



MITO O REALIDAD

Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI)

Lo que aprendimos en la
práctica estructurando los
mayores proyectos del país.



Más de la mitad de los proyectos de inversión del país han pasado por nuestras manos, dándonos una visión integral del RIGI.

**USD 93.000
Millones**
comprometidos en el radar RIGI.

No venimos a analizar el marco normativo desde afuera; venimos a contarles cómo operan estas inversiones desde adentro.

Proyectos Aprobados

**▶ 15 Proyectos
=
USD 18.000
Millones**

Proyectos en Evaluación

**▶ 20 Proyectos
=
USD 75.000
Millones**

El RIGI promete estabilidad total y libre acceso a divisas, pero la práctica revela desafíos operativos que redefinen los casos de negocio.

La Promesa

- ✓ Estabilidad fiscal, aduanera y cambiaria garantizada por 30 años.
- ✓ Reducción de Ganancias al 25% (vs. 35% Régimen General).
- ✓ Derechos de exportación: 0% después de 3 años.
- ✓ Libre disponibilidad de divisas escalonada: 20% (Año 2), 40% (Año 3), 100% (Año 4).

La Pregunta



¿Qué sucede realmente cuando chocan los manuales normativos con la operatoria aduanera y corporativa real?

A partir de aquí: Norma vs. Práctica vs. Zonas Grises.

La elección del vehículo societario (VPU) parece un mero trámite formal, pero condiciona irreversiblemente la trazabilidad del proyecto por 30 años.

	Newco	Sucursal Dedicada	Unión Transitoria (UT)
Exclusividad del Activo	El Vehículo de Proyecto Único (VPU) no puede poseer activos no afectados al proyecto promovido (salvo inversiones transitorias de capital de trabajo).		
Trazabilidad Financiera	Obligación de medición y trazabilidad totalmente independiente si conviven actividades RIGI y no RIGI en la misma área.		
Transferencia de Inversiones	Fricción fiscal y aduanera entre estructurar el ingreso de activos vía Aporte de Capital vs. Venta directa a la VPU .		

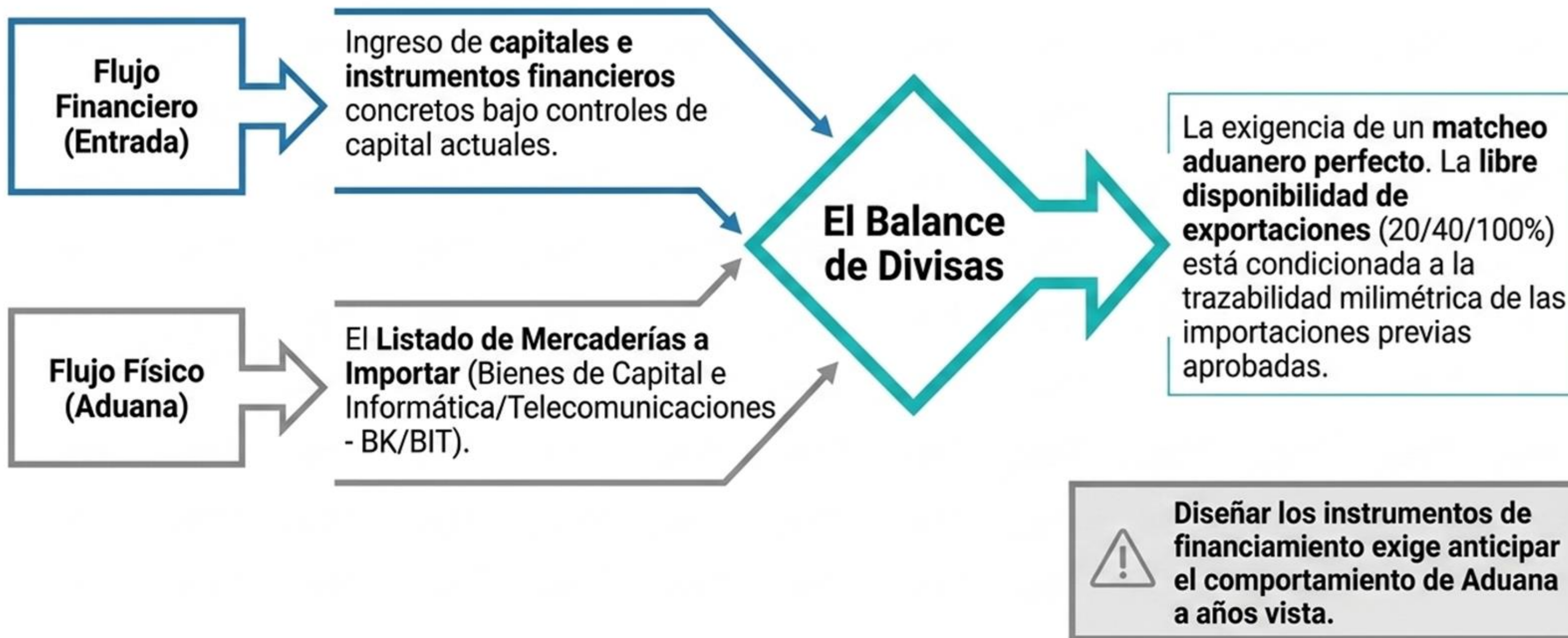
La decisión estructural del Día 1 define la agilidad para amortizar inversiones y liquidar divisas durante las próximas tres décadas.

La definición de qué constituye un único proyecto es difusa: la frontera final la determina el Comité Evaluador, no el inversor.



La norma exige separación física estricta, pero la práctica demuestra que los límites de la infraestructura de soporte operan en una alta fricción interpretativa.

La promesa cambiaria se enfrenta a la fricción de la operatoria aduanera real y la estructuración de instrumentos financieros.



Cumplir con el Ratio del 20% de proveedores locales es un campo minado interpretativo que exige una planificación quirúrgica.



La Zona Gris

- 1. Disponibilidad Inexistente:** ¿Cómo se mide y justifica la cuota cuando se requieren servicios hiper-especializados que no existen en el mercado argentino?
- 2. Entidades Vinculadas:** Fricción interpretativa al utilizar proveedores no locales o subsidiarias de la misma matriz.
- 3. Transformación Industrial:** El Decreto 105 exige que insumos importados por proveedores se transformen en bienes de capital (BK/BIT) para gozar de beneficios.

La foto post-RIGI. Justificar las excepciones a esta regla es donde la mayoría de los megaproyectos sufren los peores cuellos de botella administrativos.

Sostener un caso de inversión requiere blindar el proyecto contra el Riesgo País y la extrema volatilidad macroeconómica



El Excel lo soporta todo; la realidad exige instrumentos de cobertura financiera que encarecen el costo hundido del proyecto.

Aprobar el ingreso es solo el comienzo; el verdadero desafío es financiar y ejecutar el inmenso costo del cumplimiento continuo.

El Día Después del RIGI

Métricas Financieras	Métricas Aduaneras y Tributarias	Métricas Socioeconómicas
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Cronograma estricto de Inversiones.<input type="checkbox"/> Auditoría de Activo Computable Anual.	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Emisión y cruce de Certificados CERTIVA (Aduana).<input type="checkbox"/> Certificados CERTIVA (Otras Compras locales).<input type="checkbox"/> Presentación de Declaraciones Juradas (DDJJ) de Incentivo.	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Evolución y justificación de generación de empleo.<input type="checkbox"/> Trazabilidad continua del % de proveedores locales.

Casi ningún modelo financiero inicial contempla el costo real del back-office, auditoría y legal tech necesarios para sobrevivir 30 años sin perder los beneficios.

Toda la confianza del régimen descansa en la solidez de las garantías legales y el acceso irrestricto al arbitraje internacional.



¿Se respetarán las reglas ante un cambio de ciclo político? La arquitectura legal está diseñada precisamente para que romperla sea financieramente prohibitivo para el Estado.

Entonces ¿Mito o Realidad?

El RIGI es una realidad innegable para megaproyectos extractivos, pero sigue siendo una promesa en desarrollo para la cadena de valor industrial.

REALIDAD

(Aprobado y Ejecutando)

Sectores: Minería (Litio, Cobre) y Oil & Gas (Vaca Muerta, GNL onshore).

Por qué funciona: Poseen la escala masiva (inversiones de miles de millones), las espaldas financieras internacionales y un encaje directo con la norma extractiva sin depender críticamente del entramado PyME local.

MITO o PROMESA

(Bajo Fricción)

Sectores: Proyectos de menor escala (bordeando los USD 200M) o encadenamientos industriales complejos y forestoindustria.

Por qué sufren: Luchan contra la rigidez del VPU, la posibilidad de que se descarte alguna inversión y que queden por debajo del límite.

Nuestro veredicto: El RIGI blindó el subsuelo, pero aún debe demostrar que puede blindar la fábrica.



¡Muchas Gracias!



Hernán Mandará

Socia de Tax&Legal
hmandara@kpmg.com.ar
KPMG en Argentina



Gonzalo Brest

Socio de Tax&Legal
gbrest@kpmg.com.ar
KPMG en Argentina

