años de anterioridad.

Calificó de importante el paso del bastón a alguien de la familia, como una decisión muy difícil y con más de una faceta." Por un lado hay que mirar si en la familia hay personas que quieren estar dentro del negocio, pero también si comparten el sueño y tienen la capacidad; una cosa es tener la voluntad y otra es estar calificado para ser el número uno. Estas cosas no siempre vienen juntas, tampoco es algo que venga genéticamente predeterminado, es algo que algunos tienen y otros sencillamente no", relata Jairo.

"Cuando se habla de sucesión se habla también de herencia, y la experiencia dice que hay que separarlas; una es la gestión del negocio, y la otra la propiedad". Esto significa que por un lado se debe determinar quién tiene la capacidad de gestionar el negocio, más allá de saber que la herencia irá tanto para aquellos que tengan o no esta habilidad.

"A veces nuestros hijos quieren gestionar nuestros negocios, pero también encontramos quienes

quieren ser abogados, médicos o dentistas. ¿Entonces, cómo lo arreglamos?", se pregunta el profesional. Es muy importante saber que hay que dividir la situación en dos líneas completamente distintas -propiedad y gestión-, de pensar cómo hacerlo y cuál sea la solución para esas dos líneas dependerá el futuro del negocio, y básicamente la continuidad del mismo. El negocio no puede morir, entonces hay que buscar la forma de lograr la continuidad".

Según Láser, "hay cuatro tipos de empresas familiares, y la pregunta que está por detrás de todo es qué tipo de empresa queremos ser. Podemos ser una empresa de inversión familiar, una empresa de gobierno familiar, una empresa de dirección familiar o una empresa de trabajo familiar".

Si tomamos el caso de un empresa de trabajo familiar, la idea básica es que tenemos que encontrar lugar para todos, trabajar en una misma compañía que es la idea de muchos padres y encontrar lugar para ellos. Pero ¿tendrán todos la misma capacidad y voluntad?¿Cómo arreglar eso entonces? Debemos decidir correctamente qué tipo de empresa familiar queremos y podemos establecer.

¿Sucesor familiar o gerenciamiento profesional?

Hay hijos que también son emprendedores, y muchos no están interesados en administrar la compañía de su padre el fundador, por más que éste desee que su hijo guie la empresa, sino buscar su propio camino.

¿Es necesario que la compañía sea dirigida exclusivamente por un miembro de la familia?

"Una pregunta muy importante, que puede ser una restricción cuando empiece el proceso de sucesión, es si su empresa tiene que ser dirigida por un miembro de la familia –si es algo firme en su cabeza- o puede ver profesionales trabajando para eso. La decisión es fundamental. Vemos muchas familias que tiene la repuesta de forma muy clara, y quieren que por lo menos uno de los hijos sea el próximo presidente", agregó.

"También se debe tener en cuenta la relación entre los hermanos, si hubo peleas. Se encuentran muchos casos en empresas de familia que aún en tercera y cuarta generación las peleas se mantienen como forma de arreglar las cosas. Cuando esto se mantiene, hay que intentar cambiarlo, porque la pelea es mala para todas las partes, y mala para la compañía, y además cara, porque hay que pagar abogados u otras personas para arreglar estos temas. Cuando finalmente uno compra la parte del otro, hay una extra de endeudamiento al que la compañía va a tener que hacer frente. Hay que buscar formas de no entrar en eso, trabajar para encontrar una forma diferente de arreglarlo."

En ese caso sugirió destacar los aspectos que tiene o tenía el dueño fundador, una persona que tuvo un sueño y lo realizó, que tuvo el valor y una personalidad fuerte para

conseguir su objetivo a pesar de todo obstáculo. Porque cuando él era joven esto era un sueño; años o generaciones después, alguien debe planificar la transformación de ese sueño.

En definitiva, el proceso de sucesión en una empresa familiar puede verse más complejo que para otros modelos de negocio, sobre todo por la carga emocional y el impacto que en el propio núcleo familiar que conlleva, pero será accesible si se planifica con tiempo, y con los objetivos primordiales de la supervivencia de la empresa y el mantenimiento de una buena relación familiar.

Itaú prevé un 2020 esperanzador y de recuperación para Paraguay y Brasil

Brasil y Paraguay presentan una tendencia positiva de crecimiento para este 2020 y es un buen momento para mirar posibilidades de inversión en conjunto, según André Gailey, presidente de Itaú Paraguay, entidad que expuso una proyección económica con resultados favorables para el corto y mediano plazo para ambos países.

El economista del Banco Itaú João Pedro Bumachar expuso mediante videoconferencia acerca de las perspectivas de la economía brasileña post-reformas y su impacto en el Paraguay, acompañado localmente por André Gailey, durante la Expo Paraguay Brasil.

Para el 2020 Itaú mejora la proyección de crecimiento económico del país al 3,5% del PIB y del 4% para 2021, por las perspectivas de una buena cosecha de soja, un ambiente con indicadores más favorables y un contexto de mayor crecimiento esperado para Brasil.

Este año se presenta a este respecto con más optimismo. La expectativa es que la economía pueda volver a crecer de forma relevante, según los análisis presentados por Bumachar directo desde Brasil.

Paraguay tuvo una actividad compleja en 2019, principalmente por un primer semestre caracterizado por la sequía, lluvias e incendios y que continuó con una serie de casos en el ámbito político que afectaron a la economía. El nulo crecimiento de Brasil y Argentina contribuyeron también a este panorama muy poco alentador para el país en el año que se fue, señaló el economista, mientras daba a conocer el informe de la multinacional bancaria.

El segundo semestre del 2019 estuvo determinado por la inversión pública y el gasto en infraestructura que alimentaron las expectativas de crecimiento, lo que ayudó también a una previsión más optimista para el arranque de este nuevo año.

"El consumo ya fue creciendo en el último periodo del 2019 y es un termómetro positivo, como también lo son el volumen de transacciones, créditos y el comportamiento en general", indicó Gailey, acompañando y aportando a la opinión de Bumachar.

A pesar de este repunte, alertaron desde la banca, estos números estuvieron acompañados por un déficit fiscal que superó el 1,5% establecido por ley. Desde Itaú confían que el gobierno local pueda conservar la disciplina fiscal para mantener una deuda en los márgenes adecuados, hacer que el Estado sea más eficiente en la calidad del gasto público y que las inversiones se realicen en el marco del crecimiento del país.

La actividad económica se recupera

Según un informe de diciembre pasado de Itaú (Escenario macro - Paraguay), la entidad aumentó para 2020 la proyección de crecimiento de Paraguay a 3,5% desde 3% anteriormente, impulsada por la normalización de la cosecha de soja, un mayor crecimiento de Brasil y un arrastre estadístico más elevado.

PRONÓSTICOS: PARAGUAY	2014	2015	2016	2017	2018	2019P	2020P	2021P
Actividad económica								
Crecimiento real del PIB - %	4,9	3,1	4,3	5,0	3,6	0,0	3,5	4,0
PIB nominal - USD mil millones	40,0	36,3	36,3	39,4	39,8	39,2	40,3	42,7
Población (millones de habitantes)	6,7	6,8	6,9	7,0	7,1	7,2	7,3	7,4
PIB per cápita - USD	6.006	5.371	5.303	5.667	5.650	5.484	5.553	5.811
Tasa de desempleo abierto Asunción (prom. anual)	8,0	6,5	7,7	6,1	6,2	6,7	6,5	6,2
Inflación								
IPC - %	4,2	3,1	3,9	4,5	3,2	2,8	3,5	4,0
Tasa de interés								
Tasa de referencia - final del año - %	6,75	5,75	5,50	5,25	5,25	4,00	4,25	4,50
Balanza de pagos								
PYG/USD - final del período	4.636	5.782	5.738	5.588	5.964	6.400	6.500	6.650
Balanza comercial - USD mil millones	1,0	0,8	2,2	2,0	0,9	0,5	1,0	0,8
Cuenta Corriente - % PIB	-0,1	-0,4	3,5	3,1	0,4	-0,5	1,0	0,6
Inversión Extranjera Directa - % PIB	1,0	0,8	1,0	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1
Reservas Internacionales - USD mil millones	6,9	6,2	7,1	8,1	7,9	8,0	8,0	8,0
Finanzas públicas								
Resultado Nominal - % del PIB	-0,9	-1,3	-1,1	-1,2	-1,3	-2,8	-2,2	-1,7
Deuda pública bruta - % PIB	13,5	15,1	17,3	18,2	20,2	24,6	26,6	27,0

Fuente: FMI, Haver, Bloomberg, BCP, Itaú

La inflación estuvo en 2019 por debajo del rango meta, y se espera para 2020 un alza de precios de 3,5%, según Itaú. El comportamiento moderado y persistente de la inflación, en particular de la medida núcleo, sugiere que el Banco Central podría revisar su meta de inflación a la baja.

En términos de actividad, el BCP estimó un crecimiento del PIB de 0,2% para 2019 y de 4,1% para 2020. Para la inflación, la autoridad monetaria estimó una suba de precios de 2,8% para 2019 y de 3,9% para 2020.

La política fiscal expansiva llevada a cabo por el gobierno para amortiguar los efectos de la sequía sobre la actividad derivó en un aumento del déficit, proyectado por Itaú en un 2,8% del PIB para 2019, y una reducción del mismo a un 2,2% del PIB para 2020 apoyada en la recuperación económica.

El comité de política monetaria mantuvo la tasa de interés sin cambios en 4% en su reunión de noviembre, en línea con lo esperado. Para 2020 Itaú espera, según el informe, que el BCP reacomode la tasa de referencia a 4,25% en línea con una mayor expansión esperada de la demanda interna.

El superávit comercial se redujo en 2019 por la menor cosecha de soja. Para 2020, la normalización de la cosecha de soja llevaría a un superávit de cuenta corriente de 1% del PIB.

Situación de Brasil beneficiará al Paraguay

Con respecto a la situación fiscal de Brasil, luego de las medidas tomadas por el gobierno se avizora con perspectivas de lograr la estabilización de la deuda, y perfilándose a una paulatina recuperación económica, según Bumachar.

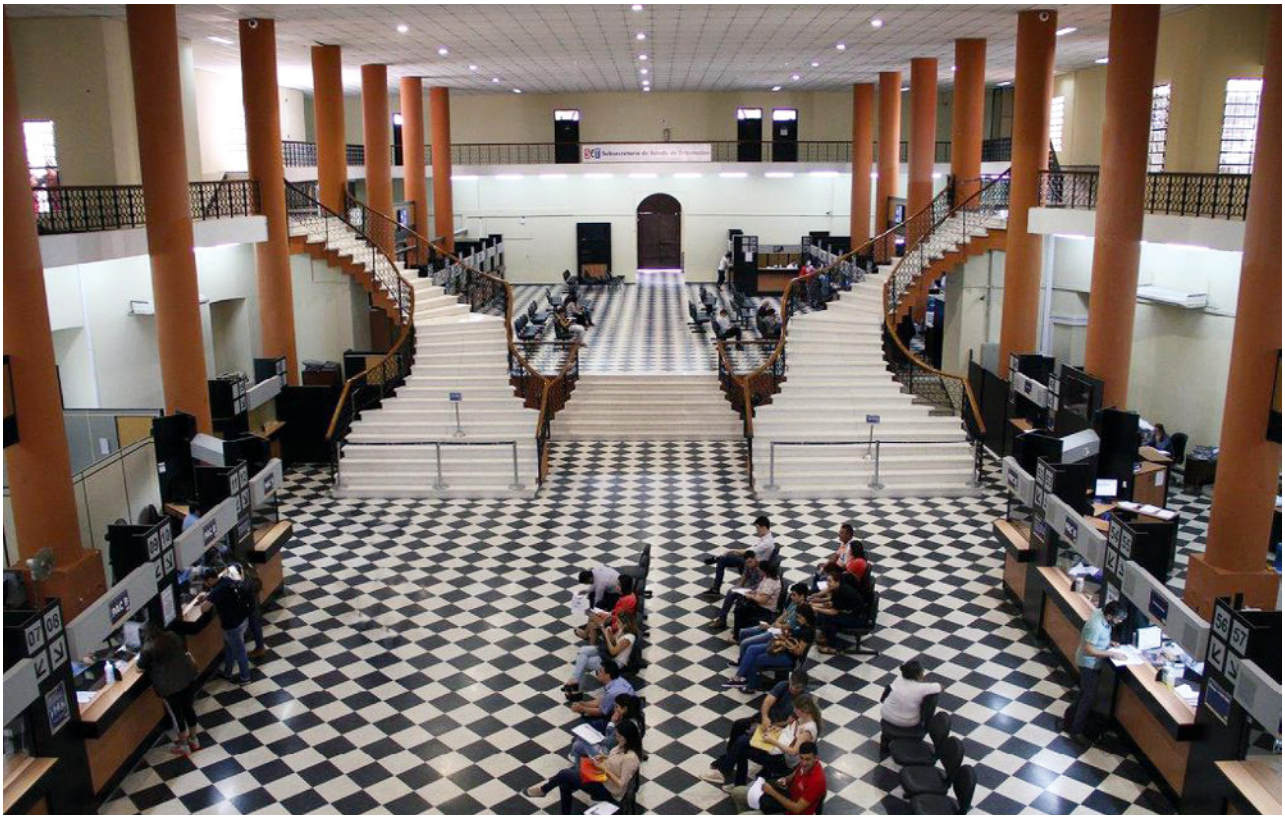
La perspectiva de crecimiento del país vecino se estima que sea del 3% o incluso que esté por encima de este número en los próximos tres a cuatro años.

Siendo Brasil un socio estratégico del Paraguay, esto a su vez tendrá un impacto positivo en nuestro país, ya que crecerá la demanda de productos locales por parte de Brasil, especialmente los agrícolas, además del interés en invertir en Paraguay para poder exportar productos al país vecino y al mundo, según la explicación de Gailey.

Gailey resaltó sobre lo dicho por Bumachar, que con una inflación controlada, sin presión de salarios ni de precios de producción y con la estabilización de la deuda pública, se puede pensar de vuelta en una política monetaria expansionista y en un ciclo muy importante de reducción de las tasas de interés, que podrían alcanzar niveles aún más bajos. "Esto da como resultado espacios que permitan volver a invertir y que la economía vuelva a crecer; apostar a la producción y a más inversión en maquinaria. Habrá disponibilidad para generar trabajo para las personas", agregó.

Gailey enfatizó que el mensaje principal es que, en cuanto el pasado año fue marcado por la desaceleración de la economía a nivel global, en este contexto, el 2020 se tornará en uno de crecimiento, especialmente para los países de América Latina.

Reforma traerá facilidades a contribuyentes y mayor formalización



La entrada en vigencia del nuevo sistema tributario trae consigo la unificación de los impuestos por actividades comerciales, con el objetivo de facilitar la formalización de las Mipymes como el sector de los pequeños y micro comerciantes. Con la nueva figura del Impuesto a la Renta Empresarial (IRE), como parte de la simplificación del sistema tributario nacional, la Subsecretaría de Tributación reemplazó a tres impuestos que se aplicaban hasta el año pasado de forma separada: a las actividades comerciales (IRACIS), a las actividades agropecuarias (IRAGRO) y otro pequeño comerciante (IRPC).

Dentro del nuevo IRE se establecen dos regímenes: el Simplificado para Medianas Empresas (SIMPLE) al que pasarán quienes anteriormente estaban registrados dentro del IRPC y el Simplificado para pequeñas empresas (RESIMPLE), que apunta al pequeño comerciante, según el viceministro de Tributación (SET), Óscar Orué. Por último, el IRE entró en vigor a partir del 1 de enero para aquellos contribuyentes cuya fecha de cierre del ejercicio fiscal fue 31 de diciembre de 2019; y lo hará a partir del 1 de mayo para aquellos contribuyentes cuyo próximo cierre del ejercicio fiscal sea el 30 de abril de 2020, y del 1 de julio para aquellos cuyo próximo cierre del ejercicio fiscal sean el 30 de junio de 2020.

Son contribuyentes del IRE General los que facturan más de Gs. 2.000.000.000. La principal novedad en este punto es la creación de la Unidad Productiva Conjunta (UPC). En el régimen SIMPLE se encuentran los contribuyentes con facturación hasta Gs. 2.000.000.000 y en el RESIMPLE, por su parte, se tiene en cuenta un monto fijo mensual, según el monto de ingresos brutos del ejercicio anterior, ofreciendo varias ventajas a las MiPymes y pequeñas em-

presas, sin necesidad de contar con libro contable, liquidando un monto fijo del impuesto en el año.

Mayor fuerza a impuestos directos

El viceministro señaló que el nuevo sistema tributario apunta a un mayor peso fiscal sobre los impuestos sobre la renta. Es por ello que se incluyen cuatro tributos, explicó.

Sobre el Impuesto a la Renta Personal (IRP), también a partir de ahora se separará entre ingresos de capital (venta de bienes) y los ingresos de trabajo (salarios y pagos percibidos por servicios prestados).

Para el nuevo IRP se establece el tope de Gs. 80.000.000 anuales de ingresos netos y se aplican tasas progresivas, es decir, ya no se aplica el 10% directo sobre la renta declarada (la diferencia entre ingresos y gastos en el año) sino que se aplican tasas de entre el 8 al 10 por ciento dependiendo del valor de la renta. Por último, se encuentra el "Impuesto a Dividendos y Utilidades", que es aplicado a socios, dueños y accionistas de empresas.

Nuevos aportantes sumarán a la formalización

En el RESIMPLE, aquellos comerciantes que facturen por menos de Gs. 80 millones al año, tributarán este impuesto sobre sus facturaciones, pagando el 1% mensual de lo facturado en un año. Por pequeños y micro comerciantes se entiende a actividades como vendedores de comidas, chiperos, yuyeros, entre otros, señaló el viceministro. Es por ello que se establece este sistema para facilitar su formalización y posterior ingreso al sistema financiero. Para el cálculo del IRE RESIMPLE se tomará lo facturado en el año 2020 para su aplicación en el 2021, "si el comerciante llegó a una facturación de hasta Gs 80 millones, abonará el 1 por ciento de forma mensual, pudiendo elegir los plazos de pagos", dijo.

El viceministro recordó que con el IRPC, vigente desde el 2003, se buscaba el ingreso de estas personas dentro del sistema tributario, pero las características y trámites evitaban su registro

Durante todo el 2020, la SET se abocará a la capacitación de este sector para que empiecen a emitir facturas, y desde el año que viene se darán las fiscalizaciones de control. Desde el pasado 1 de enero de 2020 la SET está aplicando esta medida en el marco de la implementación de la Ley N 6380 2019, que dio de baja las obligaciones de Renta IRAGRO, IRACIS, IRPC e IRP a las Sociedades Simples para dar paso a la obligación IRE. Se tratan de aspectos que servirán al contribuyente para la correcta liquidación de su impuesto.

Con la reforma se establecen claramente las Normas de Valuación de Inventarios; los ajustes que se deben realizar en materia tributaria a los activos y pasivos, y lo que constituye el patrimonio fiscal del contribuyente de este impuesto. La novedad en esta Sección es la precisión que se realiza sobre los métodos de Imputación de Costos y de Gastos en la Actividad Agrícola, Ganadera y Forestal, en virtud a lo dispuesto en el Artículo 9° de la Ley.

Los cambios impositivos y las operaciones económicas de los contribuyentes.

COLUMNISTA INVITADO:
LIC. ENRIQUE BENÍTEZ HAEDO

Mucho se ha hablado sobre la nueva Ley denominada de Simplificación Tributaria, y sus contenidos. Han estado en el foco de la atención pública un largo tiempo, y se han hecho numerosos análisis de los diferentes impuestos que lo componen. Seminarios, presentaciones tanto de parte de la SET como del sector privado, procurando promover y hacer conocer las nuevas normativas antes de su entrada en vigencia.

Aunque es importante la máxima difusión posible de las nuevas normativas, es a la hora de su aplicación sobre las operaciones diarias donde se empieza a sentir su verdadero impacto sobre los cumplimientos tributarios de los contribuyentes.

Si bien el objetivo de esta nueva Ley ha sido la simplificación del sistema tributario interno, es indiscutible que ha traído cambios importantes con respecto a las normativas vigentes hasta el 31 de diciembre de 2019, que irán sintiéndose con mayor rigor estos primeros meses.

De los impuestos que entraron en vigencia, los más urgentes de analizar son los de cumplimiento inmediato: el IVA, el IDU y el INR. Por supuesto el Impuesto Selectivo al Consumo y el IRE ya tienen un efecto sobre las operaciones que realizan las empresas cada día, pero parece más lejano para la mayoría de los contribuyentes.

Ya se han emitido las respectivas declaraciones juradas, por lo que ya se tiene lo necesario para comenzar a evaluar los cambios al momento de la determinación tributaria y de la presentación de la información mensual sobre las operaciones de las compañías.

Pero ahora que ya está vigente, ¿qué podemos esperar?

Seguidamente algunas cuestiones importantes a tener en cuenta.

• Los exportadores agrícolas ya no podrán recuperar el IVA crédito de los gastos de producción o de compra de granos para su posterior exportación. Deberán demostrar que los productos que expor-

tan han sido industrializados y ya no son productos naturales para tener ese derecho. Por tanto, el IVA compras relacionado a sus exportaciones de granos no industrializados constituirá un costo adicional a tener en cuenta al momento de planificar sus finanzas.

• Aunque aún está vigente el Decreto sobre el Timbrado, tanto la Ley como los decretos reglamentarios hacen hincapié en el uso de facturas y notas de remisión, no ya de autofacturas, por lo que la tendencia es limitar al máximo el uso de este tipo de documentos. Habrá que ir evaluando cómo afectará esta situación al momento de documentar las operaciones con los productores no contribuyentes de impuestos.

• Las facturas de venta de ganado deben mencionar expresamente en su cuerpo, los datos de la guía de traslado respectiva.

• Los contribuyentes son responsables de comprobar la validez de la documentación que reciben, tanto de la vigencia del timbrado como de que el comprobante refleje la realidad de la operación, tanto en su contenido como del emisor del comprobante. Si la SET comprueba que el comprobante no refleja la transacción real ocurrida, sino que es solo un comprobante obtenido para documentar de alguna forma una salida de dinero, el IVA crédito podrá ser impugnado y el contribuyente tendrá que probar su actuación de buena fe para evitarlo.

• La empresa deberá retener directamente el 5% de IDU sobre las utilidades cobradas en el año 2020, al momento de su distribución vía asamblea en el caso de las S.A. o al cuarto mes después del cierre del ejercicio fiscal para las S.R.L.

• Ya no se podrá tener empleados que aporten al seguro social y al mismo tiempo facturen otra parte de sus remuneraciones. Puede impugnarse la deducibilidad de estos gastos y además la SET debe informar al IPS de estos tratamientos diferenciados con el mismo empleado, para que exija el cumplimiento correcto de sus obligaciones del seguro social.

• Los gastos personales del dueño, socio y sus familiares pagados por la empresa, serían considerados como retiro de dividendos y formarían parte de la base imponible para calcular el IDU.

• En el impuesto a la renta personal, los rendimientos por venta y posesión de activos como acciones, bonos, muebles, etc., se calculará por separado de los ingresos por remuneraciones y prestaciones de servicios personales, no pudiendo mezclarse los costos y gastos relacionados con ambos tipos de ingresos. Ya no se admitirán las deducciones por inversiones y compras de bienes, solo los gastos relacionados con la actividad personal y de familiares del contribuyente como salud, educación, vestimenta, alimentación y gastos de esparcimiento realizados en el país. Solo la compra de vivienda propia y un rodado cada tres años se podrá deducir de los ingresos ordinarios por servicios personales.

Como se puede apreciar, estos son solo algunos temas que hay que tener en cuenta en este nuevo régimen tributario, y otros varios detalles que tendrán su impacto también en las diferentes operaciones de los contribuyentes.

Es importante darle la debida atención al nuevo régimen tributario para evitar caer en incumplimientos que tengan como efecto mayor costo impositivo.

Enrique Benítez Haedo *es Licenciado en Ciencias Contables y Administración por la Universidad Católica "Nuestra Señora de la Asunción", y Magister en Finanzas Públicas por la Universidad Nacional de Asunción.*

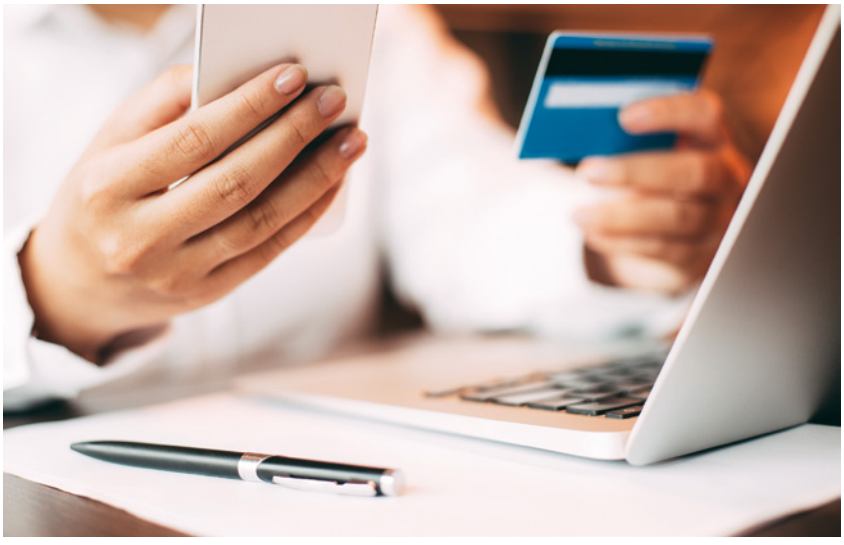
Es socio en BDO, desempeñándose en el área de Asesoramiento Tributario, Laboral y Legal.

Su experiencia en el área abarca empresas industriales, comerciales, bancarias y financieras, de prestación en servicios en general y también para el caso de empresas públicas, descentralizadas y ministerios. Es además docente en las carreras de grado y posgrado en la Universidad Católica de Asunción. Participante y expositor en diversos congresos y simposios relacionados con la profesión .

Nuevos agentes de percepción y retención del IVA

COLUMNISTA INVITADA:
LIC. PATRICIA LÓPEZ

MÁS ALLÁ DE LOS ESFUERZOS POR ESTABLECER JUSTICIA Y EQUIDAD CONTRIBUTIVA, LOS FISCOS AQUÍ Y EN EL MUNDO HAN BUSCADO HISTÓRICAMENTE ESTABLECER MECANISMOS QUE LES PERMITAN ASEGURAR SU RECAUDACIÓN EVITANDO LA EVASIÓN FISCAL. EN LA VORÁGINE DE LAS TRANSACCIONES MERCANTILES, HOY YA NO EXISTEN FRONTERAS. CON LA REVOLUCIÓN DIGITAL Y LA GLOBALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS PLATAFORMAS EN REDES SOCIALES, EL FISCO TUVO QUE ESTABLECER MEDIDAS ESPECÍFICAS DE RECAUDACIÓN; ATRÁS QUEDO LA METODOLOGÍA TRADICIONAL DEL COBRO DE TRIBUTOS.



Es así que ya con la Ley N° 125/1.991 del Nuevo Régimen Tributario Nacional, y ahora con la vigencia de la Ley N° 6.380/2.019 de Modernización y Simplificación del Sistema Tributario Nacional, se establecen claramente los presupuestos conocidos como "agentes de retención y percepción".

Estos conceptos nos afectan a todos y consisten en un mecanismo de recaudación anticipada de tributos, tendientes a capturar el impuesto en el momento en que se genera el pago por la venta del bien o servicio, o la nacionalización de bienes introducidos en forma definitiva al país, en este ejemplo mediante la Administración Nacional de Aduanas. Esta metodología es conocida como Sistema de Retención en la Fuente.

Los principales objetivos de la retención o percepción de impuestos son:

- *Asegurar la recaudación del impuesto en el momento en que se genera el flujo de fondos.*
- *Permitir al fisco tener una recaudación anticipada y constante.*

Para que todos comprendamos mejor cómo funcionan estos mecanismos de recaudación anticipada, vayamos a la aplicación práctica de las retenciones o percepciones del impuesto al valor agregado –IVA-, gravamen que incide en el consumo y por ende afecta todas nuestras actividades de la vida cotidiana. Con este fin revisemos lo que introduce la Reforma Tributaria en esta materia:

La Administración Tributaria designa agentes de retención o percepción a los sujetos que, por sus funciones públicas o privadas, intervienen en actos u operaciones en los cuales deben retener o percibir el importe del tributo correspondiente.

Tal es así que la reforma tributaria ha clasificado a los agentes de percepción según los servicios que realizan. En especial quiero referirme a los nuevos agentes de percepción que intervienen en la realizadas por la contratación de servicios digitales del exterior, a saber:

- *Entidades bancarias y financieras.*
- *Casas de cambio.*
- *Cooperativas.*
- *Procesadoras de pago o entidades similares.*

Todas ellas deberán actuar como agentes de percepción cuando sus clientes utilicen tarjetas de débito o crédito, o realicen transferencias al exterior por la adquisición de servicios digitales, contratados de empresas de otras jurisdicciones. Referencialmente podemos citar a compañías como Netflix, Amazon, Google, Facebook, etc.

Pongamos en contexto dos de las plataformas digitales más conocidas o populares en nuestro medio, Netflix y Amazon.

Sin lugar a dudas Netflix presta un servicio digital, por el cual el usuario abona un importe mensual.

Sin embargo, cuando nos referimos a Amazon, tradicionalmente nos logueamos para la compraventa de productos a través de la plataforma, por sus innumerables beneficios y

precios competitivos; es allí donde surge la controversia de si estamos ante la prestación de un servicio o la compra venta de mercaderías.

Pensemos en esto, no hay ninguna diferencia entre ir a una tienda local y adquirir un producto y comprar el mismo producto a través de Amazon; al final el hecho generador del impuesto es la compraventa de mercaderías, y no la prestación de un servicio por optar hacerlo física o digitalmente.

Veamos lo que dice la Reforma en cuenta al hecho generador del impuesto al valor agrado:

Artículo 80. Hecho generador:
El impuesto al valor agregado (IVA) gravará los siguientes actos:
• La enajenación de bienes.
• La prestación de servicios, excluidos los de carácter personal que se presten en relación de dependencia.
• La importación de bienes.

Habiendo hecho el análisis de dos modalidades de compra, es lógico concluir que la compraventa de bienes a través de Amazon no representa en sí misma la prestación de un servicio. Esta definición no es clara en la reglamentación del IVA en su artículo 31 cuando menciona de froma meramente enunciativa algunas de las plataformas que prestan servicios digitales en nuestro país. Por el contrario, para la percepción del impuesto a la renta a los no residentes (INR), es clara al excluir las importaciones de bienes desde plataformas tales como: Amazon, EBay, AliBaba y Mercado Libre, entre otras.

Por otra parte importante señalar que toda mercadería introducida en forma definitiva al país, debe ser despachada por la institución encargada de aplicar la legislación aduanera, en cuya oportunidad el agente de percepción, que en este caso es la Administración Nacional de Aduanas, determina los impuestos que inciden sobre el bien importado; en la generalidad de los casos el IVA. Sin embargo, existen algunos regímenes especiales de aplicación de impuestos simplificados. Tal es el caso del Régimen del Despacho Menor, conocido como aquel aplicado a los bienes con determinadas características de peso y valor, enviados hasta el Paraguay por las empresas de Courier, las que también deben despachar estos bienes para su posterior entrega a sus clientes, pero aplicando el Régimen Simplificado. Significa entonces que estas compras desde plataformas digitales siempre pagaron impuestos al nacionalizar dichos bienes, solamente que la metodología es diferente, "simplificada", es allí que nacen las siguientes interrogantes:

¿Por qué volver a tributar el impuesto al valor agregado sobre esta metodología de compra digital?

¿Por que la normativa del IVA no es clara al igual que la del INR, excluyendo taxativamente la aplicación de la retencion o percepcion a las compras de bienes realizadas a traves de las platafromas digitales?

Si bien es cierto que la característica principal de la percepción o retención del impuesto como dijimos al principio es que debe realizarse en el momento en que exista el flujo o disponibilidad de fondos, como es el caso del pago con la tarjeta de crédito, estamos ante un cambio del agente de percepción, en donde probablemente no se tengan todas la bases imponibles sumadas para el pago del impuesto, tales como el servicio de flete y seguro, que inevitablemente están estrechamente vinculadas al negocio de compra digital, así como lo es en la importación tradicional, cuyo agente de percepción lo constituye la Administración Nacional de Aduanas.

La aplicación práctica de tales percepciones entrará en vigencia a partir del 1 de julio del 2020; hasta tanto, el debate está abierto, con la incertidumbre planteada, y sobre todo la confusión que genera en la ciudadanía la aplicación de estas nuevas disposiciones..

Concretamente, la Ley N° 6.380 de Modernizacion y Simplificacion del Sistema Tributario Nacional en su cuerpo normativo debe ser armónica y unificada, dejando en claro las nuevas reglas para su cumplimiento, siendo así, es necesario que se aclare a la ciudadania el alcance de las retencioenes para el IVA sobre las compras de bienes a través de las mencionadas plataformas digitales.

***Patricia López** es Licenciada en Ciencias Contables y Administración por la Universidad Técnica de Comercialización y esarrollo, deAsunciónParaguay.*

Es directora de BDO, desempeñándose en el área de Asesoría en Impuestos y Seguridad Social.

Tiene experiencia consolidada en auditorías y asesorías impositivas a Sociedades Anónimas, de Responsabilidad Limitada, Bancos, Instituciones Financieras, Organismos sin fines de lucro, Empresas públicas, cursos de capacitación como parte del plan de capacitación anual en materia tributaria, dirigido al staffy a clientes en general.

ENTREVISTA A FLÁVIO SOARES DAMICO
EMBAJADOR DE LA REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL EN PARAGUAY

Trabajar para recuperar la confianza

Transmite en sus palabras lo que demuestra en persona; sereno, amistoso y reflexivo contó que es su deseo "que el acuerdo de Itaipú siga siendo beneficioso para los dos países", principal motivo por el que fue llamado a ocupar este cargo.

El nuevo embajador del Brasil en el país Flávio Soares Damico probablemente tenga frente a sí uno de esos desafíos con los que sueña un diplomático de carrera, por haber sido elegido representante del vecino país en Paraguay en medio de un tiempo histórico para el destino de ambas naciones, rumbo a la negociación del Anexo C del Tratado de Itaipú en el 2023, tras 50 años, tal como se estipuló en 1973.

¿Cuáles cree que son las prioridades que tiene como embajador en esta etapa que le toca asumir?

Paraguay es uno de los países muy importantes para Brasil, así como Brasil lo es para Paraguay. Esto se da porque el relacionamiento bilateral tiene muchas y distintas áreas de interés; la actividad es bastante más intensa, por la cercanía y porque los problemas son comunes y hay una familiaridad en los temas que nos afectan.

¿Por qué cree que fue elegido?

Claramente no fue porque tengo ojos azules (risas). Considero que es porque tengo determinado perfil; con 34 años de carrera puedo citar entre otras una experiencia multilateral con misiones en las Naciones Unidas de varios años, me tocó estar en la embajada en Montevideo; también participar en las negociaciones dentro de la Organización Mundial del Comercio por la región, con eminentes diplomáticos paraguayos como Juan Ángel Delgadillo, (hoy embajador paraguayo en Brasil), Federico González (embajador y ministro asesor de la Cancillería del gobierno) y Didier Olmedo.

¿Qué potencial de integración que tienen para aprovechar ambos países?

Un área común de ambos es la de los mercados agrícolas, en la que los dos países tienen una competitividad muy importante. Incluso existe mucha similitud en cómo se realiza la producción de soja en el campo de los dos lados.

Diría, por ejemplo, que el maíz de aquí puede ser muy importante para la alimentación de pollos y cerdos de Santa Catarina, y como ese hay muchos casos que se pueden dar.

Me gustaría trabajar en lograr más acercamiento e integración ante desafíos muy importantes que existen, como el control de la frontera, y en temas complejos que es necesario resolver de a dos, como el transporte, la comunicación y la energía.

Dentro de su política de crecimiento, ¿qué acciones tomará Brasil que involucran a la región y a Paraguay?

En términos económicos estamos aplicando una política de liberalización muy importante, y en ese sentido el desafío que se tiene actualmente es generar las condiciones económicas para aumentar la capacidad productiva en Brasil.

Tenemos problemas serios con el precio de la energía, que hace que toda la producción sea poco competitiva aún, pero se están eva-

luando proyectos para traer gas de la cuenca del presal, y a eso se suma un plan de privatización de empresas estatales, entre ellas Eletrobras, que nos ha demorado con respecto a lo que va a ser la negociación del Anexo C del Tratado de Itaipú en el 2023.

Dicho sea de paso, leí diarios de aquí que dicen que (ustedes) están atrasados, sin embargo, mientras Paraguay ya forma el equipo negociador, en Brasil aún no hemos concluido con los procesos internos.

¿Cuáles son las acciones prioritarias que usted en representación de Brasil va a acompañar en nuestro país?

Nuestro país está en un proceso de tomar medidas económicas que permitan acercarnos a Paraguay; su gestión macroeconómica para el control de la inflación, el interés bajo, el equilibrio fiscal y su estabilidad, hacen que sea un paraíso para las inversiones brasileñas. Vamos a acompañar a que se siga desarrollando este modelo y a quienes quieran invertir aquí. Además de replicarlo en nuestro país para generar las condiciones y que la industria y toda la economía brasileña siga aumentando su producción.

Veo positivo del modelo paraguayo la poca burocracia, el bono demográfico, los bajos costos laborales y costos tributarios simples.

Sobre el beneficio de las reglas de Mercosur que permiten llevar productos con libre arancel a Brasil, creo que hay mucho potencial que se puede trabajar en ese punto con miras a la integración y formación de cadenas de valor.

¿Cuál va a ser su participación dentro de las negociaciones por el Tratado de Itaipú?

No me va a tocar ser parte de la negociación, pero sí voy a estar como asistente, oyente y explicando todo para ambos lados, y dialogando todo lo que sea necesario con cada uno. Se tiene percepción de la enorme importancia que tiene Itaipú para el Paraguay, y que eso hace que esté abierta asimismo a una politización muy grande. Hoy existe una caída en la confianza de la opinión pública, y estoy aquí justamente para trabajar en mejorar eso.

¿Cuál es la postura de Brasil en este tema o la expectativa que tiene para lo que será el nuevo acuerdo?

La negociación no puede resumirse como un partido en el que hay un alargue o luego penales y uno de los dos debe ganar sí o sí. Debemos mirar a la hidroeléctrica como un símbolo de integración bilateral que ha generado resultados positivos para ambos países a lo largo de más de 50 años.

Hay que pensar en qué hubiera pasado si no existiera; seríamos más pobres. Sin embargo, hoy es una empresa autosuficiente, generando riqueza y capaz de generar energía limpia. Es uno de los pocos casos de emprendimiento binacional exitoso, y totalmente pagado antes de 2023.

¿Cuál será la estrategia para llegar a buen puerto para los dos países?

Va a ser necesario tomar un punto de negociación común, ya que existe una percepción y expectativas distintas; debemos hallar la "zona de aterrizaje" en que hay puntos de encuentro y visiones similares, y a partir de esas semejanzas avanzar.

No nos interesa un acuerdo que no pueda ser ratificado por los parlamentos de los dos países, o que uno de los dos salga perdiendo; no se trata de eso. Personalmente creo necesario aportar calma y reflexión, y no actuar solo por pasión.

Flávio Soares Damico *es embajador de Brasil en Paraguay desde diciembre de 2019. Nació en Porto Alegre, Río Grande del Sur. Es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Federal de Río Grande del Sur, con posgrado en Economía por el Centro de Estudios y Pesquisas Econômicas (IEPE). Ingresó en la Carrera Diplomática en 1987.*

Sirvió en la Misión Permanente de Brasil junto a Naciones Unidas en Nueva York, en la Embajada de Brasil en Montevideo, en la Misión Permanente del Brasil en Ginebra y en la Misión Permanente del Brasil frente a la Organización Mundial del Comercio. Su destino previo a su llegada a Paraguay fue como embajador del Brasil ante Singapur.

En Brasil ocupó cargos de Jefe de la División de Agricultura y Productos de Base y director del Departamento de Mecanismos Interregionales.

Además del portugués, habla fluidamente español, francés e inglés.

Nuevo Museo Livio Abramo en nuestro Centro Cultural

El pasado 20 de noviembre, se inauguró el nuevo Museo Livio Abramo en el Centro Cultural de la Embajada de Brasil en Asunción, patrocinado por Itaú Cultural y desarrollado por la empresa Elefante Mental.

Livio Abramo vivió en Paraguay desde 1962 hasta su muerte en 1992. Durante este tiempo, dirigió el Sector de Artes Visuales de la Misión Cultural Brasileña, que luego se convirtió en el Centro de Estudios Brasileños de la Embajada de Brasil. Actuó no solo como maestro de sucesivas generaciones de artistas paraguayos, sino también como impulsor del intercambio artístico entre Brasil y Paraguay.

El Museo exhibe una colección de 27 obras, compuesta por el acervo de la Embajada y cinco obras proporcionadas por el Banco do Brasil.

Además de las obras, hay materiales de archivo, textos y videos informativos sobre la vida y obra del artista, en dos salas que representan las fases brasileña y paraguaya de su producción.

El nuevo Museo Livio Abramo está abierto al público a través de visitas que deben agendarse a través de un correo electrónico a ***cultural.assuncao@gmail.com.***

SOCIOS EMPRESARIALES

- ACERIN
- ADRIANA MOURA & ASOCIADOS
- AGB CONSTRUCTORA
- AGENCIA NOTABLE
- AGRINCO
- AGROALIANZA S.A.
- AGROFUTURO PARAGUAY
- ALEJANDRO JARA
- ALGESA
- ALLIANZA INSURANCE BROKERS
- ALMASOL
- ALPAX PARAGUAY S.R.L.
- AMARAL Y ASOCIADOS
- AMERICANA AGROPECUARIA
- ARMOR DEL PARAGUAY S.A.
- ASOCIACIÓN CENTRO CULTURAL ILPOR
- ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE SOJA, OLEAGINOSAS Y CEREALES DEL PARAGUAY (APS)
- ASUNCIÓN VANPACK
- BANCO ATLAS
- BCA - BENÍTEZ CODAS & ASOCIADOS
- BDO AUDITORES CONSULTORES
- BKM INTERNACIONAL S.S.
- BOLPAR S.A.
- BP AMERICAS PARAGUAY S.A
- BRASGUAY
- BRICAPAR
- BRUMADO S.A
- BVPASA
- CAPITALIS
- CAPITAN CUAC
- CASSULI CORPORATE MANAGEMENT
- CCI
- CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL - IPEBRAS
- CIA. COMERCIAL GENERAL INDUSTRIAL
- COMPAÑÍA AGRICOLA CORPUS CHRISTI
- CONSTRUCTORA BORILLE S.A
- CR ESTUDIO NOTARIAL
- DANIERI ASUNCIÓN HOTEL
- DATAPAR
- DE LA SOBERA HNOS.
- DELOITTE & TOUCHE PARAGUAY
- DESARROLLOS DEL SUR
- DOLIMEX
- EA EMPRENDIMIENTOS Y AGRONEGOCIOS
- EDB CONSTRUCCIONES
- EDDA INGENIERÍA
- EMPRENDIMIENTOS NORA RUOTI
- ENGEDEZ ENGENHARIA
- ENRIQUE REMMELE
- ENVAPAR
- ESTUDIO BECONI & ASOCIADOS
- ESTUDIO JURÍDICO FIORIO, CARDOZO & ALVARADO
- ESTUDIO JURÍDICO LIVIERES GUGGIARI S.S.
- ESTUDIO JURÍDICO ZACARIAS & FERNÁNDEZ
- EURO AMERICA CONSULTING AND IMPORT S.A.
- EYDISA
- FC STONE
- FÉNIX EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS
- FERRERE
- FLAVORS OF AMERICAS
- FUNDACIÓN IE INTERCULTURAL EXPERIENCE
- G.P S.A.E
- GALLO IND. Y COM. DE HIERROS
- GALPÓN CRIOLLO
- GAMMA EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS S.A.
- GANADERA B.B.C.
- GANADERA PUERTO PANTANAL
- GECSA
- GHP ABOGADOS
- GLOBAL NEWS PARAGUAY
- GLOBAL SOURCING
- GLYMAX PARAGUAY S.A
- GOL LÍNEAS AEREAS - Jucar
- GUARANÍ ENERGIAS RENOVABLES
- HIPERLOGISTICAL SERVICE
- INCA INDUSTRIAL Y COMERCIAL
- INCENTIVE TRAVEL
- INPASA
- INSUQUIM S.R.L
- IRÚN & VILLAMAYOR
- KINGSPAN ISOESTE CONSTRUCTIVOS ISOTÉRMICOS
- LA OFFI S.A
- M 360
- MARECO - ESTUDIO JURÍDICO ADUANERO
- MARGRAF DENTAL HEALTH CENTER
- MEDICINE WORK PARAGUAY - CLAUDIO D'OLIVEIRA
- MERSAN ABOGADOS
- MOBILIARTE
- MONALISA INTERNACIONAL
- NEXTMEDIA INTERACTIVA
- OLIER S.A.E
- OLMEDO ABOGADOS
- ONE & COMPANY
- ORGANITEC FERTILIZANTES
- PALACIOS, PRONO & TALAVERA - ABOGADOS
- PARQUE INDUSTRIAL PANAMERICANO
- PCG AUDITORES CONSULTORES
- PERONI, SOSA,TELECHEA, BURT & NARVAJA
- PIRO´Y
- PRICE WATERHOUSE COOPERS
- PRIMA GROUP
- PROBUSINESS
- PROGRAIN
- PROTEK
- PUENTE CASA DE BOLSA
- PUERTOS Y ESTIBAJES
- RENPAR
- RG CONSULTORA Y ASOCIADOS
- RM PARAGUAY
- SAPENA & ASOCIADOS
- SCHAERER & ASOCIADOS
- SEGESA
- SERGIO SAPENA PASTOR
- SHERATON ASUNCIÓN HOTEL
- SKYTEL PARAGUAY
- TECNOEDIL S.A. CONSTRUCTORA
- TECNOMYL
- TETRA PAK
- TEXO S.A.
- TIGRE PARAGUAY
- TODO COSTURA
- TOSONI PREDA INGENIERÍA
- TRAFOPAR
- TRAFOSUR
- TRANSPARAGUAY TRANSPORTES RODOVIARIOS
- TRIPERA PARAGUAYA
- UNEXPA
- UNIDA
- UNIVERSIDAD SAN CARLOS
- VERTEX
- VOLPY
- VOUGA ABOGADOS
- WILHELM
- YGUAZU CEMENTOS
- ZADOCK TECHNOLOGY

SOCIOS PERSONALES

- ALBERTO BARSOTTI NETO
- ANTONIO CARLOS DINIZ LINHARES
- ANTONIO CARLOS DOS SANTOS
- ANTONIO VIVALDE REIS JUNIOR
- FEDERICO ANDRÉS RIBEIRO ESPINOLA
- GIL AGUIAR RIBEIRO
- JAIRO IZAUL NEVES DOS SANTOS
- JORGE MANUEL VITORIA CAETANO
- JORGE RAFAEL GROSS BROWN COSTA
- JOSE ROBERTO PERRELLA
- JUAN BARBOZA BENÍTEZ
- JUAN CARLOS TESSARI
- JUAN CARLOS WASMOSY
- JULIO ERNESTO JIMENEZ BALBIANI
- MARCELO BASTOS FERRAZ
- NEVERCINDO BAIRROS CORDEIRO
- OSCAR LUIS LOURENÇO
- PABLO TROCHE ROBBIANI
- RODOLFO ANIBAL GUBETICH MOJOLI
- WALTER ANTONIO SALDÍVAR GONZÁLEZ

NSA
Nuestra Señora de la Asunción

UNA
EMPRESA,
TODOS LOS
SERVICIOS.

PARQUE
INDUSTRIAL & LOGÍSTICO

TRANSPORTE DE CARGAS
INTERNACIONALES

TRANSPORTE DE PASAJEROS

OPERADOR LOGÍSTICO
EN PARAGUAY

+595 21 289 1000 - WWW.NSA.COM.PY