

FUGA DE CAPITALES IV. ARGENTINA, 2014

LA MANIPULACIÓN DE LOS “PRECIOS DE TRANSFERENCIA”

AUTOR:

VERÓNICA GRONDONA*

CON LA SUPERVISIÓN DE JORGE GAGGERO**

Documento de Trabajo Nº 58 – Junio de 2014



* Economista especialista en “precios de transferencia”.

** Coordinador del Programa acerca de la “Fuga de Capitales” del CEFID-AR y autor del Anexo V de este trabajo.



DIRECTOR

GUILLERMO WIERZBA

INVESTIGADORES

FABIÁN AMICO
MARTÍN BURGOS ZEBALLOS
JUAN MATÍAS DE LUCCHI
JORGE GAGGERO
RODRIGO LÓPEZ
PABLO MARESO
ESTANISLAO MALIC
ANDREA MEDINA
MARÍA ANDREA URTURI
MARÍA SOL RIVAS

INVESTIGADORES INVITADOS

CLAUDIO CASPARRINO
NORBERTO E. GROVETTO
ALEJANDRO GAGGERO
VERÓNICA GRONDONA
GUILLERMO HANG
ARIANA SACROISKY

CONSEJO ACADÉMICO

CECILIA CARMEN FERNÁNDEZ BUGNA
ROBERTO FRENKEL
ALFREDO T. GARCÍA

Las opiniones vertidas en el trabajo no necesariamente coinciden con las de las entidades patrocinantes del Centro.
Para comentarios, favor dirigirse a: informacion@cefid-ar.org.ar

Prólogo

El presente texto fue elaborado por la investigadora invitada del CEFID-AR Verónica Grondona, con la supervisión de Jorge Gaggero y constituye el cuarto Documento de Trabajo del CEFID-AR dedicado al fenómeno de la *fuga de capitales* en Argentina.¹

La cuestión de la *fuga de capitales*² está en el foco de un programa de trabajo de largo alcance del CEFID-AR (iniciado en 2006 y con una duración programada hasta el año 2015), coordinado por Jorge Gaggero, al cual el Centro ha dedicado parte de sus esfuerzos de investigación y extensión. Este programa ha dado lugar, hasta el momento, a la publicación de tres investigaciones:

“LA FUGA DE CAPITALES. Historia, Presente y Perspectivas” (Mayo de 2007); por Jorge Gaggero, Claudio Casparrino y Emiliano Libman; Documento de Trabajo N° 14, CEFID-AR;

“LA FUGA DE CAPITALES II. Argentina en el escenario global” (Julio de 2010); por Jorge Gaggero, Romina Kupelian y María Agustina Zelada; Documento de Trabajo N° 29, CEFID-AR; y

“FUGA DE CAPITALES III. ARGENTINA (2002-2012). Magnitudes, evolución, políticas públicas y cuestiones fiscales relevantes” (Diciembre de 2013); por Jorge Gaggero, Magdalena Rua y Alejandro Gaggero; Documento de Trabajo N° 52, CEFID-AR.

El equipo de trabajo responsable del último Documento de Trabajo citado ha difundido también, durante los dos últimos años, un par de ponencias presentadas a título personal en sedes académicas:

“ARGENTINA: Lessons From the Past and Recent Improvements”; Jorge Gaggero (CEFID-AR); 2012 AABA/TJN Research Workshop on Tax Avoidance,

¹ Esta investigación se ha realizado con la colaboración de “Systems of Tax Evasion And Laundering” (STEAL), proyecto (#212210) financiado por “Research Council of Norway” (NUPI).

² La *fuga de capitales*, entendida como un concepto amplio, abarca tanto la porción de capital lícito como ilícito que se encuentra ubicado en el exterior (o al interior del país, fuera del circuito económico formal), de propiedad de residentes locales. La fuga ilícita de capitales es la que se refiere a la porción no registrada. En otras palabras, trata de aquellos capitales que han sido ilícitamente obtenidos, transferidos y/o utilizados, vale decir todos aquellos flujos de riqueza no registrada que derivan de la acumulación de activos externos (o al interior del país, fuera del circuito económico formal, en nuestra definición) de residentes en contravención a las leyes aplicables. (GFI, J. Henry y otros)

Corruption and Crisis (co-organised by the Association for Accountancy & Business Affairs and the Tax Justice Network); Essex University, UK, 5th-6th July 2012.

“*ARGENTINA. FUGA DE CAPITALS (2002-2012)*”; Jorge Gaggero (CEFID-AR), Magdalena Rúa (CEFID-AR) y Alejandro Gaggero (IDAES/UNSAM); 2013 *AABA/CITY UNIVERSITY/TJN Research Workshop on BEPS and the Future of Corporate Taxation* (co-organised by the Association for Accountancy & Business Affairs and Tax Justice Network); City University London, UK, 4th-5th July 2013.

En cuanto a los contenidos del trabajo que aquí se presenta, constituyen un primer abordaje detallado de los problemas relacionados con la manipulación de los precios de transferencia en Argentina, cuya relevancia y gravedad en tanto componente central de la *fuga de capitales* –y, por lo tanto, factor clave de la “restricción externa” que afecta al proceso de desarrollo nacional- fueran destacados en el Documento de Trabajo precedente de la serie (el N° 52).

Junio de 2014

INDICE

PRÓLOGO	3
INDICE	5
I. INTRODUCCIÓN	6
II. MARCO CONCEPTUAL	9
III. MARCO NORMATIVO	14
IV. ESTIMACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	24
IV.A. METODOLOGÍA TÍPICAMENTE UTILIZADA	24
IV.B. FALLOS DE TRIBUNALES ARGENTINOS	32
V. MECANISMOS DE ELUSIÓN Y EVASIÓN FISCAL	41
V.A. LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	41
V.B. OTRAS MANIOBRAS DE EVASIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR	54
V.C. LAS RESTRICCIONES CAMBIARIAS Y A LAS IMPORTACIONES	56
VI. ELEMENTOS PARA ESTIMACIONES POSTERIORES	60
VII. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA	66
VIII. CONCLUSIONES	76
IX. BIBLIOGRAFÍA	81
ANEXO I. ESTIMACIÓN DE LA FUGA ILÍCITA DE CAPITALES E HIPÓTESIS ACERCA DEL IMPACTO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y OTRAS MANIOBRAS DEL COMERCIO EXTERIOR	95
ANEXO II. MÉTODOS ACEPTADOS POR LA LEGISLACIÓN ARGENTINA PARA EL CÁLCULO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	97
ANEXO III. SUPUESTOS DE VINCULACIÓN ECONÓMICA SEGÚN LA NORMATIVA ARGENTINA	100
ANEXO IV. VISUALIZACIÓN GRÁFICA DE LA UTILIZACIÓN DE LOS MÉTODOS PARA LA ESTIMACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	102
ANEXO V: TEMAS NORMATIVOS Y GESTIONALES EN EL CAMPO TRIBUTARIO Y DE LA PREVENCIÓN DEL LAVADO DE DINERO	105
ANEXO VI. ENTREVISTAS REALIZADAS ENTRE NOVIEMBRE 2013 Y JUNIO 2014	117

I. Introducción

Los precios de transferencia suelen ser definidos como “los precios a los que se realizan transacciones entre entidades vinculadas”; aunque, esta definición implica reconocer la existencia de un “precio”, de un contrato entre partes jurídicamente independiente, algo que no se cumple hacia el interior de un grupo económico.

Las transacciones entre entidades vinculadas pueden ser tanto de bienes y servicios, como financieras (préstamos intragrupo, swaps, back to back³, entre otras); o relacionadas con el uso de intangibles.

Su importancia fiscal radica en que la valoración de estas operaciones tiene un impacto en los balances y estados de resultados de cada entidad del grupo, y por lo tanto los grupos económicos, con el objetivo de incrementar sus ganancias globales, utilizan los mecanismos de precios de transferencia para aumentar los costos en las jurisdicciones de alta tributación y transferir las utilidades a las casas matrices, muchas veces por vía de “guaridas fiscales”,⁴ que no solo son importantes por sus bajas o nulas tasas imponibles, sino también por el elevado nivel de “secretismo” con el que protegen a sus inversores.⁵

Estos mecanismos distorsionan completamente las motivaciones económicas, al punto que termina remunerándose, como consecuencia de las legislaciones vigentes en todo el mundo, no tanto a quién produce cada cosa, o al valor agregado por cada entidad

³ No todos los casos de back to back pueden ser considerados parte de un mecanismo de precios de transferencia. Pero, los mecanismos de precios de transferencia, entre las operaciones financieras posibles, incluyen el back to back. Muchas multinacionales tienen una filial “financiera” localizada en una “guarida fiscal”, en la que depositan fondos, o con la que realizan operaciones de back to back. Como se verá este trabajo, y de la misma manera que en otros tipos de operaciones financieras intragrupo, no solo es relevante el “precio” en estos casos; sino el hecho de que se trata, en la práctica, de una transferencia de utilidades, eludiendo impuestos locales; y fugando capitales al exterior.

⁴ La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) identificó [Felitte, 2003] que entre las operaciones con “guaridas fiscales” se encontraban, “...tanto operaciones financieras, triangulación en la compra-venta de mercaderías, como así también la cesión de uso de marcas, know-how, y en general, todo aquello que se refiera al uso de contratos con pago de regalías.”

⁵ Conviene aclarar, tal y como señala Sol Piccioto [2012: 1], que no siempre es fácil juzgar si el objetivo de la operación intragrupo ha sido la evasión fiscal. Los precios pactados entre entidades vinculadas son por lo general decididos en el ámbito administrativo y no siempre competitivamente, por lo que los precios también pueden reflejar varias preocupaciones estratégicas no-impositivas de la multinacional, tales como incentivos administrativos, o exposición cambiaria.

del grupo –algo difícil de calcular cuando los precios han sufrido distorsiones-, sino a la empresa del grupo que registra a su nombre los activos, funciones y riesgos.

En un país como Argentina, donde predominan las filiales de multinacionales de origen extranjero por sobre las multinacionales de origen nacional⁶, los mecanismos de precios de transferencia suelen ser diseñados en sede de las casas matrices, y validados localmente por asesores fiscales y legales, que en su gran mayoría también pertenecen a grandes grupos económicos.

Aunque la manipulación de los precios de transferencia suele tener como principal finalidad la evasión y elusión fiscal; en los países en desarrollo impacta fuertemente en la *fuga de capitales*; ya que por vía de estos mecanismos se logra transferir activos al exterior como si fueran parte de las actividades normales del negocio eludiendo, en ocasiones, las restricciones cambiarias a través de mecanismos legales que posibilitan los pagos al exterior en concepto de retribución por operaciones intragrupo.

Por estos motivos, en los últimos años, organizaciones no gubernamentales internacionales, como la Red de Justicia Fiscal (y su homónimo en inglés, Tax Justice Network –TJN-); la organización de Ayuda Cristiana (Christian Aid); la Red Latinoamericana sobre Deuda, Desarrollo y Derechos (Latindadd) y; la Red Europea sobre Deuda y Desarrollo (European Network on Debt and Development -Eurodad); entre otras; han destacado la importancia de los precios de transferencia no solo en relación con la elusión y evasión fiscal, sino también respecto de la *fuga de capitales* desde los países pobres hacia los países ricos; y de las diferencias de equidad al interior y al exterior de los países.

A nivel local, recientemente, Gaggero, Rua y Gaggero [2013] plantearon como hipótesis sobre el tamaño de la fuga por vía precios de transferencia y contrabando de exportación que la misma representaría entre el 7% y el 9% del total de importaciones + exportaciones de Argentina⁷. Pese a la evidente relevancia del problema, no existen

⁶ De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) publicados por el Informe de Grandes Empresas en Argentina producido por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) en enero 2014; de las 500 más grandes encuestadas, 321 tenían participación extranjera (el 64,2%) en 2012; considerando como participación extranjera a un capital superior al 10%.

⁷ En el Anexo I se presentan algunas estimaciones realizadas por Gaggero, Rua y Gaggero [2013] sobre el volumen de fuga ilícita en 2010 y 2012, que incluiría lo fugado por vía de los precios de transferencia, así como por vía del contrabando de exportación.

otros trabajos locales que profundicen sobre la problemática de las implicancias de los precios de transferencia en este sentido. Por ello, este trabajo tiene como propósito ahondar en la manera en que los precios de transferencia sirven como vía para la elusión y evasión fiscal, pero también para la *fuga de capitales*; y constituye una IV etapa del programa de trabajo sobre “Fuga de Capitales” del CEFID-AR.

El presente trabajo aborda en una primera aproximación la problemática de los precios de transferencia en Argentina⁸, repasando la evolución de los cambios normativos en la materia; los distintos mecanismos avalados por la legislación para el cálculo de los precios de las operaciones intragrupo; la manera en que los mecanismos legales se convierten en vías para la elusión, evasión y *fuga de capitales*; los conflictos y resultados de los casos vinculados a precios de transferencia que han llegado a los tribunales en la Argentina; la manera en que podría encararse una estimación futura de la *fuga de capitales* por vía de la manipulación de los precios de transferencia; y las recomendaciones de política imaginables en el presente contexto internacional y teniendo en cuenta algunas alternativas ensayadas por otros países.

⁸ El trabajo no se propone cuantificar el impacto de la manipulación de los precios de transferencia en la *fuga de capitales* en Argentina, aunque sí abordar elementos cualitativos para estimaciones futuras.

II. Marco Conceptual

Las “transacciones” entre entidades vinculadas pueden incluir la compra-venta de productos finales, intermedios, materia prima o bienes de capital; las operaciones financieras (préstamos, derivados, contratos de cobertura, swaps); las prestaciones de servicios administrativos, de soporte, de comercialización, de transporte, de logística, de pool de compras, o de cualquier otro tipo; la transferencia de tecnología; la compra-venta de filiales entre empresas vinculadas; y cualquier otra operación que sea realizada entre entidades de un mismo grupo; dentro de un mismo país o entre distintos países.

Las teorías económicas clásicas y neoclásicas interpretan que las empresas transnacionales se localizan en distintos países para aprovechar las ventajas de cada uno de ellos, tales como cercanía a mano de obra o materia prima de bajo costo en algunos casos, nivel de capacitación, o cercanía a los mercados.

Sin embargo, las facilidades para la movilidad de capitales y las legislaciones de precios de transferencia vigentes en la mayoría de los países facilitan hoy a las empresas la movilidad de recursos hacia países cuya “ventaja” es la de ser “guaridas fiscales”, que sirven de vías de tránsito para eludir y evadir impuestos; llegando luego, por similares mecanismos, a sus beneficiarios, localizados típicamente en los países de residencia de las casas matrices. Motivo por el cual, estos mecanismos no solo terminan por aumentar las desigualdades hacia el interior de países como la Argentina, sino también entre países desarrollados y en vías de desarrollo.

¿En qué consiste el uso de los mecanismos de precios de transferencia para la elusión fiscal? En el año 2007, el periódico británico “The Guardian”, publicó un par de artículos detallando lo que fue conocido como “el Caso de la Banana”. Dichos artículos denunciaban que Dole, Chiquita y Fresh del Monte -multinacionales controlantes de más de dos tercios del comercio mundial de bananas- habían generado 50 mil millones de dólares estadounidenses en ventas y 1,4 mil millones en ganancias mundiales en los cinco años anteriores a la investigación, y sin embargo, habían pagado solo 200 millones de dólares en impuestos a nivel mundial en dicho período (una tasa imponible del 14,3%, inferior a la de los países donde se venden o producen las bananas); porque utilizaron como intermediarias a subsidiarias radicadas en “guaridas fiscales” (como Gibraltar, Bermuda, las Antillas Holandesas, las Islas Vírgenes Británicas, Liberia, Puerto Rico). En todos los casos, las transnacionales

alegaron que cumplían con la legislación de cada país en el que operaban, así como con los tratados internacionales; aunque admitieron abiertamente haber utilizado áreas de baja imposición y estrategias de elusión fiscal.⁹ [Ian Griffiths y Felicity Lawrence, 2007]

Por su parte, en la reciente traducción al castellano del libro “Las Islas del Tesoro”, Shaxson [2014: 216] cita el ejemplo de las empresas petroleras norteamericanas, que vendían –ya en la década de 1960- petróleo crudo barato a empresas afiliadas dedicadas al transporte marítimo, registradas en “guaridas fiscales”; las cuales, por su parte, lo vendían caro a sus propias refinerías o puntos de comercialización localizados en países de alta tributación, siendo éstas últimas empresas “no rentables”; mientras que las “intermediarias” resultaban altamente rentables, al comprar barato y vender caro.

A nivel local, Dvorkin [2014] mencionó recientemente, entre los mecanismos más relevantes, además de los citados anteriormente, algunos más, como el pago de regalías a filiales localizadas en “guaridas fiscales” en las que se ha registrado la propiedad de la patente¹⁰ y la compra de consultoría e ingeniería sobrevaluada a empresas del grupo localizadas en el exterior.

⁹ Para una visualización didáctica de los mecanismos de precios de transferencia, ver <http://www.theguardian.com/flash/page/0,,2201916,00.html> , <https://1.bp.blogspot.com/-t6uRyVDg6PA/UahuQPUCv5I/AAAAAAAAEUM/hpPCeygSQb8/s1600/Sheppard.tiff> y <http://moneytrail.no/en/>

¹⁰ Google, por ejemplo, realizó un Acuerdo Anticipado de Precios (Advance Pricing Agreement - APA) con el Fisco de Irlanda, por el cual se transfería la tecnología de búsqueda y publicidades y otra propiedad intangible para ser utilizada en Europa, el Oriente Medio y África, a una entidad llamada Google Ireland Holdings. Dicho holding era a su vez el dueño de Google Ireland Limited, quien empleaba a cerca de 2.000 personas en Dublín, y vendía publicidad a nivel global. Al transferir las ganancias a Irlanda, una “guarida fiscal”, Google eludía impuestos en los países de alta tasa imponible donde había desarrollado su tecnología; y en aquellos en los que se encontraban sus clientes de publicidades. Pero, las ganancias no se mantenían en la subsidiaria de Dublín, la cual registró una ganancia antes de impuestos de un 1% sobre ventas en 2008; si no que se transferían, en concepto de pago de regalías a Google Ireland Holdings, la cual tenía su centro administrativo en Bermuda; eludiendo así los impuestos irlandeses. Los pagos hacían un desvío por los Países Bajos, a una entidad holandesa, Google Netherlands Holdings B.V., dado que la ley de impuestos de Irlanda exceptúa del pago de impuestos a las regalías (retención en la fuente, o “withholding tax”) a empresas radicadas en otros estados miembros de la Unión Europea. Esta empresa transfería el 99,8 % de lo que recolectaba a la entidad de Bermuda. La empresa radicada en Ámsterdam no registraba ningún empleado. [Druker, 2010]

Según Mitchell y Sikka, [2011: 13], el grupo WorldCom, bajo el asesoramiento de KPMG –una de las “Big Four”¹¹-, creó un paquete de servicios intragrupo en una filial radicada en una “guarida fiscal” por el que luego pagaron todas las filiales, disminuyendo así la base imponible en los países de mayor carga tributaria y aumentando el ingreso de la filial radicada en dicha jurisdicción.

A estos ejemplos deben sumarse las operaciones financieras, donde no solo es relevante la tasa de interés, es decir, el precio de la operación, sino la cuantía de la operación, que suele servir para disfrazar como préstamo o pago de intereses, un aporte de capitales o una transferencia de utilidades, respectivamente; ocultando fondos provenientes del lavado de dinero o de “auto-préstamos”, mediante operaciones “back-to-back” en las que la entidad presta dinero que luego recibe prestado; o en base al cual contrata un seguro de cobertura para un préstamo contratado con el mismo grupo o con una entidad financiera.

Por otra parte, como se mencionará en la sección V.A, a menudo se realizan reestructuraciones, como por ejemplo, en casos en que comienza a facturarse desde el exterior a los terceros no vinculados localizados en Argentina, lo que antes era facturado por la entidad local. Para que esto ocurra tiene que haber tenido lugar una reestructuración: en algún momento se transfirió a una entidad del grupo una actividad que antes era realizada por otra entidad del grupo. La primera no fue remunerada por ello (habría una “falta de precio”); y a partir del momento de la reestructuración, la entidad local no cobrará más por la venta del producto realizada localmente, y con suerte, cobrará unos honorarios en concepto de “servicios de comercialización” prestados. No toda reestructuración implica una manipulación de precios de transferencia; pero entre las manipulaciones posibles de precios de transferencia se encuentran las reestructuraciones.

El entramado de filiales suele armarse estratégicamente con una mirada en las posibilidades de aprovechamiento de los precios de transferencia. Por estos motivos, los mecanismos de precios de transferencia se han vuelto tan relevantes a nivel internacional, que las grandes empresas multinacionales cuentan con equipos específicamente dedicados a la planificación e implementación de su política de

¹¹ Las “Big Four” es como comúnmente se conoce a las cuatro principales auditoras y asesoras legales y fiscales del mundo: KPMG, PricewaterhouseCoopers, Deloitte y Earnings&Young.

operaciones intragrupo en sus casas matrices, cabeceras regionales, o empresas vinculadas que tengan un rol estratégico en la planificación global.

La manipulación de los precios de transferencia tiene implicancias en la recaudación del impuesto al valor agregado (IVA); del impuesto a las ganancias; de las tarifas aduaneras; pero también es utilizada como medio para la *fuga de capitales*.

La elusión y evasión fiscal, y la consiguiente *fuga de capitales* a través de precios de transferencia a “guaridas fiscales”, requieren para su funcionamiento de una gran infraestructura de intermediarios o “facilitadores”, como los asesores legales y fiscales¹², y los bancos.¹³

Entre los primeros, los más importante son las consultoras conocidas como las “Big Four”, quienes tienen un tamaño tal que logran ejercer presión en ámbitos internacionales como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)¹⁴ o el Comité de Estándares Contables Internacionales (International Accounting Standards Board - IASB), para la adecuación de los estándares contables a sus criterios; y son los mismos que luego controlan la creación de los estándares de auditoría mediante la Federación Contable Internacional (International Federation of Accountants - IFAC). [Mitchell y Sikka, 2011: 69]¹⁵

A nivel local, tanto los asesores contables que integran las “Big Four”, como los estudios contables más chicos y las consultoras boutique que brindan asesoramiento en precios de transferencia, son miembros de la Asociación Argentina de Estudios Fiscales y del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires; siendo éste último uno de los espacios consultados por AFIP a la hora de evaluar los próximos cambios normativos.

¹² Murphy [2010] revela que la cantidad de consultoras y profesionales de las finanzas por habitante en las “guaridas fiscales” es impresionantemente superior a la de cualquier otro país; y que quienes lideran esta presencia son, obviamente las “Big Four”, las cuales tienen oficinas en el 87% de las pequeñas jurisdicciones (de menos de 1 millón de habitantes) de menor transparencia; mientras que solo en el 44% de las jurisdicciones de mayor transparencia.

¹³ Para un acceso a informes sobre el rol de los intermediarios y facilitadores en la *fuga de capitales*, denominados “enablers and intermediaries” en la literatura anglosajona, ver la sección de “Enablers and Intermediaries” de Tax Justice Network (TJN), accesible en <http://www.taxjustice.net/topics/finance-sector/enablers-and-intermediaries/>

¹⁴ Casualmente, quien tomó la responsabilidad de la Oficina de Precios de Transferencia de la OCDE a partir de mayo de 2014, Andrew Hickman, era –a abril 2014- socio de KPMG.

¹⁵ Por estos motivos, Mitchell y Sikka [2011] observan que las “Big Four”, se han convertido en los nuevos “reyes del universo”, estableciendo los estándares para su propio beneficio y supervivencia.

El problema de la planificación fiscal –en la que se enmarca el diseño de la política de precios de transferencia- ofrecida por estas empresas de auditoría, asesores legales y fiscales, pero también bancos y asesores de inversión; es que su objetivo es crear productos artificialmente elaborados que tienen por finalidad la elusión y evasión fiscal, proveyendo un refugio fiscal (“tax shelter”, en inglés) a los contribuyentes, logrando así la minimización del impuesto por vía de la manipulación de sus actividades empresarias.¹⁶

¹⁶ Rosebuj [2009:71 a 77] ofrece una detallada explicación del uso de los refugios fiscales en la planificación fiscal y la manera en que éstos resultan en un abuso del derecho, vulnerando la intención de los legisladores que redactaron las leyes que parecen cumplir al pie de la letra.

III. Marco Normativo

Entre 1973 y 1976 se sancionaron una serie de importantes leyes económicas e impositivas, tales como la Ley 20.628 de Impuesto a las Ganancias; la Ley 20.557 de radicación de capitales extranjeros¹⁷ y la Ley 20.794 sobre transferencia de tecnología, que, entre otras cosas, transformaron en ley la doctrina judicial surgida de cinco fallos de la Corte Suprema de Justicia de la Nación (CSJN) –en relación con los casos Parke Davis, Mellor Goodwin, Rheinstahl-Hanomag Cura, Compañía Swift de La Plata y Ford Motor Argentina¹⁸- en los que el tribunal mayor determinó que era la sustancia (la “realidad económica”) y no la forma jurídica lo que en verdad interesaba; y que en virtud de ello era válido descalificar las formas contractuales entre entidades integrantes de un mismo conjunto económico, y considerar las contraprestaciones entre partes vinculadas (en concepto de contribuciones financieras, regalías y servicios) como aportes societarios y transferencia de utilidad¹⁹; como consecuencia de que una vez verificada la existencia de un conjunto económico, o la sujeción económica entre empresas, era evidente que dichos contratos no habían sido realizados entre partes jurídicamente independientes; tanto en los casos en que las operaciones hubieran sido realizadas dentro de los límites del país, como en los casos de operaciones con entidades radicadas fuera de éste.

¹⁷ Estas leyes formaban parte de un paquete de 20 leyes propuestas al Congreso durante el tercer gobierno de Perón que fueron, en su mayoría, rápidamente aprobadas; y que tenían por objeto lograr la sustentabilidad del Plan Gelbard a largo plazo. Tal como señalan Arceo y De Lucchi [2012: 27] –quienes realizaron un completo análisis de los regímenes de inversión extranjera en Argentina-, la Ley 20.557 de radicación de capitales extranjeros también indicaba en su artículo 19 que los inversores extranjeros no podrían recibir un tratamiento más favorable que el otorgado a inversores nacionales; y, en su artículo 18, que las empresas de capital extranjero que se acogieran a regímenes promocionales, no podrían repatriar utilidades mientras durasen los beneficios u obligaciones derivados de dichos regímenes. Aunque esto último no evitaba por sí mismo la elusión fiscal y la *fuga de capitales* por vía de los mecanismos de precios de transferencia, sí lograba reducir la utilización de dichos mecanismos dado que se consideraban las contraprestaciones entre partes vinculadas (en concepto de contribuciones financieras, regalías y servicios) como aportes societarios y transferencia de utilidad.

¹⁸ En Martínez de Sucre y Corti [1976], Corti [1985], y Corti [2012], se encuentra una descripción de estos fallos, sus implicancias y un análisis de los cambios normativos que suscitaron.

¹⁹ La Ley 20.628 promulgada el 19 de diciembre de 1973, decía en su artículo 14, párrafo 3, que “Las prestaciones originadas en contribuciones financieras o tecnológicas, incluso por asesoramiento técnico, suministradas a una empresa extranjera radicada en el país por su casa matriz, otra filial o sucursal, o un tercero económicamente vinculado a las mismas, no serán deducibles en los balances fiscales de las empresas a cargo de dichas prestaciones, debiendo otorgarse a las mismas el tratamiento que esta ley prevé para las utilidades de los establecimientos a los que se refiere el artículo 63, inciso b) de esta ley.”

Tras el Golpe Cívico Militar del 24 de marzo de 1976, se desarticularon los esfuerzos realizados en los años anteriores, dictándose una nueva ley 21.382 de inversiones extranjeras del 13 de agosto de 1976, cuyo artículo 20 validaba los contratos entre entidades vinculadas, cuando se ajustasen a las prácticas normales de mercado entre partes independientes.²⁰

Poco tiempo después, el 17 de diciembre de 1976, se cambió el artículo 14 de la Ley del Impuesto a las Ganancias (LIG), para validar la deducibilidad de los pagos realizados en el marco de contratos intragrupo y considerar los mismos como plausibles de ser comparados con los efectuados por partes independientes.²¹

De manera complementaria, en 1977 se sancionó una nueva Ley de Transferencia de Tecnología, Ley 21.617; y otra regulando los impuestos sobre los capitales; ambas legitimando también los contratos entre empresas económicamente vinculadas.

Se sustituyó así, el principio de la realidad económica por el de los precios de transferencia o, como es conocido a nivel internacional, el principio “arm’s length”²²; tratándose a partir de entonces –y hasta la actualidad- las operaciones efectuadas dentro de un mismo conjunto económico como si fueran económicamente independientes; y posibilitando el envío de remesas al exterior en concepto de “precios”, “regalías”, “honorarios por asesoramiento técnico” y similares prestaciones “contractuales”.²³

²⁰ La Ley 21.382, en su artículo 20 decía “Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la empresa que directa o indirectamente la controle u otra filial de esta última, serán considerados, a todos los efectos, como celebrados entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entes independientes...”. Pero, además, como señalan Arceo y De Lucchi [2012: 38], la ley en su artículo 1 indicaba que los inversores extranjeros tendrían los mismos derechos y obligaciones que los inversores nacionales. La Ley 21.382 fue modificada en 1980 y en 1989. En el texto ordenado mediante Decreto 1853/93, el artículo 20 de la Ley 21.382, citado anteriormente, pasa a ser el artículo 9, el cual se encuentra vigente actualmente.

²¹ De igual manera que el artículo 20 de la Ley de Inversiones Extranjeras, el nuevo artículo 14 de la LIG, modificado por Ley 21.481 de 1976 decía “Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la persona física o jurídica domiciliada en el exterior que directa o indirectamente la controle serán considerados, a todos los efectos como celebrados entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entes independientes.”

²² El criterio “arm’s length”, cuya traducción literal sería “a la distancia de un brazo”, se basa en el principio de que las operaciones entre partes vinculadas deben realizarse como si hubieran sido realizadas entre partes independientes.

²³ Pese a ello, la Dirección General Impositiva (D.G.I.), durante un tiempo, “...mantuvo la doctrina “Parke Davis”, señalando que aunque la venta o transferencia sean de mínima importancia, no se concibe la existencia de utilidades en la operación ya que no se modifica, por la existencia de conjunto económico, la real propiedad de los bienes

Las exportaciones e importaciones de bienes se encontraban reguladas por el Artículo 8 de la LIG, el cual fue modificado en 1998 por la Ley 25.063, por primera vez desde 1973, removiéndose la presunción de vinculación económica a partir de la diferencia de precios entre el pactado y el precio mayorista en el lugar de destino (para exportaciones); y el pactado y el precio mayorista en el lugar de origen (para importaciones)²⁴. Y, agregándose un párrafo al final indicando que la aplicación del artículo era válida aun cuando no se verificara vinculación económica.²⁵

Tal como observa Eduardo Baistrocchi [2011], estos cambios podrían haberse realizado como consecuencia del fallo Loussinian (1983) en el que la CSJN había encontrado que no había vinculación económica²⁶, y había objetado el ajuste del Tribunal Fiscal, aun cuando se le estaba facturando a la empresa local al doble de precio que en los mercados internacionales.

El artículo 8 modificado en 1998 indicaba también que en los casos en que no fuera posible encontrar un precio mayorista, debían tomarse como base para el cálculo los métodos introducidos en el artículo 15 de la LIG²⁷, basados en las recomendaciones de la OCDE para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales de 1995.²⁸

vendidos o transferidos. Aunque, debió ceder más adelante, mediante el dictamen 45/79 del 20 de noviembre de 1979. En fin, la CSJN de facto ni siquiera tuvo necesidad de revertir expresamente la doctrina "Parke Davis", toda vez que cuando la reversión se operó en instancias judiciales ordinarias, el Fisco no apeló a la Corte, derechamente consintió la doctrina inversa". [Corti, 1985: 417-418]

²⁴ La Ley 20.628 de 1973 decía en los párrafos 2 y 3 del artículo 8 que "...Cuando no se fije el precio o el pactado sea inferior al precio de venta mayorista en el lugar de destino, se considerará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el exportador del país y el importador del exterior, correspondiendo tomar dicho precio mayorista en el lugar de destino, a los efectos de determinar el valor de los productos exportados..." y que "...cuando el precio de venta al comprador del país sea superior al precio mayorista vigente en el lugar de origen más –en su caso– los gastos de transporte y seguro hasta la República, se considerará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el importador del país y el exportador del exterior, constituyendo la diferencia ganancia neta de fuente argentina para este último."

²⁵ El artículo 8 según la Ley 25.063 de diciembre de 1998 que modificó el texto ordenado por el Decreto 649/97, dice en su cuarto párrafo: "Cuando no se fije el precio o el pactado sea inferior al precio de venta mayorista vigente en el lugar de destino, corresponderá, salvo prueba en contrario, tomar este último, a los efectos de determinar el valor de los productos exportados". En el párrafo 7 dice "...cuando el precio de venta al comprador del país sea superior al precio mayorista vigente en el lugar de origen más, en su caso, los gastos de transporte y seguro hasta la República Argentina se considerará, salvo prueba en contrario, que la diferencia constituye ganancia neta de fuente argentina para el exportador del exterior."

²⁶ La sección IV.B contiene un análisis de los fallos referidos a precios de transferencia.

²⁷ Para una descripción de los métodos indicados por la normativa local para la valuación de las operaciones intragrupo vigentes en la actualidad, ver el Anexo II.

La reforma de 1998 de la LIG –texto ordenado por el Decreto 649/97-, agregó un artículo al final del artículo 15 definiendo los criterios bajo los cuales se entendería conformada la vinculación económica. Poco tiempo después, la Ley N° 25.239 de 1999, modificó dicho artículo; para contemplar, además de los casos en que existe sujeción directa o indirecta a la dirección o control y otras influencias; los casos de fideicomisos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario, exceptuando los casos de fideicomisos financieros.²⁹

El Decreto 1037/ 2000 modificó la Reglamentación de la LIG, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, aprobada por el Decreto N° 1344/98 y sus modificaciones, estableciendo en su artículo 21 que deberían determinar sus ingresos y deducciones considerando los precios que hubieran sido utilizados entre partes independientes, las transacciones que se realizaran con “...*personas físicas, jurídicas u otras entidades domiciliadas, constituidas o ubicadas en países de baja o nula tributación...*”; listándose en el séptimo artículo incorporado a continuación del artículo 21, los 88 dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes tributarios especiales, que serían considerados “países de baja o nula tributación”. Aunque, inmediatamente a continuación del listado se incluía la salvedad de que podían excluirse de la lista aquellas jurisdicciones con las que se establecieran acuerdos de intercambio de información.

La Resolución General 1122 del año 2001, entre muchos otros detalles –como la exigencia de informar las operaciones con entidades independientes del exterior-, detalló los criterios bajo los cuales se verifica la existencia de vinculación económica³⁰; exigió la presentación de un informe de precios de transferencia -certificado por contador público independiente, con firma legalizada por el Consejo Profesional, colegio o entidad en la que se encuentre matriculado- en los casos en que se verifique vinculación económica o se hayan realizado las operaciones con entidades localizadas

²⁸ Las Guías de la OCDE para precios de transferencia de 1995 son una revisión del informe de la OCDE “Transfer Pricing and Multinational Enterprises” de 1979; y brindan el marco para la valoración que se sugiere realicen las empresas multinacionales y las administraciones fiscales de las operaciones intragrupo. Según describe la OCDE en Addressing Base Erosion and Profit Shifting [2013], el principio “arm’s length” fue originalmente desarrollado por la Liga de las Naciones, y es contemplado en el Artículo 7 y el Artículo 9 de los Modelos de Tratados de la OCDE y de Naciones Unidas, respectivamente, y en prácticamente todos los tratados de doble imposición.

²⁹ En el Anexo III se cita el artículo modificado por la Ley N°25.239 de 1999, y se aclaran los criterios bajo los cuales se verifica la existencia de vinculación económica según la normativa vigente a junio 2014.

³⁰ Ver Anexo III.

en países de baja o nula tributación; e introdujo el rango intercuartil como método de ordenamiento estadístico, el cual debía determinarse a partir de los precios o márgenes de utilidad de dos o más transacciones comparables, y dentro del cual correspondía que se encontraran los precios pactados entre partes vinculadas para ser considerados como pactados entre partes independientes.

Tras la modificación de la LIG que tuvo lugar con el cambio originado por la Ley 25.063 de 1998, se creó en el año 2000, un departamento con dos divisiones dedicado a la fiscalización de los precios de transferencia en el Área Central de AFIP.

En el año 2003, se modificó el artículo 8 de la LIG, incorporándose un sexto método para la estimación de los precios de transferencia en los casos de exportaciones de *commodities* en que *intervengan intermediarios internacionales*, según el cual se debería tomar “*el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería*”.

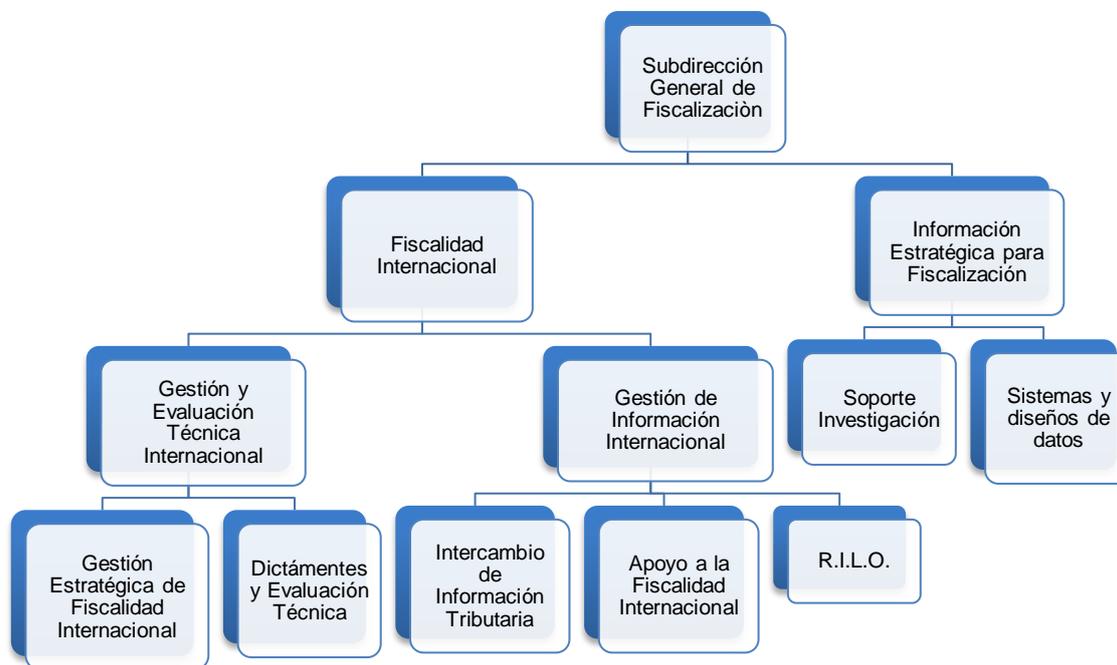
Sin embargo, la aplicación de este sexto método sería exigida únicamente cuando el intermediario del exterior demostrase no tener sustancia económica; es decir, cuando el intermediario del exterior no tuviera real presencia en el territorio de residencia, con un volumen de activos, funciones y riesgos acordes con el volumen de operaciones negociados; su actividad principal consistiera en la obtención de rentas pasivas y sus operaciones de comercio internacional con otros integrantes del mismo grupo superasen el 30% del total anual de sus operaciones.³¹

En el año 2010, se creó -según la Disposición 19 de AFIP- la Dirección de Fiscalidad Internacional³², la cual cuenta, a marzo 2014, con 35 personas dedicadas a precios de transferencia y tiene la siguiente estructura:³³

³¹ El Anexo II describe los métodos de precios de transferencia válidos según la normativa argentina vigente a junio de 2014.

³² El Área de Fiscalidad Internacional tiene como responsabilidad “*Entender en el estudio de sectores económicos, detectando zonas de riesgo para el control tributario en materia de operaciones internacionales, precios de transferencia y otros temas de fiscalidad internacional, así como efectuar investigaciones estratégicas para apoyar las acciones operativas de investigación y fiscalización en materia de su competencia.*” Por Resolución 336/2003, el Ministerio de Economía autoriza a la AFIP a: “...a) *Intervenir en forma directa en la tramitación de intercambio de información relativa a acciones de recaudación y fiscalización con otras ADMINISTRACIONES FISCALES pertenecientes a los países signatarios de convenios para evitar la doble imposición internacional celebrados por la REPUBLICA ARGENTINA; b) Acordar, complementariamente, con las ADMINISTRACIONES FISCALES a que alude el inciso anterior aspectos procedimentales relacionados con el intercambio de información.*” Es decir, la AFIP es la encargada de, además de controlar lo que se refiere a precios de transferencia, la aplicación de los Convenios de

Gráfico 1. Estructura Organizativa de la Subdirección General de Fiscalización - AFIP



Fuente: Disposición 19/2010 "Estructura Organizativa. Su modificación." del 25 de enero de 2010.

El 9 de marzo de 2012 el Banco Central de la República Argentina (BCRA) emitió la Comunicación "A" 5295, para enfrentar la escasez de divisas externas, estableciendo que se requeriría la conformidad del BCRA para el acceso al mercado local de cambios para pagos superiores a 100.000 dólares en el año calendario, por servicios y regalías³⁴, alquiler o arrendamientos de inmuebles ubicados en el país de propiedad de no residentes, y activos no financieros no producidos, cuando el beneficiario fuera

Doble Imposición Fiscal (CDIs), y los Tratados de Intercambio de Información Tributaria. Aunque, a partir de la Resolución Conjunta del Ministerio de Economía y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto N°56 y 80 de 2011, se crea la "Comisión Evaluadora y Revisora de Convenios para Evitar la Doble Imposición" – presidida por el Administrador Federal de la AFIP e integrada por un funcionario de cada ministerio firmante-, que tiene por responsabilidad evaluar dichos convenios y los nuevos que se propongan celebrar.

³³ La información que se presenta en esta sección sobre la estructura organizativa de AFIP encargada de la fiscalización de precios de transferencia es una profundización del trabajo iniciado por Gaggero, Rua y Gaggero [2013: 76].

³⁴ Dichos "servicios y regalías" son definidos en la comunicación del BCRA como: Otros servicios de información e informática, Servicios empresariales profesionales y técnicos, Regalías, Patentes y Marcas, Primas por préstamos de jugadores, Derechos de autor, Servicios personales, culturales y recreativos, Pagos de garantías comerciales por exportaciones de bienes y servicios, Derechos de explotación de películas, video y audio extranjeras, Servicios por transferencias de tecnología por Ley 22426 (excepto patentes y marcas).

una entidad vinculada³⁵ y/o constituidas en los países listados por el Decreto 1344/98 Reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias y sus modificatorias. La normativa aclara que las entidades intervinientes en la operación cambiaria deberían verificar que se encontraran registrados los contratos a la fecha de acceso al mercado cambiario.

En mayo de 2013, el Decreto 589, que en sus considerandos menciona la activa presencia de la Argentina en el G-20 en cuestiones referidas a la transparencia fiscal y a la necesidad de impulsar políticas en contra de las “guaridas fiscales” y promover el intercambio de información; así como la adhesión de la Argentina, en noviembre 2011, a la Convención sobre Asistencia Administrativa Mutua en Materia Fiscal impulsada por la OCDE; sustituyó el artículo agregado por el Decreto 1037/2000 en el que se listaban los países de baja o nula tributación, reemplazándolo por un listado positivo de jurisdicciones “cooperadoras” a los fines de la transparencia fiscal; estableciéndose dicha cooperación en función de los acuerdos de intercambio de información o convenios para evitar la doble imposición firmados o las negociaciones que hayan sido iniciadas para la firma de tales acuerdos, conservando, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), la opción de remover jurisdicciones de dicho listado positivo toda vez que se verifique la falta de intercambio efectivo de información.³⁶

El mismo decreto facultó a la AFIP a elaborar el listado de dichas jurisdicciones cooperantes que figura en el sitio web de AFIP a partir de de enero de 2014.

La Resolución General (RG) 3576 del 27 de diciembre de 2013, además de aclarar que el listado que sería considerado válido a los fines de precios de transferencia sería el “...vigente al inicio del ejercicio fiscal al cual correspondan imputarse los resultados de las operaciones de que se trate”,³⁷ precisó que a los fines de la elaboración del listado, la AFIP debería clasificar los “países, dominios, jurisdicciones, territorios, estados asociados y regímenes tributarios especiales, que deben ser considerados

³⁵ La vinculación es la determinada por la Comunicación “C” 40.209 del BCRA.

³⁶ Para acceder al texto completo de la norma, ver <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/215000-219999/215605/norma.htm>. En el Anexo V se presenta un resumen de las implicancias de este decreto para el lavado de dinero.

³⁷ La AFIP publica en su sitio web el listado de jurisdicciones cooperantes desde enero 2014, en <http://www.afip.gov.ar/genericos/novedades/jurisdiccionesCooperantes.asp>. Sin embargo, el mismo no tiene fecha de publicación ni de actualización. Por lo cual, a los fines de la documentación de precios de transferencia, resta por ver cómo considerarán los tribunales la incertidumbre normativa que ello implica.

cooperadores a los fines de la transparencia fiscal”, distinguiéndolos entre los que hubieran suscrito convenio; quienes hubieran suscrito pero no haya sido posible evaluar el efectivo cumplimiento; y quienes hubieran iniciado el proceso de negociación.³⁸

Algunas de las múltiples capas bajo las cuales se ocultan los verdaderos accionistas de un grupo multinacional suelen encontrarse en “guaridas fiscales” que suelen proteger a sus inversores con variadas posibilidades de “secretismo” fiscal y financiero.³⁹ Por estas “guaridas fiscales” transitan las operaciones de los grupos transnacionales para eludir y evadir los impuestos de los países donde realizan sus actividades económicas. Dada la protección que brindan estas múltiples capas, estas empresas localizadas en “guaridas fiscales”, muchas veces parecen no tener ninguna vinculación con las empresas locales. Por este motivo, era relevante la exigencia de la RG 1122/2001 de presentación de documentación respaldatoria de precios de transferencia para los casos en que las operaciones hubieran sido realizadas con entidades radicadas en jurisdicciones de nula o baja tributación. Sin embargo, tras el Decreto 589/2013 algunas de estas jurisdicciones son hoy jurisdicciones “cooperantes”,⁴⁰ y como consecuencia de ello, ya no se exigirá a las empresas que realicen operaciones con dichas jurisdicciones que presenten la documentación respaldatoria de precios de transferencia.⁴¹

³⁸ El segundo párrafo del artículo incorporado por el Decreto 589/2013 que sustituye al séptimo artículo sin número incorporado por el Decreto N° 1037/2000 a continuación del artículo 21 de la Reglamentación de la LIG, dice: *“La consideración como país cooperador a los fines de la transparencia fiscal podrá ser reconocida también, en la medida en que el gobierno respectivo haya iniciado con el Gobierno de la REPUBLICA ARGENTINA las negociaciones necesarias a los fines de suscribir un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria o un convenio para evitar la doble imposición internacional con cláusula de intercambio de información amplio.”*

³⁹ TJN construye anualmente un índice de “secretismo” financiero que puede consultarse en <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2013-results>.

⁴⁰ La tabla 3, al final del Anexo V, compara las jurisdicciones que eran consideradas de “nula o baja tributación” según el Decreto 1037/2000, con las jurisdicciones que actualmente se encuentran en el listado de “jurisdicciones cooperadoras a los fines de la transparencia fiscal”, tras el Decreto 589/2013; y con el Índice de Secretismo Financiero de la organización TJN para el año 2013. De dicha tabla se desprende que muchas jurisdicciones hoy consideradas cooperantes son jurisdicciones de nula o baja tributación y/o de un alto nivel de secretismo financiero.

⁴¹ Como consecuencia de ser consideradas “cooperadoras”, la información que tendrá la AFIP sobre las operaciones realizadas con estas empresas será aún menor de la que actualmente dispone. Es cierto que, en algunos casos, el motivo por el cual son consideradas como “cooperadoras” jurisdicciones que antes eran consideradas como de nula o baja tributación, es porque se ha firmado un acuerdo de intercambio de información; o porque el mismo es ya realizado de manera automática. Sin embargo, según se confirmó en las entrevistas mantenidas a los fines de este trabajo (ver Anexo VI), dicha información no es de interés para los casos de precios de transferencia.

Los efectos del cambio del listado “negativo” por otro “positivo” alcanzan de manera particular también a algunas operaciones intragrupo como los préstamos. En este sentido, del art. 81 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado 1997 y sus modificaciones, se desprende que no hay límite de subcapitalización⁴² para la deducción de los intereses cuando la jurisdicción es no cooperadora, por lo cual, la empresa podrá deducir más intereses y pagar menos renta imponible aunque, deberá retener el 35% sobre el total de los pagos de intereses. Mientras que si la operación es con una jurisdicción cooperadora opera el límite de subcapitalización – el monto del pasivo que los origina al cierre del ejercicio no podrá exceder en dos veces el importe del patrimonio neto- en la deducción de los intereses como gasto del contribuyente local, pero cuando paga los intereses retendrá el 15,05% y; el excedente –considerado como remesa de dividendos-, el 10% (según Ley 26.893, modificatoria de la LIG, sancionada en septiembre 2013).

Tras los cambios generados por el Decreto 589/2013, el BCRA emitió la Comunicación “C” 65.366 en febrero 2014, aclarando que las jurisdicciones que según el Decreto 1037/2000 eran consideradas como de “nula o baja tributación” ahora debían ser consideradas como “no cooperadoras a los fines de la transparencia fiscal”⁴³; dado que la Comunicación “A” 5295 del BCRA se refería al listado de países de nula o baja tributación del Decreto 1037/2000 que fue sustituido tras el Decreto 589/2013.⁴⁴

En diciembre 2013 la AFIP, a través de la Resolución General 3572 creó un “Registro de Sujetos Vinculados” y un “Régimen informativo de operaciones en el mercado interno” para los contribuyentes que se hubieran inscripto en el registro. La relevancia del “Registro de Sujetos Vinculados” radica en que las empresas multinacionales suelen evitar informar al fisco sobre todas las capas que las contienen, ocultando así los verdaderos beneficiarios de las utilidades que genera la empresa local, y que se

⁴² Como bien describen Gaggero, Casparrino y Libman [2007: 55], la subcapitalización “...permite a un tiempo, a través del uso de capital propio “disfrazado” de financiamiento de origen externo, minimizar los pagos por el impuesto sobre la renta y proteger a la inversión en caso de eventuales restricciones, actuales y futuras, a la remisión de ganancias o a la “repatriación” del propio capital.”

⁴³ La Comunicación “C” 65.366 dice que “... la mención que se efectúa en la normativa cambiaría a dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados incluidos dentro del listado dado a conocer por las normas reglamentarias de la Ley de Impuesto a las Ganancias N° 20.628 (Decreto N° 1344/98, Decreto N° 1037/2000 y modificatorias), debe entenderse efectuada a países no considerados “cooperadores a los fines de la transparencia fiscal” en función de lo dispuesto por el Art. 1° del Decreto N° 589/13, sus normas complementarias y modificatorias.”

⁴⁴ En el Anexo V se analiza el tratamiento normativo dado a las “guaridas fiscales” en la Argentina.

transfieren al exterior, por vía de –entre otros mecanismos- los precios de transferencia.⁴⁵

Finalmente, en enero de 2014 la AFIP emitió una resolución general (RG 3577) en la que citó expresamente los informes publicados por la OCDE en el 2013, “Addressing Base Erosion and Profit Shifting” y “Draft Handbook on Transfer Pricing Risk Assessment”; y estableció un régimen de percepción del impuesto a las ganancias para los casos de triangulación de las exportaciones con una alícuota del 0,50% sobre el valor imponible definido para la liquidación de los tributos aduaneros cuando la factura se realice a nombre de sujetos domiciliados en jurisdicciones cooperadoras, y del 1,5% cuando no sean consideradas cooperadoras a los fines de la transparencia fiscal.⁴⁶

⁴⁵ Sin embargo, según manifestaron los funcionarios de AFIP en las entrevistas mantenidas a los fines de este trabajo (ver Anexo VI), las multinacionales y las consultoras ya han argumentado que no conocen todas las empresas que integran el Grupo Económico del que forman parte; y que si no las conocen, no las podrán informar.

⁴⁶ Esta resolución se vincula, en su artículo 6to, con el Título IV de la Resolución General 2000 de Reintegro al Impuesto Valor Agregado (IVA) para las operaciones de exportación, en virtud del cual se podría entender que no aplicaría el plazo de 30 días para la devolución de dicho impuesto cuando las operaciones son trianguladas vía jurisdicciones no cooperadoras; algo que –según se manifestó en las entrevistas mantenidas a los fines de este trabajo (ver Anexo VI)- podría tener más efecto que la propia imposición de la alícuota.

IV. Estimación de los precios de transferencia⁴⁷

IV.A. Metodología típicamente utilizada

Como se describe en el Anexo II y fue citado en la sección III, en Argentina, a partir del año 2003, se aplica, para los casos de operaciones de *commodities* que se realicen a través de intermediarios del exterior sin sustancia económica, el “sexto método” que consiste en realizar la comparación del precio acordado entre partes vinculadas con “el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería”.

Este método ha sido implementado en términos similares por Brasil, Guatemala, Honduras, Ecuador, Uruguay y Perú; es sugerido como alternativa a la falta de comparables en los países en vías de desarrollo por la consulta pública realizada por la OECD [2014]⁴⁸; y el CIAT [2013] considera que “...esta metodología es un avance en el diseño de medidas de control, que partiendo de las Directrices de la OCDE se acoplan o atienden la realidad de las economías de la Región; caracterizada por la producción de bienes producidos a granel o “*commodities*”.”

Para el resto de las operaciones intragrupo, la legislación argentina⁴⁹ y las Guías de la OCDE 2010, en su Capítulo II, sugieren una serie de métodos que pueden ser utilizados para establecer los precios entre partes vinculadas como si hubieran sido

⁴⁷ En esta sección se han incluido tanto la descripción de la metodología económica utilizada para el cálculo de los precios de transferencia –avalada explícitamente por la legislación vigente– como un breve repaso de los fallos relacionados con precios de transferencia que han dictado los diferentes tribunales en la Argentina. Los resultados de estos fallos dan cuenta de lo difícil que es cuestionar la aplicación de la metodología utilizada para el cálculo económico de los precios de las operaciones intragrupo. Es importante comprender que la estimación de los precios de las operaciones intragrupo es realizada a partir de los datos financieros de la entidad analizada, teniendo en cuenta el marco sectorial y macroeconómico de pertenencia de la entidad local, así como las normas contables del país en que se ubica la entidad analizada; y se realiza en base a la metodología definida por la LIG y su reglamentación. Es decir, vincula prácticas financieras, con contables y legales. Es por estos motivos que normalmente quienes ofrecen los servicios de valoración y documentación de las operaciones intragrupo suelen contar con equipos interdisciplinarios y/o trabajar en relativa cercanía a otras consultoras y estudios que puedan dar soporte para tal fin.

⁴⁸ El Foro Mundial sobre Precios de Transferencia, organizado por la OCDE, en París (Francia), entre el 26 y el 28 de marzo de 2014, abarcó en sus discusiones la utilización del sexto método como alternativa para resolver el problema de la falta de comparables en los países en desarrollo. El Working Party 6 (WP6) de la OCDE, que cubre temas vinculados a la fiscalización de las empresas multinacionales, también se encuentra analizando este método. La delegación argentina de la AFIP participa activamente en ambos espacios de discusión.

⁴⁹ Ver Anexos II y IV.

efectuados entre partes independientes. Estos métodos son recomendados también por el Manual de Precios de Transferencia para países en Desarrollo de Naciones Unidas [2013]; y por gran parte de las legislaciones de cada país que han sido redactadas según las Recomendaciones de la OCDE de 1995 y 2010, como es el caso de la normativa vigente en Argentina, donde se agregó únicamente un método más, el conocido como el sexto método (ver Anexo II).

Los métodos de precios de transferencia suelen dividirse entre los métodos tradicionales transaccionales y los métodos transaccionales de utilidad de operación. Los métodos tradicionales transaccionales son el método del precio comparable no controlado, el precio de reventa y el del costo adicionado. Los métodos transaccionales de utilidad de operación son el método del margen neto de la transacción y el de partición o división de utilidades⁵⁰.

Según el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT) [2013: 52], a partir de lo declarado por las administraciones fiscales de Argentina, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela, “...*el método más utilizado por los contribuyentes es el margen neto transaccional...*”

El método del margen neto transaccional es un método que evalúa indicadores financieros calculados al nivel del resultado operativo. Es el método más frecuentemente utilizado porque la “comparabilidad” entre las operaciones o empresas vinculadas y las independientes, no requiere ser tan cercana.

Por ejemplo, al utilizar un método transaccional tradicional como el método del precio comparable no controlado, se debe comparar el precio de un bien transado entre partes vinculadas con el de un bien de similares características (es decir, se puede comparar el precio de un lápiz con el de otro lápiz, pero no el de un lápiz con el de una lapicera), transado entre partes independientes en un contrato de características comparables (es decir, deben ser semejantes el volumen, la distancia recorrida por el bien y la financiación utilizada; por otra parte, el bien no debe tener sustanciales

⁵⁰ El Anexo II contiene una completa descripción de los métodos de valoración de los precios de transferencia según la normativa vigente en Argentina a junio 2014. Mientras que, en el Anexo IV se presenta una representación gráfica de la aplicación en la práctica de los métodos de precios de transferencia a los datos financieros de las empresas. Dichos gráficos no han sido incluidos en el cuerpo de este trabajo porque se consideró que ello distraería al lector del hecho de que los “métodos de precios de transferencia” son solo una parte de la suma de mecanismos por los cuales se intentan comparar artificialmente las operaciones efectuadas entre entidades vinculadas con aquellas efectuadas por terceros no vinculados.

intangibles de marketing; y en caso que hayan importantes diferencias con el bien transado entre partes independientes, debe ser posible ajustar los precios para lograr la comparabilidad).

Mientras que, al utilizar el método del margen neto transaccional, se suele comparar el margen operativo obtenido por la entidad analizada (por ejemplo, la filial local de un grupo multinacional, cuya actividad es la manufactura de lápices para venta a vinculadas) con el obtenido por entidades que realizan actividades comparables aunque no idénticas (por ejemplo, manufactura de cuadernos, marcadores, lapiceras, u otras cercanas al sector de útiles escolares).

Excepto cuando se usa el Método de Partición de Utilidades⁵¹, la aplicación del criterio “arm’s length” requiere la realización de una búsqueda de operaciones o resultados financieros de empresas independientes para compararlos con las operaciones realizadas por la entidad analizada con sus vinculadas.⁵²

El Decreto 1037/2000 (que modificó la Reglamentación de la LIG según el texto ordenado por el Decreto N° 1344/98) lista una serie de elementos o circunstancias que deben tenerse en cuenta a los fines de evaluar la comparabilidad; específicos para

⁵¹ El método del Reparto o Partición de Utilidades (conocido como “Profit Split”) consiste en evaluar las ganancias globales obtenidas por el grupo para repartirlas entre las distintas filiales participantes en función de criterios que sirvan para cuantificar la participación de cada entidad del grupo en dichas ganancias globales. Este método tiene como ventaja que considera al conjunto económico como lo que es: un grupo multinacional, cuyo interés es la maximización de la ganancia global, y suele ser aplicado en casos de generación de intangibles en los que el grupo multinacional reconoce la participación de más de una filial. La limitación en su aplicación se basa en que las casas matrices de las transnacionales no suelen compartir, por iniciativa propia, la información sobre la ganancia global obtenida, la ubicación de todas las filiales del grupo y las actividades realizadas por ellas, ni siquiera con sus propias filiales, y menos aun con las autoridades fiscales. Por otra parte, en muchas ocasiones no se reconoce la participación de las distintas filiales del grupo en la generación de intangibles, sino que se registran como generados por una sola entidad –un principal-, que localiza dichos intangibles en una “guarida fiscal”, a donde son dirigidos luego los pagos por el uso del activo. En ocasiones las multinacionales utilizan lo que se conoce como el Método Residual de Reparto de Ganancias, que es una simplificación del Método de Reparto de Ganancias. El Método Residual asigna una ganancia basada en la obtenida por entidades comparables para las actividades rutinarias; y reparte las ganancias excedentes derivadas de la utilización de intangibles únicos entre las entidades del grupo que participaron en la generación de dicho intangible.

⁵² La Ley 25.063 de 1998, modificó el Artículo 15 de la LIG (texto ordenado por el Decreto 649/1997 y sus modificatorias) entendiéndolo: “...que las operaciones o las empresas son comparables, cuando no existan diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos anteriormente y, cuando existan dichas diferencias, éstas se eliminan mediante ajustes razonables.” Por su parte, el Decreto 485/1999 agregó que: “A los fines de considerar los factores de comparabilidad a que se refiere el artículo 15 de la ley deberán tomarse en cuenta, entre otros, las características generales y especiales de los respectivos bienes y servicios, el tipo y la forma en que se desarrollan las actividades empresariales, los términos contractuales y los riesgos que asumieron cada una de las partes.”

operaciones financieras, prestaciones de servicios, uso o transferencia de tangibles, e intangibles; además de algunos atributos que deben considerarse al momento de evaluar la comparabilidad, y que incluyen:

- Características del bien o servicio transferido
- Funciones desarrolladas por las partes involucradas, teniendo en cuenta los activos empleados y riesgos asumidos
- Términos contractuales y
- Circunstancias Económicas

Tanto las Guías de la OCDE [OECD, 1995 y 2010] como el Manual de Precios de Transferencia de las Naciones Unidas [2013] sugieren comenzar realizando un análisis funcional que permita comprender las funciones, activos y riesgos involucrados en la operación intragrupo analizada. Y, luego evaluar, en un análisis económico, la posibilidad de comparar dicha operación vinculada con las operaciones realizadas por la misma empresa con independientes; ó, realizar una búsqueda externa de comparables que, de acuerdo con las funciones, activos y riesgos identificados, se acerquen más a la caracterización de las operaciones intragrupo realizadas.

La comparación de la operación vinculada con operaciones realizadas por la misma empresa con entidades independientes suele ser descartada porque se suele encontrar que las operaciones con vinculadas involucran menos funciones, activos y riesgos que las operaciones con independientes⁵³, o por diferencias en mercados geográficos.⁵⁴

⁵³ Por ejemplo, si la empresa A le vende lápices a la empresa B del mismo grupo, la empresa A no está haciendo ningún esfuerzo de comercialización para lograr dicha venta, seguramente no involucre tampoco ningún riesgo de inventarios, porque es posible que la entidad vinculada le compre las mismas cantidades de manera habitual; y el ámbito de decisión sobre las ventas a vinculadas es probable que esté localizado en la casa matriz u otra entidad del grupo. Mientras que, al realizar la operación con una entidad independiente, la empresa A tuvo que haber realizado un esfuerzo de comercialización, y es posible que tenga que tener un cierto nivel de inventarios mínimos –que dependerá de la industria a la que pertenezca la empresa y las características del mercado local-; y el ámbito de decisión sobre la operación seguramente se encuentre en la empresa A.

⁵⁴ Según Felitte [2003], a partir de las tareas de auditoría efectuadas por AFIP se detectó "...en reiteradas oportunidades, que pese a la existencia de comparables internos, es decir, operaciones similares realizadas tanto con empresas vinculadas como con empresas independientes, se ha rechazado su uso en función de las diferencias de mercados geográficos, ya que algunas de ellas, las no vinculadas, se realizaban en el mercado local...", mientras que las realizadas con vinculadas era con empresas localizadas en otro país.

Una vez determinado que las operaciones realizadas por la empresa A con independientes no son comparables con las operaciones realizadas por la empresa A con vinculadas; se requiere buscar los comparables (precios o utilidades) de manera externa.

La búsqueda de comparables externos implica una serie de dificultades, siendo la primera de ellas, la falta de información financiera disponible sobre empresas locales – no vinculadas a grupos transnacionales de origen extranjero- en los países en desarrollo. Por este motivo, el informe del CIAT [2013: 85] identificó la búsqueda de operaciones comparables como la principal barrera de las administraciones tributarias latinoamericanas para la fiscalización sobre precios de transferencia.⁵⁵

De manera similar a lo que ocurre en muchos países en desarrollo⁵⁶, en Argentina, las complicaciones para la búsqueda de comparables se dan como consecuencia de:

- las dificultades para acceder a los balances en registros públicos de comercio,⁵⁷
- la gran proporción de grandes empresas filiales de empresas extranjeras, respecto de las de origen nacional; lo cual tiene como consecuencia el pequeño tamaño de la bolsa de comercio local, y la poca cantidad de empresas que preparan balances auditados y de público acceso;
- la inexistencia de bases de datos locales que agrupen compañías locales con datos que sirvan para los fines de la evaluación de los precios de transferencia;
- la gran cantidad de bases de datos extranjeras, de alto costo, que suelen incluir pocos comparables locales; motivo por el cual, al realizar las muestras de comparables, pocas veces queden definidas con comparables locales.⁵⁸

⁵⁵ La importancia del problema se refleja en la consulta pública sobre datos para comparabilidad y países en desarrollo realizada por la OCDE [2014], tras la solicitud del G8 de encontrar la manera de encarar la preocupación expresada por los países en desarrollo respecto de la calidad y disponibilidad de información sobre transacciones comparables que se requiere para administrar el problema de precios de transferencia de manera efectiva.

⁵⁶ Las Naciones Unidas [2013: 33] identifican como problemas de los países en desarrollo para la búsqueda de comparables independientes: la menor cantidad de empresas independientes en cada mercado, o la falta de competencia que tienen las filiales de multinacionales en los mercados locales; la falta de datos confiables y completos sobre empresas del mercado local; y el alto costo de las bases de datos.

⁵⁷ Aun cuando podrían ser accesibles los balances de las sociedades anónimas en manos de la Inspección General de Justicia (IGJ); en la práctica resulta complicado acceder a ellos. Esta dificultad es muy habitual entre los países en desarrollo; por lo que una primera sugerencia de la consulta pública [OCDE, 2014] consiste en mejorar el acceso a dicha información.

Por lo tanto, aunque en ocasiones se utilizan comparables locales, en la mayor parte de los casos se suele realizar la búsqueda de comparables en bases de datos internacionales que disponen de datos de empresas que cotizan en bolsa en distintas partes del mundo.⁵⁹

En cualquier caso, la elección de comparables independientes para realizar una ficticia comparación entre operaciones realizadas entre empresas vinculadas con las realizadas entre empresas independientes, implica cierto grado de manipulación de los datos por parte de quien realiza la búsqueda de comparables.⁶⁰

La Consulta Pública de la OCDE [OECD, 2014] en relación con comparabilidad en países en desarrollo, propone varias alternativas para solucionar los problemas de la falta de datos comparables en estos países, entre ellos, analizar la contraparte del exterior con los datos de las bases de datos del exterior. En Argentina esto no sería posible, porque la RG 1122/2001 estipula que la parte analizada debe ser la local. Por otra parte, esta comparación no se encuentra libre de problemas, empezando por el hecho de que los datos financieros a analizar tendrían que ser los de la contraparte, los cuales no siempre se encuentran disponibles.

⁵⁸ La AFIP utiliza la base de datos Osiris. Sin embargo, los asesores legales y fiscales utilizan, además de Osiris, que tiene datos de Latinoamérica, varias otras bases de datos como: Lexis Nexis para contratos; RoyaltyStat para regalías; Compustat que tiene empresas de Norte América; Amadeus con empresas europeas; Orbis que incluye Osiris y Oriana para Asia; LoanConnector para transacciones financieras; entre otras.

⁵⁹ Las “Big Four” suelen tener equipos de trabajo dedicados íntegramente a la realización de muestras de comparables para distintos sectores, y operaciones intragrupo; que luego venden a sus propias filiales para utilizar en estudios de precios de transferencia en distintas partes del mundo. Por ello, para ganar economías de escala, tanto las “Big Four” como otros asesores internacionales de precios de transferencia realizan, cuando es posible, muestras de comparables que puedan ser utilizadas en diversos países. Esto no quiere decir que no intenten trabajar con comparables locales cuando existen; pero sí tienen un interés particular para no hacerlo. Frente a ello, y aunque no es el caso local, algunas administraciones fiscales dan preferencia al uso de comparables locales de manera de limitar la cantidad de ajustes requeridos para “mejorar la comparabilidad”.

⁶⁰ Al punto que, en ocasiones, se incluyen comparables que han tenido resultados bajos o negativos, bajándose la media de utilidades con las que se comparará el resultado obtenido por la compañía o el segmento de la compañía analizado. Es muy difícil, sino imposible, poder comprender si resultados negativos recurrentes de dichas empresas elegidas como comparables fueron originados por su actividad económica o por motivaciones fiscales. Las Guías de la OCDE [1995 y 2010] observan –aunque en relación con la entidad a analizar– que empresas independientes no estarían dispuestas a tolerar pérdidas que continúen indefinidamente. Sin embargo, cuando en Argentina el Fisco cuestionó dicha elección en el caso Aventis Pharma, el Tribunal Fiscal de la Nación (TFN) falló a favor del contribuyente (ver sección IV.B).

Dadas las limitaciones de comparar operaciones efectuadas entre empresas vinculadas con aquellas realizadas entre empresas independientes; o los resultados de las filiales de grupos transnacionales, con los resultados de empresas independientes; la OCDE [OECD, 1995 y 2010], Naciones Unidas [2013], y la normativa local; sugieren la realización de una serie de ajustes para reducir las diferencias por uso de distintos criterios contables, por las particulares características de los mercados; y por las distintas condiciones económicas de los diferentes mercados geográficos.⁶¹

El ajuste más común es el de “capital de trabajo”, según el que se ajustan los datos de los comparables en función de las diferencias en cuentas por cobrar, por pagar, e inventarios entre la empresa analizada y los comparables.⁶²

Un ajuste que ha generado controversia a nivel local es el ajuste por “riesgo país”.⁶³ En Argentina fue muy utilizado durante los primeros ejercicios económicos para los que se exigió la presentación de documentación de precios de transferencia, coincidentes con el quiebre del modelo neoliberal (1999-2002); pero hoy ha dejado de aplicarse tras el fallo del Tribunal Fiscal de la Nación (TFN) en el caso Boehringer Ingelheim.⁶⁴

Uno de los tantos problemas que resultan de la utilización de los ajustes, en combinación con la elección de comparables del exterior, es que es muy costoso analizar en profundidad cuál es el contexto impositivo, sectorial y macroeconómico en el país de origen de los comparables que se utilizan, por las dificultades para acceder a estos datos. Por otra parte, no es claro en quién recae la carga de la prueba sobre estas comprobaciones.⁶⁵

⁶¹ El Decreto 1037/2000 aclara que a “... *los fines de la eliminación de las diferencias resultantes de la aplicación de los criterios de comparabilidad (...) deberán tenerse en cuenta*” una serie de elementos que van desde plazos de pago, cantidades negociadas, gastos en propaganda y promoción, costos de intermediación, flete y seguros, naturaleza física y de contenido, diferencia de fecha de celebración de las transacciones, moneda utilizada, y otros.

⁶² El Manual de Precios de Transferencia de Naciones Unidas [2013: 163 a 171] contiene una detallada descripción de los ajustes de comparabilidad más frecuentemente utilizados.

⁶³ Este ajuste parece ser sugerido por la Consulta Pública de la OCDE [2014: 5 y 6], cuando habla de ajustes por país (ver <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-comparability-data-developing-countries.htm>).

⁶⁴ Ver caso Boehringer Ingelheim en sección IV.B

⁶⁵ Ver caso Toyota en sección IV.B

Otro tipo de “ajuste” de comparabilidad recurrente es la segmentación de los datos financieros de la compañía local. En general, en vez de analizarse la actividad económica de la empresa local en su conjunto, se analiza sector por sector, u, operación por operación; porque se entiende que al hacerlo, se puede llegar al nivel de la operación vinculada “menos compleja”.

Así, la actividad económica y la información financiera (ingresos, costos, gastos operativos y resultados operativos) de, por ejemplo, una filial de un laboratorio multinacional, se podría segmentar entre:

- Manufactura para un principal del exterior, desprovista a nivel local de riesgos y activos, y con funciones limitadas, caracterizada usualmente como manufactura por contrato;
- Manufactura para venta a no vinculadas, para la que se utilizan insumos adquiridos de empresas vinculadas, se paga por el uso de know-how de propiedad de un principal del exterior y, finalmente, por intangibles de marketing en relación con la venta;
- Prestación de servicios de distribución bajo contrato para un principal del exterior;
- Prestación de servicios de investigación y desarrollo bajo contrato para un principal del exterior;
- Área de negocios de manufactura y/o distribución con no vinculadas;
- Y otros.

Naciones Unidas [2013] argumenta que dado que las auditorías de precios de transferencia se enfocan en la venta de determinados productos o la provisión de determinados servicios, es necesario segmentar los ingresos, gastos, resultado bruto y resultado operativo, para una revisión más precisa de los resultados financieros de la empresa. Y la AFIP avala el uso de la segmentación financiera. Aunque ambos organismos consideran importante verificar que no se ha erosionado la base imponible al particionar el análisis.

Sin embargo, cabe recordar que, según se observó en la sección III, la doctrina Parke Davis, justamente consideraba inapropiado interpretar los resultados de una filial como independientes de los de su casa matriz, por la existencia de un conjunto económico; y, de aplicarse dicho análisis al caso de la segmentación financiera, resultaría en

igualmente inapropiada dada la existencia de un conjunto económico, entendiendo como tal a la unidad que representa la empresa local.

Tras definir si se debe analizar la información financiera segmentada o completa, se utilizan distintos ratios financieros (algunos de los ratios más utilizados cuando se aplica el método del margen neto de la transacción son: resultado operativo / ventas; resultado operativo / [costos + gastos]; resultado operativo / activos operativos, resultado bruto/ gastos operativos) para calcular la rentabilidad de cada segmento y compararla con la obtenida por entidades independientes. La utilización de uno u otro ratio, justificada por la caracterización económica de las operaciones con vinculadas, brindará resultados distintos. Sin embargo, no suele ser cuestionada por la AFIP; probablemente porque la discusión sobre la conveniencia de aplicar uno u otro ratio terminaría siendo tan arbitraria como la de descartar uno u otro comparable.

En definitiva, la aplicación de la metodología para el cálculo de los precios de transferencia puede resumirse de la siguiente manera: se intentan comparar operaciones realizadas dentro de un conjunto económico con operaciones realizadas por empresas independientes, entre las cuales claramente no media el mismo tipo de sujeción económica⁶⁶; al intentarlo, se observa que la empresa independiente actúa distinto que la vinculada, por lo que se hacen ajustes de comparabilidad para achicar esas diferencias. Es decir, se cae en un enredo conceptual plagado de vicios argumentales que termina por invalidar todo cuestionamiento por parte de la AFIP, como se verá en la subsección siguiente.

IV.B. Fallos de tribunales argentinos⁶⁷

En 1964 la CSJN entendió, en el caso de Refinerías de Maíz, que el pago de regalías debía considerarse un aporte a los beneficios de la casa matriz. En este mismo

⁶⁶ Nótese que según la doctrina Parke Davis citada en las secciones III y IV.B, la sujeción de la filial a las decisiones de la casa matriz invalida la realidad de los “contratos intragrupo”, por no encontrarse las partes en igualdad de condiciones al momento de la negociación.

⁶⁷ Cabe señalar que esta sección no pretende realizar un análisis de la jurisprudencia, ni de la certeza con que los fallos de los distintos tribunales han interpretado la normativa argentina en materia de precios de transferencia; sino únicamente un estudio de las dificultades que se encuentran en el caso argentino, para enfrentar exitosamente la elusión fiscal que logran los grupos multinacionales (ya que, en todo caso, es el propio marco normativo el que posibilita la utilización de los mecanismos de precios de transferencia para dicho propósito). Y, a través de ello, visualizar la manera en que estos mecanismos se articulan también para la *fuga de capitales*.

sentido, entre 1972 y 1974 la CSJN falló en 5 casos, Parke Davis⁶⁸, Compañía Swift de La Plata S.A.⁶⁹, Mellor Goodwin⁷⁰, Rheinstahl Hanomag Cura⁷¹ y Ford Argentina⁷²; creando una doctrina respecto del tratamiento que debía darse a las contraprestaciones entre partes de un mismo conjunto económico como aportes societarios y transferencia de utilidad. Esta doctrina, que prioriza la “realidad económica” por sobre la forma jurídica, es conocida hasta hoy como la “Doctrina Parke Davis”.⁷³

Puntualmente, en el caso Parke Davis, la CSJN determinó que, a pesar de su aparente autonomía jurídica, la sociedad local se encontraba en relación orgánica de dependencia con la sociedad foránea por su incorporación financiera a la sociedad dominante; siendo esto una clara evidencia de la falta de independencia real, lo que implicaba que la entidad local carecía de libertad de elección respecto a los procedimientos contratados, a la real utilidad que los mismos pudieran reportar, así como a la necesidad de haberlos contratado. Y encontró que, por estos motivos, el pago de regalías en realidad implicaba un aporte de capital.

Sin embargo, ya en 1972, el TFN, en relación con CIBA⁷⁴, aceptó como válidos los contratos intragrupo respecto de préstamos y licencias de uso de patentes y marcas, yendo explícitamente en contra de la doctrina Parke Davis. El TFN entendió en este caso que no cabía extraer la consecuencia de que una sociedad matriz extranjera y una sociedad filial configuran una unidad económica; ni que de la existencia de esa relación de subordinación orgánica, debía anularse la posibilidad de que ambas entidades se vinculen a través de contratos de préstamos y de licencias para el uso de patentes y marcas; y determinó la inaplicabilidad de la teoría del órgano o de la realidad económica.⁷⁵

⁶⁸ Parke Davis y Cía. De Argentina SAIC, 31/7/1973, CSJN

⁶⁹ Compañía Swift de La Plata SA Frigorífica, 04/09/1973, CSJN

⁷⁰ S.A. Mellor Goodwin, C.I. y F., 18/10/1973, CSJN

⁷¹ Rheinstahl Hanomag Cura SA, 17/12/1973, CSJN

⁷² Ford Motor Argentina S.A., 02/05/1974, CSJN

⁷³ En Martínez de Sucre y Corti [1976], Corti [1985], y Corti [2012], se encuentra una descripción de estos fallos, sus implicancias y un análisis de los cambios normativos que suscitaron.

⁷⁴ Productos Químicos CIBA SAIC, 09/02/1972, CCAF

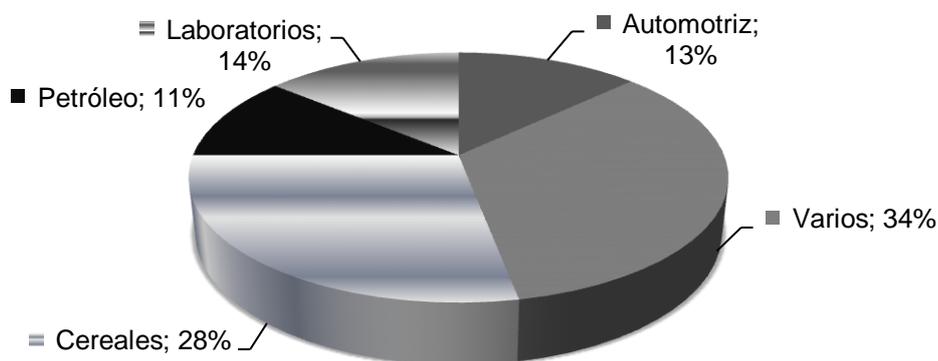
⁷⁵ Martínez de Sucre y Corti [1976] realizan un detallado análisis de este fallo.

En 1985, la CSJN volvió a fallar, esta vez en el caso Kellogg⁷⁶, reconociendo explícitamente la doctrina Parke Davis y aplicándola a las operaciones entre empresas vinculadas al interior del país. [Corti, 1985].

A partir del año 2000, la AFIP ha examinado los precios de transferencia durante el transcurso de auditorías generales de impuestos; en el marco de auditorías específicas de precios de transferencia en industrias previamente seleccionadas a través de las declaraciones informativas presentadas por las empresas, tales como la automotriz, farmacéutica, siderúrgica, pesca, cereales, petróleo; a compañías que llevaron a cabo transacciones con entidades situadas en “guaridas fiscales”; y a compañías que registraron contratos de asistencia técnica o de licencia de marca en el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI).

Según Echegaray, Michel y Barzola [2013], los sectores fiscalizados han sido los siguientes:

Gráfico 2. Sectores bajo fiscalización (contribuyentes fiscalizados desde 2009)



Fuente: Echegaray, Michel y Barzola, 2013, pág. 111.

Existen una importante cantidad de fallos en distintas instancias (TFN, la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo Federal –CCAF-) relacionados con precios de transferencia. Aun cuando gran parte de éstos no tienen sentencia firme, sirven para ejemplificar las dificultades que se encuentran al intentar desarticular, en el marco legal actualmente vigente, los obvios mecanismos de elusión o evasión logrados mediante el uso de los precios de transferencia.

⁷⁶ Kellogg Co. De Argentina SAClyF, 26/02/1985, CSJN

Como ya se describió en la sección III, las modificaciones normativas que tuvieron lugar a partir de 1976 aceptaron explícitamente la validez de los contratos hacia el interior de un conjunto económico.

En este sentido falló el TFN en el año 2012 a favor de Cisco Systems Argentina SA⁷⁷, en relación con el ejercicio fiscal 1999, admitiendo la deducibilidad de pagos por servicios empresariales intragrupo realizados a Cisco Systems Inc. ubicada en Estados Unidos.⁷⁸

El nivel de formalidad que deben tener los contratos intragrupo fue cuestionado en diversas oportunidades por el fisco local. Siendo el fallo del TFN de 2007 en el caso Ericsson⁷⁹ particularmente interesante. El TFN resolvió, en relación con los ejercicios 1996 y 1997, que "...los acuerdos llevados a cabo por entidades vinculadas, por su propia naturaleza, pueden no estar revestidos de los requisitos formales que sí observarían empresas independientes." La entidad local había tomado un préstamo con Ericsson Treasury Services de Suecia por 12 millones de pesos (cuyas condiciones fueron pactadas en un memorándum interno de la compañía). El fisco cuestionó el préstamo por la informalidad con la que había sido respaldado por la compañía (mediante un memo) y el nivel de subcapitalización; pero, el TFN no avaló ninguno de los argumentos del fisco y falló a favor de la empresa.

Sin embargo, un año después, en 2008, ni el TFN ni la CCAF admitieron la deducibilidad de los intereses, por no encontrarse fecha cierta del contrato de préstamo, en el caso de Litoral Gas SA.⁸⁰

En relación con los criterios de comparabilidad, los comparables seleccionados y los ajustes utilizados para achicar las diferencias con las operaciones o empresas no vinculadas utilizadas como comparables; la mayoría de estas discusiones han sido ganadas por el contribuyente.⁸¹ Por ejemplo, en los casos de Toyota⁸², Volkswagen⁸³,

⁷⁷ Cisco Systems Argentina SA, 23/10/2012, TFN

⁷⁸ Cabe señalar que, en este caso, el fisco cuestionó los gastos, pero no cuestionó la estructura de precios de transferencia utilizada por la empresa, que podría enmarcarse en la de un prestador de servicios de comercialización bajo contrato. Ver sección V.A.

⁷⁹ Compañía Ericsson SACI, 15/08/2007, TFN

⁸⁰ Litoral Gas SA, 17/04/2008, CCAF

⁸¹ Excepto, en el caso Daimler Chrysler Argentina en relación con el ejercicio fiscal 1998 en el que el TFN (en el año 2009) convalidó el ajuste practicado por el Fisco, "...aplicando, a la totalidad de unidades exportadas, la diferencia de

Aventis Pharma⁸⁴, Boehringer Ingelheim⁸⁵, Nidera y Laboratorios Bagó⁸⁶; el TFN encontró que o bien el Fisco no había presentado suficientes argumentos para defender su posición o que su posición era errada.⁸⁷

En el caso Aventis Pharma, por ejemplo, el fisco cuestionó la elección como comparable de una compañía norteamericana que presentaba balances con pérdidas reiteradas. La empresa apeló esta decisión diciendo que consideraba “...*arbitrario y carente de fundamento la exclusión de una comparable por el mero hecho de poseer pérdidas recurrentes, alegando que tal motivo de excepción no surge de la legislación aplicable ni de los lineamientos de la OCDE*”. El fisco contestó diciendo que la inserción de dicha compañía “...*entre los comparables tiene por efecto disminuir indebidamente la ratio de ingresos de los comparables, según el método "margen neto de la transacción"*. Pero, el TFN consideró que “...*la pretensión fiscal (...) está basada en discrepar con el informe de precios de transferencia presentado por la recurrente sin que se agreguen resultados producto de una tarea sistemática de investigación, de modo de fundar la descalificación en conclusiones serias, distintas a una mera contradicción retórica...*”.

Un caso interesante, es el caso Boehringer Ingelheim, en el que pese a que la empresa no había utilizado el ajuste de riesgo país como ajuste de comparabilidad; el fisco, probablemente considerando esto como una anomalía (por lo común que era la utilización de dicho ajuste en la documentación de precios de transferencia usualmente preparada por las “Big Four” para los grupos multinacionales); sugirió la realización del ajuste en Boehringer Ingelheim. El TFN (2012) encontró entonces que el ajuste por riesgo país no era “...*una metodología apropiada para eliminar diferencias de comparabilidad dadas las importantes limitaciones teóricas y prácticas para su aplicación*”; y revocó el ajuste realizado por AFIP.

valor entre el precio del automóvil en el mercado interno y el precio de exportación del mismo automóvil.” [D’Agostino, 2010]

⁸²Toyota Argentina SA, 08/11/2012, CCAF

⁸³Volkswagen Argentina SA, 12/07/2010, TFN

⁸⁴Aventis Pharma SA, 26/02/2010, TFN

⁸⁵Boehringer Ingelheim SA, 13/04/2012, TFN

⁸⁶Laboratorios Bago SA, 16/11/2006, TFN

⁸⁷Algunos de estos fallos han sido ratificados por la CCAF, como los casos de Aventis Pharma, Volkswagen y Toyota.

Por su parte, en el caso Toyota, el fisco había objetado el ajuste de comparabilidad realizado por Toyota Argentina SA por la capacidad ociosa extraordinaria que había tenido en 1999 respecto de sus comparables; pero la CCAF encontró que el fisco no podía sustentarse en meras afirmaciones; es decir, que tenía que brindar la información sobre el nivel de capacidad ociosa de los comparables (traspasándole el tribunal la carga de la prueba al Fisco a este respecto), algo muy difícil de lograr cuando los comparables seleccionados se encuentran en otro país.

En el caso Nobleza Picardo (fallo del TFN del 2010 respecto de los ejercicios 1999 y 2000)⁸⁸, en el que en la práctica se observaba una subfacturación de exportaciones a Chile por vía de una triangulación a través de una “guarida fiscal” (Suiza). El Fisco solicitó inicialmente que la entidad local ajustase los precios para llevarlos al precio cobrado por la intermediaria Suiza al cliente final en Chile; pero luego, el Fisco presentó varias inconsistencias en el intento de adaptar el pedido de ajuste a la normativa vigente al momento en que se realizó la operación; y terminó perdiendo el caso frente al contribuyente, por los argumentos referentes a la comparabilidad.

Algunos fallos han admitido la dificultad existente para encontrar comparables independientes; llegando a considerar, como en la sentencia de la causa Boehringer Ingelheim SA (en 2012 sobre ejercicio fiscal 1999), que “...en opinión del tribunal, la carga de la prueba en materia de precios de transferencia es compartida” [Soria, 2013]; y dejando en evidencia las pocas herramientas con las que cuenta el fisco para refutar las argumentaciones de las multinacionales cuando se aplica el criterio “arm’s length”.

En este sentido, en el caso Nidera S.A.⁸⁹, la CCAF admitió en 2013 que el conflicto de la carga de la prueba era relevante para determinar lo actuado por partes independientes, y que esta información no siempre se encuentra fácilmente disponible, en particular para las administraciones fiscales de los países en desarrollo.

La presunción de existencia de vinculación económica también fue cuestionada por el fisco sin éxito en diversas oportunidades. En 1983, la CSJN falló a favor de Loussinian⁹⁰ en un caso referido a los ejercicios fiscales 1974 y 1975; considerando

⁸⁸ Nobleza Piccardo S.A.C.I. y F., 15/07/2010, TFN

⁸⁹ Nidera S.A., 06/06/2013, CCAF

⁹⁰ Eduardo Loussinian S.A.C.I.F.I.A., 20/09/1983, CSJN

irrelevante las diferencias de precios como determinantes de la vinculación económica entre dos entidades; reduciendo así la aplicación del artículo 8 de la LIG vigente en aquel momento⁹¹. El caso se refería a contratos compraventa celebrados en 1974 por Eduardo Loussinian SACIFIA con la empresa extranjera A.C. Israel Rubber Company, subsidiaria de ACLI International Incorporated, por la provisión mensual de caucho natural y látex de caucho a precio fijo. Pese a que el precio del caucho había experimentado una baja sensible en los mercados internacionales, la empresa Eduardo Loussinian continuó importando el producto a los precios originales. La Dirección General Impositiva (DGI) denunció maniobras de sobrefacturación de importaciones, observando que: la diferencia entre el precio abonado y el precio mayorista vigente en el lugar de origen hacían presumir existencia de vínculo económico entre la empresa extranjera y el importador local; y que por lo tanto, dicha diferencia de precios constituía ganancia neta de fuente argentina del exportador. Sin embargo, la CSJN entendió que no se podía comprobar que hubiera vinculación económica entre las entidades del exterior y Eduardo Loussinian SACIFIA; y que, por lo tanto, no correspondía aplicar el artículo 8 de la LIG.

Aún tras la reforma normativa y el detalle respecto a lo que debe entenderse como vinculación económica incluido en el Anexo III de la RG 1122/2001⁹², en el caso Akapol⁹³, el TFN entendió que la aplicación del supuesto de vinculación económica no podía basarse únicamente en dicho anexo. Entendimiento que no fue convalidado ni refutado por el fallo emitido por la CSJN en 2012.

Una discusión que ha sido de importancia, plasmada en la modificación normativa de 2003 que introduce el conocido como “sexto método”, es la relativa a la fecha que se debe tomar cuando existe una cotización conocida: el precio de la fecha de concertación de la operación o el de la fecha de embarque. Algunos fallos (de 2012 y 2013) de la CCAF, incorporaron esta discusión -aun cuando se referían a ejercicios económicos anteriores a la modificación normativa-. Tal es el caso de Toepfer

⁹¹ Según el artículo 8 de la LIG vigente hasta 1998 “... cuando el precio de venta al comprador del país sea superior al precio mayorista vigente en el lugar de origen más -en su caso- los gastos de transporte y seguro hasta la República, se considerará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el importador del país y el exportador del exterior, constituyendo la diferencia ganancia neta de fuente argentina para este último.” Para un detalle de los cambios normativos en relación con precios de transferencia, ver la Sección III.

⁹² El Anexo III de este trabajo contiene una transcripción de la respectiva normativa sobre los supuestos de vinculación económica actualmente vigentes.

⁹³ Akapol S.A., 03/05/2012, CSJN

Internacional SA⁹⁴, Nidera SA y Oleaginosa Moreno Hermanos SACIFIA⁹⁵, los que sin embargo, no tuvieron sentencias en el mismo sentido, ya que en unos se aceptó el precio a la fecha de embarque, y en otro (Oleaginosa Moreno) a la fecha de concertación de la operación.

Un fallo reciente (de 2013), de particular interés –aunque no directamente relacionado con precios de transferencia-, dado que el TFN falló a favor del Fisco tras encontrar que había tenido lugar un abuso del Convenio para evitar la doble imposición internacional suscripto con Chile, es el de Molinos Río de La Plata⁹⁶. La empresa había constituido un holding en Chile y aprovechó la reforma introducida por la Ley 19.840 en el Impuesto a la Renta de Chile sancionada en noviembre de 2002 que implementó las llamadas sociedades de plataforma de inversiones, estableciendo respecto a tales empresas la presunción de extraterritorialidad tributaria, por lo que no tributan en Chile por las rentas de fuente extranjera que percibieran o devengaran. Dicho holding fue constituido en sociedad controlante para recibir los dividendos de otras firmas del grupo domiciliadas en Perú y Uruguay. En virtud del convenio de doble imposición, Molinos Río de la Plata SA consideró que tampoco debía tributar la renta en Argentina. De esta manera, el grupo no tributó en Chile (por la citada modificación normativa implementada a partir del 2002), ni en Argentina (por el Convenio de Doble imposición Internacional suscripto con Chile). Aun cuando el resultado no es definitivo, resulta interesante ya que pone el foco en los convenios de doble imposición internacional, y los abusos que suscitan, y utiliza en su argumentación el criterio de la “realidad económica”.⁹⁷

Las dificultades probatorias suelen plantear un difícil dilema a la AFIP: el de avanzar o no ante la sospecha fundada, dados los altos costos de no litigar adecuadamente y dado, además, el alto costo institucional de ser vencido en los tribunales por el presunto infractor [Gaggero, Casparrino y Libman; 2007: 65]; en parte, porque la estrategia de AFIP de enfocarse en la “comparabilidad” parece no haber rendido frutos en los últimos años; pero también porque el marco normativo vigente no parecería

⁹⁴ Alfred C Toepfer Internacional S.A., 13/12/2012, CCAF

⁹⁵ Oleaginosa Moreno Hnos. SACIFI y A, 29/08/2013, CCAF

⁹⁶ Molinos Río de la Plata S.A., 17/08/2013, TFN

⁹⁷ Sin embargo, es necesario aclarar que Figueroa [2014] cuestiona la validez de los argumentos esgrimidos por el TFN; entendiéndolo, entre otras cosas, que la figura de *abuso de tratado* no es aplicable a cualquier modelo; y que por otro lado, el TFN aplica reglas extrañas al modelo de tratado utilizado en el caso argentino-chileno.

estar brindándole a la AFIP las herramientas para cuestionar exitosamente la elusión y evasión lograda a través de la manipulación de los precios de transferencia, frente a los tribunales locales que, por otra parte, no se encuentran especializados en esta problemática⁹⁸.

⁹⁸ Aunque no fue analizado en esta sección por no conocerse ningún caso de precios de transferencia en Argentina que haya llegado a esas instancias, los casos de precios de transferencia que requieren ser resueltos en acuerdo con las autoridades de otro país, suelen ser complejos, y resultan en las mismas dificultades que los locales; con el agravante de que ambas jurisdicciones luchan por retener la mayor base tributaria. La resolución del conflicto requiere establecer cuál de las partes aporta el mayor valor a la cadena de producción; por lo cual puede terminar en un análisis de los activos intangibles involucrados en cada etapa; algo que no es cuestionado por AFIP en la actualidad (2014), probablemente por las dificultades que ello implica, y las pocas probabilidades de éxito que tendría un cuestionamiento de este tipo en el marco legislativo actual.

V. Mecanismos de elusión y evasión fiscal⁹⁹

V.A. Los precios de transferencia

La utilización del criterio “arm’s length” propicia la elusión tributaria a través de precios de transferencia en un marco de legalidad, que dice intentar evitar la doble imposición, pero termina facilitando en la práctica una suerte de “doble no-imposición”; creando claros incentivos para realizar ganancias en las jurisdicciones de baja imposición fiscal.

Existen múltiples maneras para transferir las ganancias a subsidiarias en países de baja tributación. Las firmas pueden responder localizando actividades reales (empleo, activos, producción) en “guaridas fiscales”; pero también pueden responder utilizando varias técnicas legales y contables para girar utilidades –muchas veces desproporcionadas respecto de la escala de negocios en dichas jurisdicciones–. [Avi-Yonah y Benshalom, 2010]

Un mecanismo que sirve al propósito de erosionar la base imponible y fugar capitales, es el de los acuerdos híbridos desparejos (conocidos en inglés como “hybrid mismatch arrangements”), los cuales explotan las diferencias en caracterización de una entidad o de un acuerdo en dos jurisdicciones diferentes para eludir el pago de impuestos en ambas jurisdicciones; y así lograr que, por ejemplo, una misma operación sea deducible en dos jurisdicciones; o que sea deducible en una jurisdicción cuando no es registrada como un ingreso en otra jurisdicción. Más puntualmente, los acuerdos híbridos pueden dividirse en dos grupos: los casos en los que la misma entidad es tratada de manera diferente por las dos (o más) jurisdicciones¹⁰⁰; y los casos en que se utilizan instrumentos híbridos en los que se genera un conflicto respecto del tratamiento que debe darse al mismo en dos (o más) jurisdicciones. Por ejemplo, en el

⁹⁹ Aunque la mayor parte de los mecanismos descritos en esta sección puedan estar motivados en la elusión y evasión fiscal, su utilización tiene por efecto contribuir también a la *fuga de capitales*.

¹⁰⁰ Por ejemplo, una entidad que no aparece como relevante para un país (por su bajo nivel de facturación) y que, como tal, es utilizada por el grupo para permitir la deducción de un concepto que ya ha sido deducido en otra entidad del grupo. [OCDE, 2014: 44]

caso de un préstamo en relación con el cual son deducidos los pagos de intereses en una jurisdicción, pero es registrado por la otra entidad como pago de dividendos.¹⁰¹

En cualquier caso, las estructuras de precios de transferencia no son lineales y únicas. En general, se superponen estrategias. A continuación se describen algunos de los mecanismos de elusión fiscal vía precios de transferencia más comúnmente utilizados.

Reestructuraciones de negocios

Hay dos aspectos a considerar respecto de las reestructuraciones de negocios en el marco de planificaciones de precios de transferencia: el primero se refiere a la reestructuración en sí misma, dada la complejidad de la valuación de los activos que se transfieren, en particular los intangibles; el segundo aspecto se refiere a las operaciones que tendrán lugar a partir de la reestructuración.¹⁰²

Una reestructuración de negocios en el marco de una planificación de precios de transferencia, suele implicar la transferencia de funciones, activos y riesgos desde países de alta tributación hacia “guardidas fiscales”. Por ejemplo, un contribuyente que realizaba una actividad productiva compleja, es transformado en un prestador de servicios de manufactura bajo contrato y un prestador de servicios de distribución bajo contrato [OECD 2010: 261].¹⁰³ Para lograr esta transformación, tiene lugar, explícita o implícitamente –no siempre se reconoce en el balance-, una transferencia de intangibles que se habían generado localmente, como los intangibles de marketing (marca, cartera de clientes, reputación de la entidad local, y otros) o de manufactura (know-how local); hacia otra jurisdicción.

¹⁰¹ LA OCDE reconoce la importancia del problema de los acuerdos híbridos al incluirlo como Acción 2 del Plan de Acción de Base Erosion and Profit Shifting [OCDE, 2013]. Para un detalle de este mecanismo y las soluciones propuestas por la OCDE ver la discusión al respecto iniciada en marzo 2014 [OECD, 2014].

¹⁰² El Draft Handbook on Transfer Pricing Risk [OCDE, 2013] describe en una subsección los riesgos de precios de transferencia relacionados con reestructuraciones de negocios.

¹⁰³ Casos extremos de estas estructuras podrían ser los conocidos en inglés como “toll manufacturers” (maquila) y “stripped distributor” (distribuidor sin riesgos), en los que hasta los inventarios quedan en manos del “principal”, y son puestos en consignación en las premisas del contribuyente durante el proceso de manufactura; o al momento de la venta al cliente final.

La valoración de la utilidad futura perdida a causa de la transferencia de funciones, activos y riesgos a otras entidades del grupo, es una tarea muy compleja que generalmente no se realiza.¹⁰⁴

Por otra parte, las operaciones realizadas a partir de la reestructuración de negocios, tienen como objetivo erosionar la base imponible y transferir ganancias a otras jurisdicciones, ya que por más que algunas actividades como la manufactura bajo contrato serán remuneradas –al costo total más un margen, por ejemplo- se limitan los beneficios que se pueden obtener por dicha actividad; y se reduce la utilidad del resto de las actividades locales, mediante la deducción de pagos a vinculadas del exterior en concepto de servicios intragrupo, intereses o regalías.

Pese a la importancia que las reestructuraciones tienen en el marco de los mecanismos de evasión y elusión relacionados con precios de transferencia, no son atacadas por la AFIP; probablemente, debido a la complejidad que pueden tomar estos casos, y la dificultad para enfrentarlos con éxito.

Triangulaciones, subfacturación de exportaciones, sobrefacturación de importaciones

Muchas empresas utilizan entidades localizadas en “guaridas fiscales” como intermediarias en sus operaciones con clientes finales vinculados o no vinculados.

Un ejemplo, muy frecuente en Argentina, es el realizado por empresas cerealeras, de oleaginosas, de hidrocarburos o mineras, que exportan sus productos a través de intermediarios (*traders*) localizados en “guaridas fiscales”, como Uruguay, Panamá, Islas Mauricio, Suiza, y otros, a un precio mínimo –subfacturación de exportaciones-, mientras la mercadería va directamente al destino final, a quien le factura la filial localizada en estas jurisdicciones, a un precio varias veces superior, reteniendo ésta la ganancia de la operación.

Cobham, Jansky y Prats [2014] señalan que, de acuerdo con las estadísticas del Banco Nacional de Suiza, los ingresos por el tránsito de comercio internacional a

¹⁰⁴ La mayor parte de la riqueza se realiza en base a activos intangibles que representan derechos sobre futuros flujos de ingresos. Sin embargo, por su naturaleza intangible, los derechos sobre los futuros flujos de ingresos y su lugar de registración son fácilmente manipulables.

través de Suiza aumentaron en 15 veces entre 2001 y 2011; siendo la mayor parte de los productos comercializados por los *traders* suizos los *commodities* (94%); en particular energéticos (59%), minerales (20%) y agropecuarios (15%); conduciendo las compañías suizas hoy el 35% del comercio mundial de petróleo; y resultando Suiza, particularmente atractiva para este tipo de operaciones por su grado de secreto bancario, y los incentivos tributarios que ofrece.

A nivel local, algunas triangulaciones típicamente observadas por la AFIP en relación con grandes grupos concentrados exportadores (principalmente vinculados al sector de aceites y oleaginosas) han sido las que se presentan en la tabla 1 a continuación.

Tabla 1. Esquematación de diversas situaciones de triangulación detectadas por AFIP a partir del año 2009

Argentina	Intermediario	Cliente Final	Dif. Precio
Capitales Holandeses	Vinculada Asia	China – Europa- Brasil	5%
Capitales EE.UU.	Sucursal América	China, España, Malasia, India	5%
Capitales Alemanes	Casa Matriz Europa	China, España, Brasil, Chile	5% - 10%
Argentino	Sucursal América	China – España	5% - 10%
Capitales EE.UU.	Casa Matriz Norte América	China, Arabia, Siria	5%

Fuente: Echegaray, Michel y Barzola [2013: 86]

Según Echegaray, Michel y Barzola [2013: 87], en un estudio efectuado por AFIP se detectó, a partir de 2009: el traslado de titularidad de mercadería de un intermediario a otro, aunque solo registra el sujeto local la salida aduanera; extensión de plazos entre concertación de la operación y embarque, mayor a la normal, la que resultaba siempre en menores precios de mercado; el pago provenía de un tercer país distinto al de destino o a donde estaba ubicado el *trader*. Según los mismos autores, ello explicaría que en los años de cosechas récord, los niveles de utilidad a los fines impositivos de empresas de estos sectores hayan sido menores a la media y algunas hayan registrado pérdidas.

Algunos casos de triangulaciones han llegado a los tribunales, entre ellos, Nobleza Picardo y Bagó¹⁰⁵ –de exportación realizada vía un intermediario en Suiza, la primera, y Panamá, la segunda-; mientras que otros han alcanzado público conocimiento, como los de las firmas Bunge y Cargill, que triangulaban a través de Zonamérica (zona franca ubicada en Montevideo, Uruguay) [Tiscornia, 2012].

La sobrefacturación de importaciones es otra estrategia utilizada para la elusión fiscal y la fuga de capitales, y es en ocasiones, justificada también por la intermediación de

¹⁰⁵ Ver sección V.A

un *trader*. Y en otros, lograda por la utilización de un “precio de mercado” para una importación de bienes de capital -como maquinaria- ya amortizados en sede de la filial del exterior (tras lo cual se los volverá a amortizar localmente).

Prestación de servicios de comercialización y/o logística desde el exterior

Como parte o no de la triangulación, es bastante frecuente la utilización de comisionistas localizados en el exterior, que pueden cobrar, por la realización de supuestas actividades de comercialización, entre un 5 y un 10% del valor de la venta. En algunas ocasiones funciona como un sobreprecio que la empresa se paga a sí misma en el exterior para hacerse de dólares al valor de la cotización oficial. En otros, como una manera de girar utilidades a una “guarida fiscal”. En cualquier caso, la posibilidad de verificación de las actividades realizadas por un comisionista en el exterior es remota.¹⁰⁶

Muchas empresas utilizan una entidad en el exterior –típicamente en una “guarida fiscal”- que actúa como un principal de logística, a la que las distintas filiales del grupo le pagan por la gestión de los fletes y seguros contratados para el transporte de mercadería. Aunque, muchas veces esta prestación puede haber sido realizada efectivamente; en ocasiones, los pagos a estas entidades son inflados con el fin de transferir utilidades a estas jurisdicciones con menor carga tributaria y/o un alto grado de secretismo financiero.¹⁰⁷

Realización de las ventas desde el exterior

Por otro lado, están los casos en que la venta local es registrada como efectuada desde el exterior, a través de una empresa comercializadora ubicada, generalmente, en una “guarida fiscal”. Tal como señala el “BEPS Monitoring Group” en la compilación

¹⁰⁶ Cabe señalar, que estas operaciones pueden ser igualmente realizadas entre entidades no vinculadas. Argibay Molina [2013: 78 a 82] describe el caso de operaciones ilegítimas de exportación en las que el exportador local realiza una factura por un valor menor al acordado, y el importador del exterior transfiere el importe de la factura a la Argentina, y gira la diferencia entre el precio acordado y el facturado a una cuenta bancaria del exportador argentino localizada en una “guarida fiscal”.

¹⁰⁷ Argibay Molina [2013: 82 a 87] describe con gran claridad la manera en que los cargos en concepto de transporte son inflados con el fin de remitir la diferencia entre el precio del transportista y el precio pagado por las entidades locales a una empresa radicada en una “guarida fiscal” asociada –aunque no formalmente- al exportador local.

de comentarios en relación con los desafíos fiscales de la economía digital [OECD, 2014]; este es el conflicto propio de la aplicación de tecnologías digitales a los modelos de negocio para facilitar las reestructuraciones de empresas guiadas por objetivos fiscales.

A nivel local, esto parecería ser la estrategia implementada por Despegar.com, dado que la empresa habría transferido el 93% de las acciones a la sociedad Despegar.com INC localizada en Delaware¹⁰⁸, lo cual le habría facilitado realizar desde allí operaciones por un valor 10 veces superior al declarado localmente [Premici, 2014]. En la práctica tuvo lugar una reestructuración de negocios a partir de la cual se transfirieron las ventas futuras a la sociedad de Delaware.¹⁰⁹ Pero además, la entidad local, emplazada donde tiene lugar la actividad económica, deja de percibir la ganancia de dicha actividad, reduciéndose su base imponible; y fugándose capitales a una jurisdicción extranjera.

Intangibles

Un intangible puede definirse como algo que no es un activo físico ni un activo financiero; que es capaz de ser adueñado o controlado para ser utilizado en actividades comerciales; y cuyo uso o transferencia sería compensado si hubiera ocurrido entre partes independientes en circunstancias comparables. [OECD, 2013]

Sin embargo, la realidad no es tan fácilmente delimitable. Los activos intangibles son generados, la mayor parte de las veces, a partir de actividades que son globales. Como bien observa Rosembuj [2009: 225], “la explotación del capital intelectual, del conocimiento y del bien jurídico de información, es la principal de las ventajas competitivas de la organización transnacional en el mercado global.” Y por este

¹⁰⁸ Delaware es una “guarida fiscal” localizada en el noreste de los Estados Unidos, donde la legislación permite una exención de impuestos para sociedades limitadas en manos de extranjeros no residentes. Este Estado tiene cerca de 650 mil compañías registradas, cerca de una por residente; y alrededor de 217 mil en la misma dirección. Ver más en el informe sobre Delaware creado por “Tackle Tax Havens” y accesible en <http://www.tackletaxhavens.com/the-problems/delaware/>

¹⁰⁹ Sociedades y fideicomisos constituidos en Delaware son usados cada vez más frecuentemente por empresas y residentes argentinos. Para comprobar solo uno de los usos dados a estas maniobras facilitadas por el Estado norteamericano, se sugiere visitar el puerto de Punta del Este en verano, y observar la multitud de banderas de Delaware que exhiben los cruceros y veleros propiedad de argentinos allí anclados.

motivo, la comparación con referentes externos de mercado es inútil y completamente inadecuada.

En este sentido, Sol Piccioto, [BEPS Monitoring Group, 2013] encuentra que es inapropiado continuar analizando los intangibles desde el supuesto de que el dueño legal o aun el desarrollador original de un intangible específico tiene derecho a todas las ganancias que pueden decirse atribuibles a ello. Porque justamente es este tipo de estructura la que hace que no pueda ser cuestionado que una empresa multinacional registre la propiedad de los intangibles en una “guarida fiscal”,¹¹⁰ y luego el resto de las empresas del grupo realicen pagos periódicos a dicha empresa, transfiriendo así ganancias a países que no han participado en la generación de estos activos intangibles.¹¹¹

Por lo tanto, varios especialistas señalan que lo más apropiado es distribuir las ganancias de los grupos transnacionales mediante un sistema de tasación unitaria en el que las utilidades totales del grupo transnacional sean repartidas en base a una fórmula (que puede basarse en ventas, personal empleado, salarios pagados, capital, etc); aunque resta definir aún qué es lo que aporta valor a una actividad económica (la marca, la investigación y desarrollo, o la producción).¹¹² Sheppard [2012], por ejemplo, encuentra que lo más adecuado sería que las filiales donde se realiza la venta sean

¹¹⁰ Por ejemplo, en el caso de intangibles relacionados con actividades de investigación y desarrollo, como la realizada por los laboratorios, usualmente se localiza al principal del proyecto en una “guarida fiscal” o en la casa matriz, quien retribuye a cada entidad participante en la actividad de investigación en función del método del margen neto de la transacción, aplicando como indicador de nivel de rentabilidad, los costos en que incurrió más un margen (que suele encontrarse entre el 5% y el 9%), en el marco de una estructura conocida como “prestación de servicios de investigación y desarrollo bajo contrato”. El principal luego cederá a las entidades del grupo los derechos por el uso de las patentes, a cambio de un pago de regalías, el cual será calculado en base a lo que se haya encontrado en contratos comparables, y será remitida a dicha “guarida fiscal”.

¹¹¹ La OCDE [2014] reconoce los problemas de definición de intangibles, y distribución de ganancias en base a la creación de valor, entre los más relevantes para los países en desarrollo; ya que identifican como un problema recurrente la transferencia de ganancias tras reestructuraciones en la cadena de valor que terminan por reubicar los riesgos y ganancias asociadas, en filiales localizadas en “guaridas fiscales”.

¹¹² Un caso conocido a nivel mundial que dio cuenta de este debate es el de GlaxoSmithKline, por el que el Grupo acordó pagar al fisco estadounidense cerca de 3,3 billones de dólares en el año 2006. El fisco de Estados Unidos argumentaba que el Grupo Glaxo había recompensado deficientemente a sus subsidiarias por su rol en la venta en los Estados Unidos de drogas desarrolladas en los laboratorios Glaxo en el Reino Unido [Rodríguez, 2008]. En definitiva, lo que se debatía era si lo que aportaba más valor al laboratorio era la actividad de venta o la de investigación y desarrollo; la validez de los pagos intragrupo (a la filial del Reino Unido) en concepto de regalías (aunque estos son aceptados por la normativa norteamericana y por las Guías de la OCDE); y el hecho de que una entidad sea caracterizada y remunerada, a los fines de precios de transferencia, como un productor o distribuidor simple o rutinario (que no aporta valor a los activos intangibles del grupo), cuando es dicha entidad la que está realizando las ventas.

las que registren la utilidad derivada del uso del activo intangible; en vez de aquellas donde se registra la propiedad del activo.

El método “Profit Split” o de partición/ reparto de utilidades mencionado en secciones anteriores [Naciones Unidas, 2013] -muy cercano en su lógica a la tasación unitaria y reparto de utilidades mediante fórmula- es usualmente recomendado y utilizado en la práctica, aunque en una versión modificada: el Método Residual de Reparto de Utilidades, según el cual, tras asignar una ganancia por las actividades “ordinarias” de cada entidad del grupo, se distribuyen luego las ganancias relacionadas con la generación del activo intangible en cuestión (el residuo de valor no explicado por las “actividades ordinarias”) entre las partes vinculadas que aportan valor a dicho activo, en base a una fórmula de reparto. Sin embargo, dado que se distribuyen las ganancias “ordinarias” en base a la remuneración obtenida por “comparables independientes”, la utilización del método de reparto de ganancias de esta manera resulta muy compleja, e ineficaz, ya que tampoco considera para el cálculo de la ganancia a distribuir a todas las entidades del grupo, sino solo a las que en teoría aportaron valor al activo intangible en cuestión.

Prestación de servicios de manufactura y distribución bajo contrato

La caracterización de actividades como de manufactura por contrato que ya fuera mencionada anteriormente, se da típicamente en empresas dedicadas a realizar “ensamblaje” pero también en laboratorios, textiles, y otros; y ha sido cuestionada recientemente, según describe Naciones Unidas [2013: 371], por el gobierno chino, que considera que debe retribuirse a la entidad local por las ventajas específicas de localización que tiene el grupo por producir en un país de bajo costo de la mano de obra como es China.

Lo mismo ocurre con las entidades caracterizadas como “prestadoras de servicio de distribución”, “comisionistas” o “agentes”, que no tienen la propiedad, en general, de los bienes que comercializan; los inventarios se encuentran en manos de la entidad local “en consignación” y la entidad local solo obtiene la propiedad de dichos bienes en el momento en que se ha efectuado la venta. Si la caracterización es de servicios, son retribuidas en función de los costos incurridos más un margen.

Este es el caso de Google, quien, tras haber sido denunciada por los pagos de regalías que realizaba a través de varias capas de filiales hasta llegar a Bermuda, y por la facturación de las publicidades globales que realizaba desde otra filial irlandesa; transformó su estructura, convirtiendo a sus filiales en prestadoras de servicios de comercialización.¹¹³

Como consecuencia de este tipo de estructuras, el gobierno chino contempla hoy en su normativa que debe asignarse una ganancia adicional a la entidad local por los intangibles de marketing que ha generado (ya que se entiende que la entidad local ha requerido tener un amplio conocimiento del mercado chino para realizar las ventas localmente); y las características del mercado local (por ejemplo, una clase media con un particular gusto por los artículos importados), que son las que en definitiva le permiten tener un alto nivel de ventas en el mercado chino. [Naciones Unidas, 2013]

Servicios intragrupo, servicios empresariales y acuerdos de contribución de costos

De manera cada vez más generalizada, y como parte de estructuras de precios de transferencia, típicamente se localizan una serie de prestaciones de servicio para el resto del grupo en un principal, al que el resto de las filiales del grupo enviarán pagos en concepto de reembolso de gastos bajo acuerdos de contribución de costos, o en retribución por servicios prestados (calculados en función de los costos más un margen). En casos extremos, se llegan a incluir entre estos servicios actividades de “control” típicamente realizadas por la casa matriz; es decir, la casa matriz le cobra a sus filiales por el esfuerzo administrativo que implica realizar actividades de control sobre ella.¹¹⁴ Se trata de maneras de maquillar una transferencia de utilidades a la casa matriz, como pago por una prestación de servicios.

Sin embargo, excepto en los casos de pagos en concepto de “servicios de control”, el resto de los casos son aceptados por la legislación local y las recomendaciones

¹¹³ Según Jiménez [2014], “... sigue facturando en España una mínima parte de los ingresos que genera. Lo que hace es re facturar los costes en que incurre con un pequeño margen del 8% o 10% a Google Ireland y Google Inc. en concepto de servicios de marketing y demostración de productos y de investigación y desarrollo”.

¹¹⁴ Las Guías de la OCDE [2010: 207] específicamente indican que los “shareholder services” (servicios de los accionistas) son realizados únicamente por interés de los accionistas, motivo por el cual ninguna empresa independiente estaría dispuesto a pagar por ellos; siendo algunos ejemplos de estos servicios los costos de actividades relacionadas con la estructura jurídica de la casa matriz, tales como reuniones de accionistas, emisión de acciones, reportes para la casa matriz, y otros.

internacionales; pese a la dificultad para la verificación de la efectiva prestación de servicios; y al hecho de que si el Fisco quisiera cuestionar la base del cálculo, tendría que pedir un detalle financiero a la filial del exterior, a quien difícilmente se le podrá exigir que lo brinde.

Cabe señalar, que aun cuando individualmente estos gastos pueden no representar un monto importante, en ocasiones pueden terminar por erosionar la base imponible,¹¹⁵ ya que las erogaciones por servicios y regalías no tributan localmente.¹¹⁶ Por lo tanto, al realizarse estos pagos a “guaridas fiscales” puede ocurrir en la práctica una “doble-no-tributación”, además de una fuga de capitales.

Dado que la deducción de estas prestaciones es permitida por la legislación vigente en materia de precios de transferencia; que los montos implicados pueden ser menores, cuando son considerados individualmente; y el poco éxito observado cuando se han cuestionado estos servicios¹¹⁷; la AFIP no suele verificar más que el pago y, cuando es posible, la efectiva prestación de los servicios en estos casos.

Por otra parte, cabe señalar que muy comúnmente estos servicios son verdaderamente “humo”, no existen más que en los estados contables; y, dado que la verificación sobre la efectiva prestación de los mismos puede ser muy difícil, terminan por servir su propósito de evasión fiscal y/o *fuga de capitales* sin mayores problemas.

¹¹⁵ Entre el 2003 y el 2012, los egresos por “Servicios empresariales, profesionales y técnicos” crecieron un 400% según el Cuadro 3 de Servicios de la Estimación del Balance de Pagos, alcanzando los US\$ 3.245 millones en el año 2012; y los egresos por regalías crecieron un 260% en el mismo período, alcanzando los US\$ 2.087 millones en 2012. (Fuente: <http://www.indec.gov.ar/>, a enero 2014). Aunque estos datos representan tanto los pagos intragrupo como a empresas independientes; considerando el tipo de servicios, y el hecho de que más del 60% de las más grandes empresas en Argentina son filiales de grupos extranjeros, es dable suponer que el crecimiento de estos pagos pueda deberse al crecimiento de este tipo de mecanismos de precios de transferencia.

¹¹⁶ El Artículo 81 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto Ordenado 1997 (Decreto 649/ 1997) y sus modificatorias, establece los casos de beneficiarios del exterior en los que sí debe retenerse el 35%. Sin embargo, esta retención puede eludirse si las operaciones han sido realizadas con jurisdicciones con las que Argentina ha firmado un acuerdo de doble imposición.

¹¹⁷ Ver en el caso de Cisco en la Sección IV.B. en el que el TFN falló en 2012 a favor de la empresa en relación con la deducibilidad de pagos por servicios empresariales intragrupo.

Nivel de deuda o gastos por intereses excesivos y otros instrumentos financieros

Los gastos financieros son típicamente utilizados entre entidades vinculadas para transferir ganancias desde las filiales a “guaridas fiscales”.¹¹⁸ En estos casos, como mencionan Avi-Yonah y Benshalom [2010] el problema no es la tasa de interés sino la operación en sí misma, la que muchas veces las autoridades fiscales no tienen las herramientas para investigar. Por otra parte, como dice Nicholas Shaxson [2014: 37]: “¿Quién puede determinar si el préstamo que otorgó la filial (...) se pactó al interés real de mercado?”

Es decir, aún si la tasa de interés pagada por la filial local fuera “de mercado” (equivalente a la tasa que pagaría la empresa al endeudarse con no vinculadas, algo que implica un riesgo mayor que una operación entre vinculadas); la creación de deuda como excusa para permitir la deducibilidad de intereses (reducir la base imponible) es una herramienta muy utilizada por las corporaciones, y recomendada por casas de estudio orientadas a las finanzas, asesores financieros, contadores, y otros.¹¹⁹ En muchas ocasiones, el préstamo solo figura en los papeles, pero no ha significado una verdadera transferencia de activos, y los intereses pagados no son otra cosa que una transferencia de utilidades encubierta. Finalmente, es cuestionable este tipo de operaciones en el contexto de un conjunto económico, donde un aporte de la matriz a la filial debería ser considerado como aporte de capital dado que, como se mencionó reiteradas veces en este trabajo, la relación es entre una parte y otra sujeta a ella, y no entre dos partes con igual capacidad de decisión y negociación.

También se suelen crear lo que se han dado a conocer como “cash poolings”, en alguna filial del exterior, preferentemente en una “guarida fiscal”. Esta filial recibe fondos –caracterizados como excedentes líquidos para los fines de precios de transferencia- de otras entidades del grupo a las cuales retribuye con una baja tasa de

¹¹⁸ Según lo informado por el BCRA (Deuda Privada, cuadro 3: Obligaciones con el exterior del Sector Privado No Financiero – por tipo de acreedor), la deuda con empresas del mismo grupo creció un 80% entre marzo 2003 y diciembre 2013, pasando de 17.077 a 30.671 millones de dólares. Aún cuando queda pendiente para un próximo trabajo un análisis más detallado de este dato, resulta notable la magnitud que ha tomado esta cuenta.

¹¹⁹ Un ejemplo local lo constituye el caso Ericsson descrito en la sección IV.B.

interés. En muchas ocasiones se observa que estos fondos no suelen volver al país de origen.¹²⁰

En otras ocasiones ocurre que este mismo “pool de cash” otorga préstamos a baja tasa a otras entidades del grupo (entre las que se encuentran las mismas entidades que depositaron sus “excedentes” en el “cash pooling”); en concepto de los cuales las entidades locales pueden deducir intereses. Estas operaciones son realizadas por empresas de todos los sectores, desde las de la industria petrolera, hasta las de consumo masivo.¹²¹

Un movimiento financiero que da este giro completo -préstamos otorgados a una entidad del exterior que luego le otorga préstamos a la entidad local- es conocido como “Back to Back”. Las operaciones “Back to Back” son también realizadas con la intermediación de entidades financieras localizadas en “guaridas fiscales”.

Recientemente la Procuraduría de Criminalidad Económica y Lavado de Activos (ProCELAC) presentó una denuncia penal por operaciones de “Back to Back”, denunciadas por Hernán Arbizu –ex Vicepresidente del JP Morgan- en las que el Grupo Editorial Estrada utilizaba activos financieros depositados en entidades localizadas en “guaridas fiscales” para actividades de financiamiento propio.

Las operaciones de “Back to Back” tienen varias consecuencias conocidas. Por un lado, la transferencia de flujos a un fondo en el exterior, sobre los cuales la entidad local suele cobrar un retorno ínfimo es, en la práctica, una transferencia de dividendos al exterior encubierta como una operación financiera. Por el otro lado, cuando la entidad local toma un préstamo sobre esos mismos fondos, erosiona la base imponible local, porque los pagos de intereses son deducidos de la ganancia de la entidad local a los fines impositivos. Los aportes a la entidad local, cuando toman la forma de un préstamo, ocultan una transferencia de capital, al tratarse de dos entidades entre las

¹²⁰ Esta afirmación surgió de las entrevistas realizadas para este trabajo (ver Anexo VI).

¹²¹ Esta afirmación surge de la experiencia de la autora de este trabajo en precios de transferencia –entre 2002 y 2007–, confirmada en las entrevistas mantenidas para este trabajo (ver Anexo VI). Las empresas multinacionales (con ayuda de las consultoras y asesores legales y fiscales) justifican esta operación diciendo que el grupo tiene un sistema de administración de liquidez global que permite que los excedentes de liquidez sean recolectados de las compañías con sobrantes de dinero para equilibrar las necesidades de liquidez de las restantes compañías; y así las compañías cortas de dinero se endeuden mediante préstamos intercompañía. De esta manera, la compañía que administra estos fondos, a los fines de precios de transferencia funciona como una entidad financiera, sin participar de los riesgos de un banco. Irlanda suele ser uno de los países típicamente utilizados para localizar la “filial financiera”.

cuales media una relación de sujeción económica; pero además, porque realizar el aporte en la manera de “equity” puede implicar un riesgo mayor a la hora de intentar retirar los dividendos, que si es disfrazado como un préstamo. Finalmente, estas operaciones suelen ser realizadas en los papeles, no involucrando una transferencia de dinero real. Y cuando lo hacen, pueden servir a los fines del lavado de dinero, motivo por el cual son seguidas por la ProCELAc.

A su vez, se prestan también servicios de garantías financieras y se realizan contratos de cobertura entre empresas intragrupo por los que se paga al principal cuando, nuevamente, median entre ambas entidades condiciones de sujeción económica. En estas operaciones pueden actuar también las instituciones financieras como intermediarias. Por ejemplo, cuando una entidad deposita un fondo en una entidad financiera que luego es utilizado como garantía para un préstamo solicitado a la misma entidad, o a una filial o matriz del grupo transnacional.

Gaggero, Casparrino y Libman [2007: 61], mencionan que los “contratos de cobertura”, sistemáticamente perdidosos en las verificaciones que suele practicar la AFIP, reducen la ganancia a tributar (...) sin sustento alguno que permita justificarlas como cobertura de riesgos (comerciales, financieros o de otro tipo; vale decir, ligados a la propia operación de la empresa). Este tipo de maniobras parece presentarse de modo masivo en los casos del comercio de *commodities* y de la cobertura del riesgo de tasa de interés (en el caso de tasas variables, por ejemplo).”

Dichos autores identificaron también “...los “nuevos instrumentos financieros” (“derivados” y otros); y la figura del “fideicomiso irrevocable” (interno y externo)...”; introduciendo el rol de los fideicomisos, que protegen y ocultan los verdaderos accionistas de los grupos multinacionales, al erigirse como barreras que legalmente protegen el nombre de los beneficiarios; como expone de manera muy clara Nicholas Shaxson en su libro “Las Islas del Tesoro” [2014: 87].

El sector bancario y el de las aseguradoras también tienen operaciones con empresas vinculadas del exterior. Por ejemplo, las empresas de seguros contratan reaseguros en el exterior; sobre los cuales suele ser difícil encontrar contratos comparables entre partes independientes. Y, el sector bancario realiza swaps, venta de bonos, títulos y préstamos interbancarios, entre otras operaciones, con filiales y sucursales; operaciones que también son realizadas, en ocasiones por vía de “guaridas fiscales”, y que son tan complejas de valorar como las del sector no financiero.

Todos estos mecanismos redundan en una menor tasa efectiva pagada por las empresas multinacionales respecto de la que pagan otras empresas del mismo sector. Gutman [2013: 37] da un ejemplo muy claro sobre ello en el caso de las mineras chilenas, observando que para el período 1990-2001, la empresa estatal CODELCO aportó al Tesoro 10 veces más en impuestos que las empresas privadas, cuando la producción de las privadas fue un 25% superior a la de la empresa estatal.

Asimismo, los grupos económicos que explotan concesiones públicas podrían también estar utilizando estos mecanismos para eludir impuestos y fugar capitales; con sus efectos en la calidad de la prestación de servicios que realizan en el mercado local.¹²²

V.B. Otras maniobras de evasión en el comercio exterior

Un primer punto a destacar en esta sección es que normalmente los intereses aduaneros son diferentes de los de precios de transferencia. Es decir, con el fin de pagar menores tarifas aduaneras, una empresa podría tener un incentivo a declarar importaciones por un valor menor. Sin embargo, a los fines de precios de transferencia, esto redundará en mayores ganancias que tributarán en el país; un objetivo contrario al buscado.¹²³ El peso de uno u otro incentivo dependerá del valor de las tarifas aduaneras. Cuando las tarifas aduaneras son mayores, el incentivo a subfacturar importaciones aumenta, y el incentivo a sobrefacturar (para reducir la base imponible del impuesto a las ganancias) disminuye.

En el caso de las exportaciones, en el contexto argentino de aplicación de derechos a la exportación; sí pueden coincidir ambos incentivos. Es decir, tanto para pagar un

¹²² Aunque con una mirada que podría indicar otras interpretaciones al concepto de precios de transferencia, Hantke Domas [2011] analiza la problemática de precios de transferencia y las regulaciones en la industria de agua potable y alcantarillado en Chile.

¹²³ Cabe señalar, que lo mismo puede decirse desde el punto de vista de los intereses de la propia AFIP a la cual se encuentra integrada la Aduana. Como bien destaca Nussold [2007], "...no necesariamente los intereses y los objetivos perseguidos por las administraciones aduaneras y los organismos de control fiscal/tributario son coincidentes. En caso de detectarse valores que no se correspondan con los reales, los ajustes efectuados por las autoridades aduaneras serán establecidos con el fin de conformar una mayor base imponible que permita aplicar adecuadamente los derechos que gravan las importaciones. En cambio, los organismos de control tributario determinarán la base imponible para el cálculo del impuesto a las ganancias. Se supone que valores bajos de importación aumentarán las ganancias por la diferencia entre el precio de importación y el de venta en el mercado del país de importación."

menor impuesto a las ganancias, como para pagar menores derechos a las exportaciones, las empresas pueden encontrar incentivos en disminuir el valor de sus exportaciones.

Asimismo, en algunas ocasiones, el contrabando y los precios de transferencia tienen objetivos alineados. Este es el caso, por ejemplo, de empresas que clasifican sus productos como productos de menor calidad, para así exportarlos a un menor precio, que a su vez, sea aceptado como tal desde el punto de vista de la normativa de precios de transferencia. Los sectores donde típicamente se realiza esto son los exportadores de *commodities*, como por ejemplo, los hidrocarburos o productos mineros, donde sutiles diferencias del producto generan grandes alteraciones en el precio.

Sin embargo, estas maniobras alcanzan a otros productos, que son además librados de sus intangibles de marketing o de diseño, a través de las estructuras ya mencionadas de precios de transferencia, para ser exportados a sus vinculadas a un menor precio.

A su vez, las empresas falsean en muchas ocasiones la información sobre volúmenes. Y, según nos fue informado en las entrevistas mantenidas a los fines de este trabajo¹²⁴, también los datos de registro del socio comercial del exterior pueden ser inventados con relativa facilidad.

Por otra parte, los pocos controles físicos en las inmensas fronteras resultan insuficientes para detectar el contrabando de exportación de todo tipo de productos, incluidos los de cerealeras y mineras, como fuera ya recalado en relación con las sustancias mineras por Gaggero y Libman [2007]. Pero aún más importante es la debilidad del control de la Aduana (integrada a la AFIP) en los principales puertos de exportación (públicos y privados).

A este respecto, llama la atención que Cobham, Prats y Jansky [2014] listen a Paraguay entre los 10 primeros países con mayor comercio “no rastreable”, es decir, comercio que figura como exportado por Paraguay, pero luego no figura como importado por el país destinatario de la mercadería; cuando Paraguay es típicamente

¹²⁴ Ver Anexo VI

identificado como uno de los países de destino del contrabando de exportación de soja de la Argentina.¹²⁵

V.C. Las restricciones cambiarias y a las importaciones¹²⁶

Las mayores restricciones impuestas en el mercado cambiario¹²⁷ argentino con el objetivo de asegurar el carácter genuino de las operaciones, en particular, la Comunicación “A” 5295 emitida por el BCRA el marzo 2012, provocaron una reducción, a partir de abril 2012, en la demanda de divisas para pagos de “servicios empresariales, profesionales y técnicos”, que pasó de 2.612 millones de dólares en 2011 a 1.383 millones de dólares en 2013. De la misma manera, la demanda de divisas para pagos de “regalías”, “patentes, marcas y derechos de autor” cayó de 1.289 millones de dólares en 2011 a 416 millones en 2013.¹²⁸

Sin embargo, dadas las posibilidades que brindan los mecanismos de precios de transferencia para la *fuga de capitales* a través de diversos componentes relacionados con las operaciones intragrupo; es muy probable que continúen utilizándose otros mecanismos para obtener divisas para girar al exterior, como los pagos por algunos servicios no contemplados en la Comunicación, como los “fletes, primas de seguros y reaseguros y gastos de buques, aeronaves y medios de transporte terrestres” y;

¹²⁵ Los datos de Cobham, Prats y Jansky [2014] permiten un mayor entendimiento de lo que podría estar ocurriendo con el contrabando de exportación de soja a Paraguay, ya que este producto podría estar alcanzando destinos finales como, por ejemplo, China por vía de intermediarios como Suiza; aún cuando de manera oficial China –el mayor comprador mundial de soja- no haya comprado un solo grano a Paraguay. [ULTIMAHORA.COM, 2014]

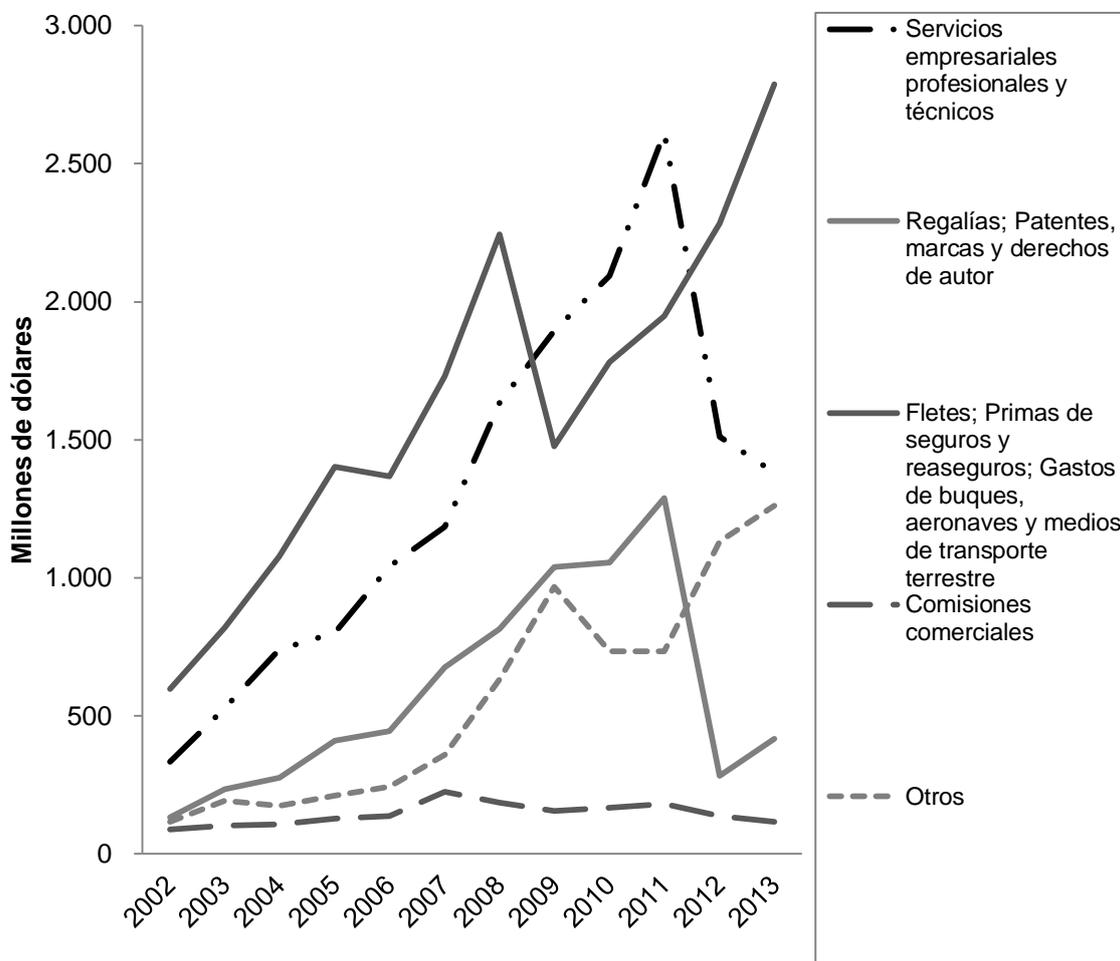
¹²⁶ Gaggero, Rua, Gaggero [2013: 32 a 43] presentan un detallado análisis de las medidas implementadas entre julio 2010 y octubre 2013 para el registro e identificación de las operaciones que se realizan a través del Mercado Único y Libre de Cambios (MULC); el trabajo de esta sección completa el realizado por los autores a través de la evaluación de sus efectos en la *fuga de capitales* vía precios de transferencia.

¹²⁷ Bernard, Jensen y Schott [2006] desarrollaron un modelo de precios de transferencia en el que incorporaron, entre otras, la variable tipo de cambio, a los fines de evaluar el impacto del tipo de cambio en la brecha de precios facturados por las firmas norteamericanas a entidades vinculadas y no vinculadas del exterior; encontrando que el modelo verificaba la hipótesis de que la variabilidad de la brecha respondía a los ajustes que se realizan en contextos de variabilidad del tipo de cambio, al precio de exportación a entidades no vinculadas. En contextos de apreciación de la moneda local respecto de la del mercado de exportación, se reduciría la brecha como consecuencia de los ajustes realizados por la firma en el precio de sus exportaciones a no vinculadas (cuando este precio es medido en la moneda local). Esto sugeriría que el comercio intrafirma le permitiría a los grupos multinacionales cubrirse de los efectos de las variaciones en los tipos de cambio.

¹²⁸ Es interesante observar que la demanda de divisas para “servicios empresariales, profesionales y técnicos”, y “regalías”, “patentes, marcas y derechos de autor” no parece haberse visto afectada por la caída en la actividad económica provocada por la crisis económica internacional en el año 2009.

“Otros”; que continuaron en aumento tras las mayores restricciones cambiarias, alcanzando en 2013, los 2.788 y 1.262 millones de dólares, respectivamente.

Gráfico 3. Mercado Único y Libre de Cambios (MULC). Ventas a clientes por servicios. Millones de dólares. 2002-2013



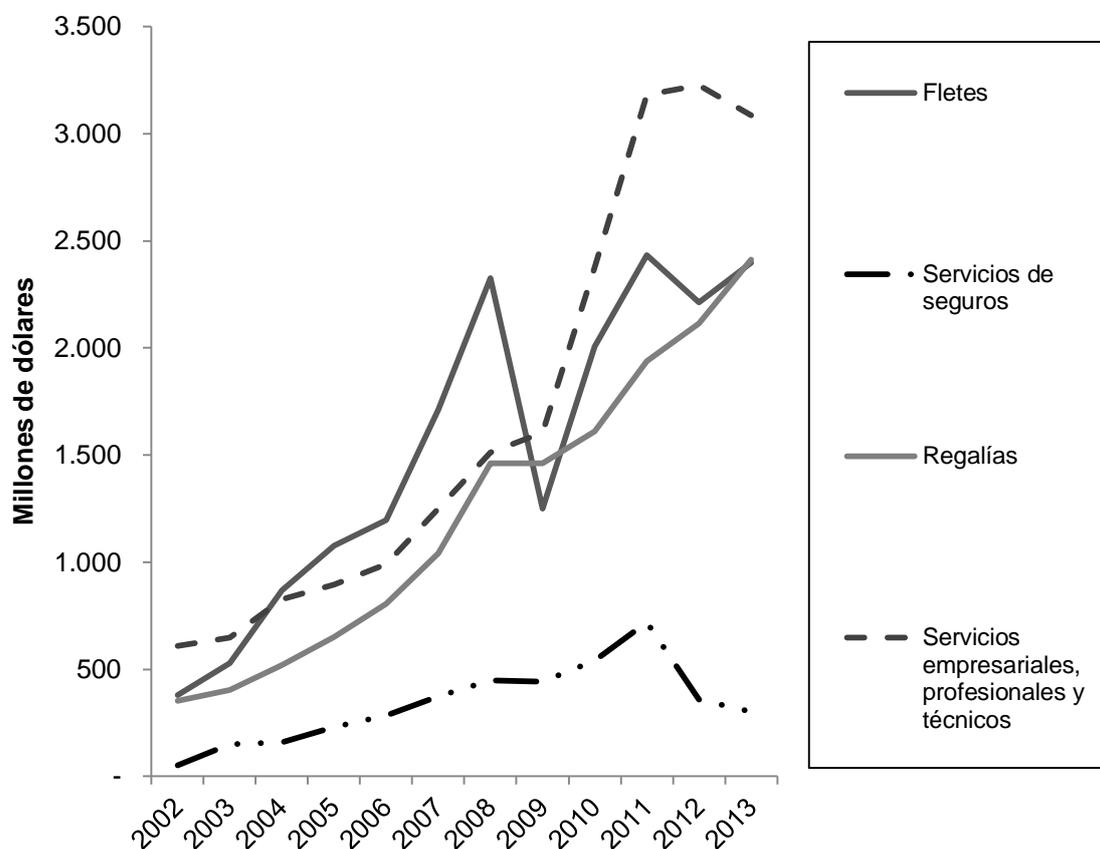
Fuente: Elaboración propia en base a Estadísticas del Mercado Único y Libre de Cambios. BCRA.
<http://www.bcra.gov.ar/>

Por otra parte, dado que la restricción cambiaria determinada por la Comunicación “A” 5295 del BCRA es de carácter formal, es posible que se vuelva a registrar un crecimiento por estos pagos, a medida que los grupos multinacionales encuentren la manera de cumplir con dichos requerimientos; sirviendo a estos propósitos los informes de precios de transferencia, junto con los contratos, como documentación respaldatoria para acceder al mercado de divisas.

La Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos, presenta diferencias sustanciales con la serie del MULC porque mientras el BCRA registra adquisiciones de moneda extranjera efectivamente realizadas, la Balanza de Pagos utiliza el criterio de lo devengado. El criterio de lo devengado es el utilizado en la presentación de estados contables y

cálculo del impuesto a las ganancias. Es decir, para estos fines, se reconoce el efecto de una transacción aún cuando no haya tenido lugar un efectivo movimiento de dinero. En este sentido, aún cuando las empresas no puedan acceder al mercado cambiario para pagar los servicios empresariales, podrían seguir registrándolos en sus balances como devengados; acumulando –por este concepto- una deuda con sus contrapartes del exterior. Ello podría explicar por qué no se observa el mismo drástico freno al crecimiento de los pagos por “servicios empresariales, profesionales y técnicos”, que el registrado en el MULC tras la Comunicación “A” 5295 emitida por el BCRA en marzo 2012.

Gráfico 4. Servicios. Balanza de Pagos. Millones de dólares. 2002-2013



Fuente: Elaboración propia en base a Estimación del Balance de Pagos. Cuadro 3: Servicios –en millones de dólares-. INDEC

Respecto de otras maniobras observadas, las limitaciones a las importaciones y algunas indicaciones ad-hoc de autoridades públicas llevaron a algunas empresas multinacionales a realizar exportaciones de bienes que no formaban parte de sus negocios para sostener su nivel de importaciones. Estas exportaciones no tradicionales fueron realizadas incluso a pérdida, en algunos casos.

Asimismo, y según se manifestó recurrentemente en las entrevistas, tanto profesionales como empresas que trabajan en el mercado local con filiales de empresas multinacionales, buscan tener hoy una relación comercial directa con las casas matrices del exterior, y cobrar -por servicios prestados localmente-, a través de cuentas radicadas en “guaridas fiscales”, evitando así tributar localmente e ingresar las divisas al tipo de cambio oficial. Aunque esto no es de ninguna manera legal, es posibilitado por una estructura de facilitadores, entre los que se cuentan los asesores legales y fiscales; las cámaras de comercio, y el sistema bancario.¹²⁹

Algo similar ocurre con las comisiones de compraventa: cuando corresponde que quien las cobre sea un agente local, éste suele pedir que se las depositen en el exterior (sobre todo, en los períodos en que se verifica una gran brecha entre los tipos de cambio “oficial” e “informal”). Esto ocurre tanto en operaciones con empresas vinculadas como no vinculadas, y es uno de los esquemas propuestos por las consultoras.

Por lo tanto, aun cuando la restricción cambiaria parecería haber reducido inicialmente la *fuga de capitales* por vía de algunos pagos por servicios; difícilmente resulte efectiva en el tiempo para limitar la *fuga de capitales* por vía de los precios de transferencia, ya que el problema abarca todas las operaciones intragrupo, y se apoya en una estructura internacional facilitadora de la *fuga de capitales*, y una normativa local que ha sido construida por los mismos preceptos que guían esta red internacional.

¹²⁹ Recientemente el Credit Suisse fue denunciado [United States Senate, 2014] por utilizar las filiales del banco en Estados Unidos para captar clientes interesados en desviar fondos a Suiza, la jurisdicción con más alto nivel de secretismo financiero a nivel internacional, según el listado publicado por TJN en <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2013-results>

VI. Elementos para estimaciones posteriores

Los mecanismos de erosión de la base imponible y *fuga de capitales* a través de precios de transferencia cortan transversalmente todas las actividades económicas en las que participan grupos económicos, cuando son realizadas entre dos o más jurisdicciones.¹³⁰

Por otra parte, la *fuga de capitales* a través de precios de transferencia afecta a todas las actividades económicas en las que participan grupos económicos que realizan actividades con entidades vinculadas del exterior; aún cuando la “vinculación económica” no siempre sea evidente.

Como ya se ha puesto en evidencia a lo largo de este trabajo, a los fines de un análisis de la *fuga de capitales*¹³¹ a través de precios de transferencia, debería distinguirse entre operaciones de exportación e importación de bienes; prestación de servicios y regalías y operaciones financieras; además de considerarse la fuga lograda por la transferencia de activos intangibles y reestructuraciones de precios de transferencia.

La problemática de las regalías, servicios y operaciones financieras intragrupo no suele ser contemplada por ninguna estimación de *fuga de capitales*. Sin embargo, quizá convenga primero evaluar si se consideran como válidos o no estos pagos; ya que de acuerdo con la doctrina Parke Davis y la legislación vigente hasta 1976 en Argentina, estos pagos deberían ser tratados como transferencia de utilidades. Pero, el criterio “arm’s length” o de los precios de transferencia, aceptado tanto a nivel internacional como hoy a nivel local, considera que dichas operaciones son válidas si son realizadas a “valores de mercado”.¹³²

¹³⁰ La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria de Perú (SUNAT) calculó que entre 2007 y 2012, 590 empresas realizaron operaciones comerciales con entidades vinculadas, sumando las mismas 370.000 millones de dólares; siendo el 65% de dichas transacciones de naturaleza internacional. [Oxfam, 2014: 7] [Gestión, 2014] Aún cuando no se dispone de estos datos para Argentina, los informados por el gobierno de Perú permiten enmarcar un problema que toma similares características en todo el mundo.

¹³¹ Gaggero, Rua, Gaggero [2013] introducen en su Anexo II el problema de “*Las maniobras de fuga entre los exportadores de commodities y los precios de transferencia*”

¹³² Basualdo y Kulfas [2002: 78 a 80 y 89] calcularon la fuga por subfacturación de exportaciones, pero también observaron el mayor dinamismo que tuvo el endeudamiento externo del sector privado -respecto del contraído por el sector público- entre 1992 y 1998, en particular el de los grandes grupos económicos; aunque no lo relacionaron de modo explícito con la problemática de precios de transferencia.

Algunas estimaciones de *fuga de capitales* tienen en cuenta un margen de fuga ilícita y consideran la subfacturación de exportaciones¹³³ o la sobrefacturación de importaciones y, en alguna medida, el contrabando de exportación. En este sentido, Gaggero, Rúa Gaggero [2013: 77] tomaron como hipótesis que el impacto total de la *fuga de capitales* por estos conceptos representaría para Argentina U\$S 8.194 millones de dólares en el año 2010 (7% sobre el valor total anual de exportaciones + importaciones de alrededor de U\$S 117.000 millones) y, para el año 2012, U\$S 13.218 millones (9% sobre el valor total anual de exportaciones + importaciones de alrededor de U\$S 147.000 millones).

Respecto de las estimaciones sobre *fuga de capitales* por sobre y subfacturación del comercio exterior, Simon Pak [AID, 2009] utilizó el “price filter analysis”; método que se basa en el cálculo de un rango de “precios normales” para productos comercializados entre países; y estima el capital fugado como la diferencia entre los precios informados en el comercio exterior y dicho rango de “precios normales”.

El “rango de precios normales”, “arm’s length” o de mercado es definido como un rango intercuartil de los precios indicativos del mercado para los productos incluidos en cada nomenclador de *commodities* de la Unión Europea y de Estados Unidos.

De esta manera, AID [2009] calculó que la *fuga de capitales* en el comercio bilateral de *commodities* entre Argentina y la Unión Europea (27 países), alcanzó los 138,90 millones de Euros en 2005, 152,48 en 2006 y 122,08 en 2007; representando el 1,4%, 1,3% y 0,9% del comercio bilateral en cada año respectivo. En relación con el comercio bilateral con Estados Unidos, las fugas habrían sido de 356,68 millones de dólares en 2005, 294,30 en 2006 y 362,13 en 2007; representando el 4,1% del

¹³³ Bernard, Jensen y Schott [2006] utilizaron información aduanera para realizar una estimación del impacto de los mecanismos de precios de transferencia en los precios de las exportaciones utilizados por las empresas norteamericanas con sus vinculadas del exterior, en comparación con los utilizados con empresas no vinculadas entre 1993 y 2000, para distintos tipos de productos; y encontraron que los precios de las exportaciones a entidades relacionadas eran significativamente menores que los precios de las exportaciones a entidades no relacionadas, y que esta diferencia era mayor en productos más diferenciables. Luego de comparar las ventas de una entidad a sus vinculadas con las ventas a no vinculadas en el mismo país, el mismo mes, y utilizando el mismo sistema de transporte, estos autores encontraron que en promedio, los precios cobrados a no vinculadas fueron un 43% superiores a los precios cobrados a vinculadas. Siendo la caracterización del producto determinante en el tamaño de la brecha. Mientras que la diferencia de precios para los *commodities* (productos sin posibilidad de diferenciación) fue de 8,8%, la brecha en el caso de productos diferenciables fue de 66,7%. Asimismo, el tamaño de la firma exportadora y su influencia en el mercado de destino también parecerían haber incidido en la brecha de precios.

comercio bilateral, 3,4% y 3,5% en cada año respectivo. Con el Reino Unido, la fuga habría alcanzado el 3,7% del comercio bilateral en 2005, el 4,5% en 2006 y el 1,8% en 2007; y con Irlanda, el 0,6%, 0,4% y 0,4%, respectivamente.

Pak replicó este análisis [2012] para calcular la *fuga de capitales* por vía de la subfacturación de exportaciones y la sobre facturación de importaciones en el sector extractivo; en particular el mercado de petróleo crudo; observando, entre sus principales conclusiones que: 110 mil millones de dólares habían desaparecido del comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea entre 2000 y 2010 por efecto de la sub y sobrefacturación del petróleo crudo; las ganancias se habían transferido desde su lugar de origen hacia las industrias extractivas y; en diciembre 2012, los Países Bajos importaron petróleo crudo a 1,69 Euros por barril, cuando el precio en los mercados de *commodities* era superior a los 26 Euros el barril; resultando en una subvaluación de las operaciones que alcanzó los 40 millones de Euros.

Sin embargo, como bien destacan Gaggero, Rua, Gaggero [2013], el método del “price filter analysis” subestima el impacto del fenómeno. Las limitaciones de este análisis son descritas en profundidad en el propio trabajo de AID [2009], pero también en el trabajo de Cobham, Jansky y Prats [2014].

A modo de resumen, se puede decir que la utilización de “precios normales de mercado”, basados en precios de productos que pueden tener una gran volatilidad, genera una gran dispersión en el rango, y termina en una estimación muy conservadora del problema de *fuga de capitales* por esta vía.

Por otra parte, esta metodología no dice nada sobre el problema de la intermediación vía “guaridas fiscales”; ni tampoco sobre la fuga por mecanismos de precios de transferencia tales como los pagos de regalías, servicios, operaciones financieras intragrupo ni reestructuraciones. Así como tampoco permite tener una idea de lo que se fuga por declaraciones de exportación fraudulentas y contrabando.

Basualdo y Kulfas [2002: 78 a 80] realizaron un análisis de las cifras de comercio exterior registradas por la aduana argentina con las de sus socios comerciales como método para estimar la *fuga de capitales* por vía de la subfacturación de exportaciones

y la sobrefacturación de importaciones¹³⁴; tras observar que esta *fuga de capitales* no era captada mediante el “método residual” ni por la medición directa de los capitales locales en el exterior. De los datos aportados por los autores se desprende que la *fuga de capitales* por vía de subfacturación de exportaciones ascendió a 14.500 millones de dólares entre 1989 y 1998; observándose un auge particular en 1991 (con 3.346 millones de dólares fugados), año en que se repatriaron capitales mediante la compra de los activos públicos.¹³⁵

De manera similar, Kar y Freitas, de la organización Global Financial Integrity (GFI) [2012], calcularon la *fuga de capitales* utilizando estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI) para comparar, mediante el método “Gross Excluding Reversals” (GER), las exportaciones e importaciones declaradas por los países en desarrollo con aquellas declaradas por sus socios comerciales; sumándose los resultados de las diferencias entre importaciones de países desarrollados con exportaciones de países en desarrollo (subfacturación de exportaciones); con las de exportaciones de países desarrollados con importaciones de países en desarrollo (sobrefacturación de importaciones).

Bajo este método, estimaron una *fuga de capitales* de Argentina a través de subfacturación y sobrefacturación (GER Non-normalized) con un elevado grado de volatilidad, en el que se habría registrado un pico de 4.748 millones en 2008 (un 3,8% de la suma de importaciones y exportaciones), y un promedio de 954 millones de dólares entre 2001 y 2010. Este método tiene como principal desventaja que trabaja con valores muy agregados, lo cual hace que los datos resulten poco confiables.

Por otra parte, de la aplicación de este método puede interpretarse que la información sobre lo que importa un país y lo que exporta otro a ese país no es consistente; y el

¹³⁴ Aunque terminaron por calcular únicamente la subfacturación de exportaciones; descartando las importaciones, porque de la comparación entre las cifras de la aduana argentina y las de sus socios comerciales, se observó que las importaciones registraban también una subfacturación, y evaluaron que la misma no era motivada por una repatriación de capitales fugados; sino por contrabando y evasión fiscal.

¹³⁵ Este análisis fue basado en uno anterior de Padilla del Bosque quien estimó que la fuga vía exportaciones ascendió a casi 13 mil millones de dólares entre 1970 y 1986, creciendo la fuga por este medio cuando caía la calculada por el método residual. Para esos años, Basualdo y Kulfas llegaron a una estimación bastante menor (6.586 millones de dólares); y encontraron que no se comprobaba la hipótesis del recrudescimiento de la salida de capitales cuando mermaba la fuga estimada a través del “método residual”. La diferencia con el cálculo de Padilla del Bosque se debería al distinto porcentaje aplicado como factor de conversión entre valores CIF y FOB, en uno y otro caso. [Basualdo y Kulfas, 2002]

motivo de ello puede ser una diferencia de precios o de volúmenes. Podría pensarse que esto se debe a la existencia de un intermediario, o al contrabando de exportación. Pero no puede hacerse una clara y directa recomendación de política a partir de los resultados que se alcancen [Kar y Freitas, 2012]. Finalmente, de la misma manera que en la mayor parte de los métodos, el modelo no analiza los datos de *fuga de capitales* por vía de pago de regalías, servicios, operaciones financieras intragrupo; o simplificación de operaciones (como la lograda a través de reestructuraciones de precios de transferencia).

Profundizando el trabajo realizado en 2009, AID [2010] observó que, en el caso puntual de las exportaciones de cobre realizadas por Zambia a Suiza -que en 2008 representaron el 50% del total exportado de dicho mineral-, los datos de comercio exterior de Suiza no solo no reflejaban los mismos valores como importaciones; sino que mostraban exportaciones de cobre realizadas a otros países a un precio muy superior al que Zambia había cobrado en sus operaciones con Suiza.

Cobham, Jansky y Prats [2014] retomaron recientemente este análisis, utilizando la base Comtrade de Naciones Unidas¹³⁶ para verificar la hipótesis de que Suiza se habría convertido en un “commodity hub” en los últimos años, actuando como un importante intermediario en el comercio mundial; y concluyeron que más del 90% de las exportaciones de los países en desarrollo hacia Suiza no figuran como importaciones en Suiza; aunque sí figuran como importaciones en sus países vecinos.

Estos autores calcularon la *fuga de capitales* neteando de los datos de las exportaciones sobrevaluadas de Suiza, las exportaciones sub-valuadas realizadas a Suiza desde países en desarrollo, registrando, además de la diferencia de precios, la de volúmenes importados y exportados, para detectar los volúmenes “no rastreables”.

El trabajo, realizado para el período 2007-2010, no presenta los resultados individuales de Argentina en su comercio con Suiza. Sin embargo, sí los presenta para Latinoamérica, y encuentra que el 92,4% del comercio de esta región con Suiza no es rastreable, es decir, figura como exportado a Suiza, pero en Suiza no figura como importación; siendo los líderes de Latinoamérica en volumen no rastreable, Brasil y Colombia; y en porcentaje no rastreable, Paraguay (con un 99% de su comercio identificado como no rastreable).

¹³⁶ En <http://comtrade.un.org>

Este método tiene como ventaja que registra explícitamente lo referente a la intermediación tanto por vía de triangulación de productos, podría servir para identificar lo ocurrido por vía de la simplificación de actividades en los países en desarrollo mediante mecanismos como la prestación de servicios de manufactura bajo contrato para otros países¹³⁷, o incluso la transferencia de intangibles no valorados a Suiza, ya que éstas terminarían reflejándose a través de la diferencia de precio de los productos exportados a Suiza con los exportados desde Suiza. También permite considerar las diferencias en volúmenes, sea por la intermediación, por volúmenes no declarados o por contrabando en la exportación a Suiza, al menos cuando éste es motivado en la evasión impositiva para dejar el precio completo de la venta (al tercer país) en una “guarida fiscal” como Suiza.

Dados los importantes hallazgos realizados por Cobham, Jansky y Prats [2014] en relación con los excesivos márgenes obtenidos por Suiza como intermediario en el comercio internacional; sería interesante adaptar este método para evaluar lo que ocurre con los diferentes socios comerciales de Argentina; en particular las “guaridas fiscales”; aún cuando este método tampoco registra lo fugado a través de “servicios”, transferencias de intangibles u operaciones financieras intragrupo, ya que como se mencionó anteriormente, quizá, cabría reconsiderar primero la validez de los pagos y deducciones por estos conceptos.

¹³⁷ En las operaciones de manufactura por contrato para otros países, el principal podría estar ubicado en un país como Suiza, pagaría un margen por la manufactura de los bienes a la empresa argentina, y Suiza le vendería dichos productos a un tercer país al precio completo.

VII. Recomendaciones de política

Al analizar los resultados de los fallos vinculados a precios de transferencia a partir de la incorporación del criterio “arm's length” tras la modificación normativa de 1976 resumidos en la sección IV.B., se observa que uno de los principales problemas prácticos a la hora de cuestionar los precios de transferencia radica en intentar comparar operaciones entre vinculadas con aquellas realizadas entre independientes,¹³⁸ lo cual conduce a una aplicación arbitraria por parte de las multinacionales de los métodos legalmente avalados, a la elección de los comparables más convenientes, a la aceptación de ajustes de comparabilidad injustificables pero difícilmente rebatibles; y a sostener el secretismo que se esconde detrás de la estructura del grupo y las operaciones que realiza a nivel mundial, de las cuales el Fisco local solo tiene posibilidad de ver una pequeña punta.

Asimismo, como mencionan Avi-Yonah y Benshalom [2010], la poca certeza respecto de los resultados bajo el sistema actual de precios de transferencia, degrada la calidad de las prácticas fiscales tanto del lado del contribuyente como de las autoridades fiscales, independientemente de los altos estándares que ambos intenten alcanzar.

Por estos motivos, algunos países como Brasil; y China e India en los últimos años, han aplicado las recomendaciones de la OCDE en materia de precios de transferencia, aunque con ciertas variantes que merecen ser consideradas.¹³⁹

Aun cuando las normas de precios de transferencia de Brasil se basan en las recomendaciones de la OCDE¹⁴⁰, difieren en su aplicación dado que requieren la

¹³⁸ Tal como expresa Corti [2006] en relación con la doctrina de los precios de transferencia o “arm's length”, “... dicha doctrina, que aplica a los “precios” de los “contratos” entre empresas económicamente vinculadas, el principio de plena competencia o ‘arm's length’ para la atribución de capitales y utilidades de los conjuntos económicos transnacionales, reconoce la ficción de dichos contratos no obstante la inexistencia de intereses contrapuestos, con la consiguiente lesión de la renta fiscal de los países huéspedes de dichas empresas extranjeras.”

¹³⁹ Cabe señalar que por regla general, la mayor parte de los países han basado su normativa en las Guías de Precios de transferencia de la OCDE [1995 y 2010]. De los veinte países que conforman América Latina, catorce tienen normas para prevenir la manipulación abusiva de los precios de transferencia; resaltándose el caso puntual de Brasil, cuyo régimen de precios de transferencia no sigue la norma de la región, sino que se basa en métodos objetivos determinados a partir de márgenes fijos. [CIAT, 2013: 25 y 26]

¹⁴⁰ Existe un debate respecto de si Brasil adopta el criterio arm's length o no, dado que las normas brasileñas parecen basarse en las de la OCDE, pero para todos los casos en que no se aplique el Método del Precio Comparable, requiere la utilización de criterios de comparabilidad y márgenes específicos.

utilización de márgenes fijos¹⁴¹ de mercado para las rentas de importación de bienes, servicios y derechos; y exportación de bienes, servicios y derechos¹⁴² con empresas relacionadas del exterior; y no admiten los métodos transaccionales de utilidad de operación tales como el Método del Margen Neto de la Transacción o el de Partición de Utilidades.

Tabla 2. Métodos brasileños para precios de transferencia

	Métodos para importaciones	Métodos para exportaciones
Comparación Directa	PIC – Precio comparable de independientes ¹⁴³	PVEx – Precio de venta de exportaciones
	PIC – Precio Cotizado en Bolsas de Mercancías y Futuros ¹⁴⁴	PECEX – Precio Cotizado en Bolsas de Mercancías y futuros ¹⁴⁵
Comparación indirecta - Reventa	PRL – Precio de reventa menos ganancia (20%, 30% y 40%) ¹⁴⁶	PVA – Precio de venta a mayorista en el país de destino, ¹⁴⁷ menos ganancia de 15%
		PVV – Precio de reventa en el país de producción ¹⁴⁸ , menos ganancia de 30%
Comparación indirecta – Producción	CPL – Costo de Producción más margen de 20% ¹⁴⁹	CAP – Costo de adquisición o producción, más impuestos y ganancia de 15%

Fuente: Adaptación del publicado por el CIAT [2013]

¹⁴¹ Los contribuyentes pueden solicitar al Ministerio de Hacienda modificaciones en los márgenes fijos. Esta petición debe hacerse bajo circunstancias justificadas que se podrán demostrar por medio de publicaciones técnica, investigaciones o informes. La Secretaría de Hacienda del Ministerio podrá descalificar el acto, toda vez que considere de mala reputación o inconsistente la información presentada por los contribuyentes.

¹⁴² Instrução Normativa RFB No 1312 DE 28 de dezembro de 2012.

¹⁴³ Método del comparable no controlado sugerido por las Guías de la OCDE.

¹⁴⁴ Método adaptado del 6to método incorporado a la legislación argentina a partir de 2003.

¹⁴⁵ *Ibidem*.

¹⁴⁶ Corresponde al método de reventa sugerido por la OCDE, aunque aplicado con márgenes de ganancia previamente definidos según industria (por ejemplo, para la industria farmacéutica, del tabaco, del petróleo, el margen es del 40%; para los sectores metalúrgicos, del papel y del vidrio, entre otros, del 30%). Este método se aplica a la importación de productos terminados para reventa o productos que serán sometidos a la industrialización.

¹⁴⁷ Este método resulta del promedio ponderado de los precios mayoristas de iguales o similares activos o bienes en el país de destino, cuando se han llevado a cabo bajo condiciones similares. Este método es similar al que se aplicaba en Argentina con anterioridad a la reforma de 2003. Acepta descontar los impuestos sobre la venta aplicados en esos países.

¹⁴⁸ El precio comparable bajo este método es el resultado de un promedio ponderado de los precios de venta minorista de igual o similares productos o activos en el país de destino, en transacciones llevadas a cabo bajo condiciones similares. Al precio así obtenido le será descontado los impuestos a las ventas en ese país.

¹⁴⁹ Este método también es uno de los sugeridos por la OCDE, conocido como el Método del Costo adicionado, aunque con un margen específico. A su vez, las prácticas brasileñas determinan que en adición a los costos directos, algunos costos indirectos pueden ser también tomados en consideración, como: costos de los bienes, servicios, o derechos utilizados o consumidos en el proceso de producción, pérdidas razonables del proceso, depreciación y gastos de arrendamiento y mantenimiento relacionados al proceso de producción.

Al igual que en la metodología sugerida por las Guías de la OCDE [OECD, 1995 y 2010], bajo el esquema brasileño son admitidos los ajustes de comparabilidad.

Las transacciones con intangibles (transferencia de apoyo técnico, científico o administrativo y pagos de regalías) no están sujetas a las normas de precios de transferencia en Brasil, sino a un marco regulatorio específico anterior con restricciones y deducción limitada al 5% de los ingresos de la entidad local; y a la retención de impuestos en la fuente.

En el caso de los intereses pagados por préstamos recibidos de partes vinculadas¹⁵⁰, son deducibles, sólo hasta una tasa de interés igual a la tasa London Interbank Offered Rate (LIBOR) en dólares, para préstamos a seis meses más un spread del 3% anual, prorrateada según el período al que se refieren los intereses.

En general, todas las transacciones entre una empresa brasileña con sus relacionados del exterior, “guaridas fiscales” y regímenes preferentes, aun no siendo estos últimos relacionados, estarían alcanzados por la legislación de precios de transferencia.¹⁵¹

La legislación brasileña, bajo el cumplimiento de ciertos requisitos, exime a los contribuyentes de los requerimientos generales de precios de transferencia, en cuanto a la valoración e información. Este régimen de “safe harbour” (puerto seguro)¹⁵² es aplicable cuando el contribuyente tiene una ganancia por venta de exportación a vinculadas de al menos un 5% sobre dichas ventas; cuando el contribuyente tiene ingresos de exportación netos, dentro del año natural, igual o menor al 5% de sus ingresos netos totales; cuando el precio promedio de exportación de las transacciones entre partes vinculadas es igual o mayor al 90% del precio de venta promedio en transacciones con partes no vinculadas en el mercado brasileño; y cuando las operaciones de exportación dirigidas a conquistar nuevos mercado de bienes y servicios brasileños cumplan una serie de condiciones establecidas en la norma.

La normativa de China e India se basa también en las Guías de la OCDE. Sin embargo, han incorporado recientemente el concepto de “ventajas locales específicas”

¹⁵⁰ Instrução Normativa RFB No 1322 del 16 de enero de 2013.

¹⁵¹ Ver Anexo V.

¹⁵² El régimen de safe harbour no es aplicable cuando se registren exportaciones hacia países considerados como de tributación favorable –“guaridas fiscales”-, de acuerdo a la definición de la Ley interna.

o “Location Specific Advantages” (LSA), bajo el cual argumentan que algunas inversiones de las multinacionales en esos países son más rentables que en otros países, como consecuencia de ventajas específicas de ubicación, tales como mano de obra comparativamente capacitada y a bajo costo, un mercado grande y en crecimiento, y un marco legislativo relativamente laxo; todo lo cual es necesario tener en cuenta al utilizar comparables de otros países que no cuentan con las mismas ventajas. [Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters, 2013]

Asimismo, y respecto de los intangibles, las normas de precios de transferencia de China, e India consideran que los intangibles de marketing se encuentran inexorablemente ligados al mercado donde se venden los productos;¹⁵³ y respecto de las regalías por el uso de “know-how”, la normativa china entiende que no corresponde pagar eternamente una regalía por este concepto, ya que al cabo de un tiempo que la empresa se encuentra produciendo en el país, terminará apropiándose de dichos conocimientos, transformándolos y mejorándolos.¹⁵⁴

Por otra parte, la normativa de India considera que el riesgo no puede ser controlado remotamente, ya que es inherente a la realización de funciones y utilización de activos. En este sentido, el gobierno chino piensa que un criterio basado en el riesgo da insuficiente peso al hecho de que hay activos de gran tamaño e importancia localizados en China, tales como mano de obra y plantas industriales.

A partir de septiembre 2013, la India instauró un régimen de “safe harbour” o “puerto seguro”; según el cual se eximiría a los contribuyentes de cumplir con los requerimientos de precios de transferencia durante un plazo de 5 años, cuando cumplan con determinadas condiciones en sus operaciones internacionales. De manera similar al caso brasileño, estas reglas no son aplicables en caso de

¹⁵³ Por ejemplo, estas normativas entienden que una multinacional que llega por primera vez a China, por más que sea internacionalmente conocida, no va a vender nada en China hasta que la filial china logre adquirir los conocimientos y experiencia sobre el mercado chino como para poder colocar el producto. Por lo que, en vez de pagar regalías por el uso de la marca, las filiales chinas deberían ser compensadas por las casas matrices por los intangibles creados localmente, sin los cuales no podrían haber realizado ventas en China.

¹⁵⁴ Por ejemplo, si a una filial china se le cobró una regalía del x% en concepto de uso de un proceso de manufactura (know-how) cuando la filial comenzó sus operaciones; al cabo de un tiempo, no será razonable que la filial continúe pagando la misma regalía; especialmente si ha mejorado el proceso de manufactura provisto por la casa matriz, mediante prueba y error o por el hecho de realizar operaciones de manufactura durante 10 años. En este caso, se cuestiona si no debería estar recibiendo pagos del resto del mundo por haber compartido su experiencia y las mejoras realizadas con el resto del grupo multinacional.

operaciones con entidades localizadas en jurisdicciones con las que no existe un efectivo intercambio de información, o que tienen una tasa imponible menor al 15%.¹⁵⁵

Murphy [2013] encuentra entre los principales factores que permiten el desvío de ganancia: considerar a cada miembro de un grupo económico por separado a los fines fiscales; las reglas de precios de transferencia basadas en el criterio “arm’s length”; la dificultad de encarar el comercio electrónico; la dificultad para encarar asuntos relacionados con la propiedad intelectual y la movilidad del capital. Y observa, que la solución se encuentra en un sistema que dé preferencia a la distribución de beneficios por vía de la aplicación de un método como el reparto de ganancias (profit split); el cual ya es avalado por las Guías de la OCDE, aunque es considerado un método secundario. Y aplicando algún criterio de imputación de dichas ganancias, como por ejemplo, ventas, activos, personal, salarios, y otros.

Una aplicación más completa de este concepto es la “asignación por fórmula” (“Formulary Apportionment”, según es conocido en inglés), que considera que los conjuntos económicos trabajan sobre intangibles que son desarrollados globalmente. La aplicación de un criterio de este tipo requeriría implementar un sistema de “tasación unitaria” (“Unitary Taxation”, en inglés), en que cada compañía tenga que presentar, a las autoridades fiscales de cada país en el que realiza operaciones, un informe combinado de las cuentas consolidadas de todo el grupo, para determinar la sustancia económica de cada filial en función de una fórmula que considere los activos y personal empleado, ventas, u otros; distribuyendo las ganancias a cada país a partir de la aplicación de dicha fórmula a las utilidades globales.[Piccioto y Shaxson, 2012]

La implementación de un sistema de reparto de ganancias a través de un “Formulary Apportionment” con tasación unitaria no se encuentra libre de críticas. David Spencer [2013], observa que, de aplicarse un criterio como el de la tasación unitaria, éste debería basarse también en los cálculos de ingresos y costos determinados por las consultoras y los asesores legales y fiscales; todos los cuales son hoy cuestionados por su rol de “facilitadores” (“enablers”, en la literatura inglesa) en lo relativo a la elusión, evasión y *fuga de capitales* llevada a cabo por las multinacionales; y de quienes no se espera que cambien la calidad de los servicios prestados como consecuencia de una modificación en el criterio de reparto de ganancias.

¹⁵⁵ Las reglas de puerto seguro se definen en la Notificación No. 73/2013 [F.No. 142/28/2013-TPL] emitida por el Central Board of Direct Taxes en 18 de septiembre de, 2013.

Por otra parte, los métodos de reparto de ganancias y el criterio de “Formulary Apportionment” dependen de la fórmula utilizada para el reparto de ganancias. Por ejemplo, si el criterio a utilizar estuviera basado en los salarios, la paridad del poder adquisitivo entre los dos (o más) países donde se ubique la multinacional, jugará un rol esencial; ya que si no es considerada, se podría seguir sosteniendo la desigual distribución de la renta actualmente imperante. Por lo cual, el criterio de reparto de ganancias podría ser más eficiente cuando se trata de países que tienen la misma moneda y similar nivel económico.

Por otra parte, David Spencer [2013], también plantea que, pese a los cuestionamientos que deben hacerse al criterio “arm’s length”, un cambio radical de sistema es inviable; en particular, porque hay situaciones en las que el criterio “arm’s length” tendrá que continuar siendo utilizado, como por ejemplo, para la aplicación de las tarifas y derechos aduaneros.

Aunque la OCDE no acepta el criterio del “Formulary Apportionment”, sí ha puesto en discusión la posibilidad de darle más importancia a métodos como el “Profit Split” (o, Reparto de Ganancias/ Utilidades, en español), ya aceptado por la normativa internacional¹⁵⁶, con el que, en definitiva, tiene muchas semejanzas.

En julio 2013, la OCDE lanzó el Plan de Acción sobre erosión de la base imponible y desvío de ganancia (“Base Erosion and Profit Shifting” – BEPS), identificando 15 acciones a ser desarrolladas en 24 meses para equipar a los gobiernos de los instrumentos domésticos e internacionales para encarar los desafíos de la erosión de la base imponible y el desvío de ganancias.

Las acciones propuestas incluyen: la evaluación del tratamiento que debe darse a las operaciones financieras, y a los intangibles; la modificaciones de los modelos de convenio y la identificación de medidas que deben tomarse para la prevención de los abusos de tratados; atacar las prácticas nocivas con más transparencia y sustancia; la

¹⁵⁶ El “Profit Split” es empleado por las multinacionales en la actualidad para transacciones específicas, como las referidas a un desarrollo conjunto entre varias empresas de un mismo grupo de activos intangibles. Cabe señalar, que tal como se aplica en la actualidad, a actividades específicas de generación de intangibles, su utilización no previene a la multinacional de sobrecargar a la empresa local con “otros gastos” que le permitan erosionar base imponible.

documentación de precios de transferencia que deben producir las multinacionales; y los instrumentos multilaterales a desarrollar.¹⁵⁷

Pese a que la propuesta de la OCDE implica un reconocimiento del problema y un cuestionamiento del sistema imperante, el organismo sigue defendiendo la aplicación del criterio “arm’s length”, pretendiendo con el Plan de Acción sobre BEPS discutir las herramientas para evitar la “doble no imposición” sin modificar radicalmente el sistema.¹⁵⁸

Sea para la aplicación de un criterio global de “formulary apportionment” con tasación unitaria, o para reducir la manipulación de precios de transferencia bajo el sistema actual, se requiere de medidas que favorezcan la cooperación y coordinación fiscal global.

En este sentido, en 2013, el G8, G20 y la OCDE se comprometieron a desarrollar el Intercambio Automático de Información como el nuevo estándar para intercambio de información destinado a reemplazar al de información a pedido actualmente utilizado, que tiene algunos problemas intrínsecos como: i) por lo general es necesario tener mucha información para poder saber qué información solicitar, y verdaderamente lo que se recibe suele ser lo que ya se sabía; ii) el procedimiento es demasiado lento; y iii) requiere un uso intensivo de recursos estatales. [AID, 2013]

Como consecuencia de ello, la OCDE [OECD, 2014] emitió recientemente los estándares comunes para el intercambio automático de información financiera¹⁵⁹. Y en

¹⁵⁷ Las causas de la erosión de la base y el desvío de ganancias no se encuentran solo en el criterio de precios de transferencia; sin embargo, están íntimamente relacionadas. En febrero de 2013, la OCDE publicó el documento “Addressing Base Erosion and Profit Shifting”, como respuesta inicial al mandato recibido en 2012 de parte de los líderes del G20, que mostraron gran preocupación por el problema de la erosión de la base imponible y el desvío de ganancias por parte de las corporaciones transnacionales, que terminan en la práctica en una “doble-no-imposición” (Ver <http://www.oecd.org/tax/beps-about.htm>).

¹⁵⁸ En algunos documentos como “Addressing BEPS” se propone, como variante, evaluar las cadenas de valor globales, considerando las diferentes etapas que se requieren para la producción de un bien final. Esta alternativa ha sido mencionada también en la consulta pública de marzo 2014 sobre datos para comparabilidad y países en desarrollo [OCDE, 2014] y puede ser preocupante para países como Argentina, porque podría terminar por validar las estructuras extractivas vigentes actualmente, asignándole más valor a los intangibles –típicamente registrados en “guardias fiscales” o en países de residencia de las casas matrices- que a las actividades extractivas y de producción– típicamente ubicadas en países en desarrollo-.

¹⁵⁹ Dichos estándares no están libres de críticas. Por el contrario, es claro que pueden implicar un riesgo para los países en desarrollo que no puedan cumplir con los requerimientos de información; y brindan ya algunos escapes

mayo 2014 los ministros y representantes de los 34 países miembros de la OCDE más Argentina¹⁶⁰, Brasil, China, Colombia, Costa Rica, India, Indonesia, Latvia, Lituania, Malasia, Arabia Saudita, Singapur y Sud África y la Unión Europea, firmaron una declaración sobre el intercambio automático de información [OECD, Declaration on Automatic Exchange of Information in Tax Matters, 2014] en la que se comprometen a la próxima implementación de los nuevos estándares para el intercambio de información, previa elaboración de un documento que asegure la aplicación consistente del nuevo estándar, y las modalidades técnicas y de salvaguarda de la información, formato de intercambio y confidencialidad.¹⁶¹

El Plan de Acción de BEPS también considera la discusión sobre la preparación de una documentación de precios de transferencia con criterios unificados que incluya un documento maestro conteniendo información estándar relevante de todo el grupo multinacional; y un documento local, con información específica del contribuyente local [OECD, 2014]. Dada la importancia de esta información, los organismos de la sociedad civil han propuesto que se vincule directamente con los artículos 7 y 9 del Modelo de Convenio de la OCDE.¹⁶²

Sin embargo, según observa Piccioto [2014], no es de esperarse que del Plan de Acción de BEPS surjan soluciones que sean suficientemente fuertes o apropiadas para resolver la problemática de los países en desarrollo.

posibles que podrían ser utilizados por las multinacionales para eludir los requerimientos de información; ya que detrás del detalle de información a ser requerida se oculta mucha información que difícilmente pueda ser solicitada, o que no será encontrada entre la información solicitada; como por ejemplo, las estructuras y beneficiarios ocultos detrás las figuras de fideicomisos. [TJN, 2014]

¹⁶⁰ Argentina podría estar en condiciones de cumplir con dichos requerimientos de información dado que, como señalan Echegaray, Michel y Barzola [2013: 92], la AFIP obtiene información para fiscalización de distintas bases de datos internas de: integración de sociedades, según RG AFIP 3293/2012; montos de operaciones, precios, origen y destino, y otros, de los formularios de operaciones internacionales, según RG AFIP 1122/2001; de movimiento de divisas informado por el BCRA; y de operaciones de exportación e importación informadas por el Sistema MARIA. Por otra parte, de aplicarse este intercambio automático a la documentación de precios de transferencia, Argentina también podría cumplir dado que en abril 2013 se introdujo la obligatoriedad de realizar la presentación de la documentación respaldatoria de precios de transferencia por vía electrónica con firma digital (Resolución General 3476/2013). Habrá que ver, sin embargo, de qué manera se modifica el actual procesamiento de información hacia el interior de la administración pública para que ésta pueda hacer uso del flujo de información que podría llegar por vía de la aplicación de estos estándares a nivel internacional.

¹⁶¹ Se estima que dicho intercambio será efectivo para quienes implementen tempranamente estos estándares a partir de 2017, a través de información que comenzará a ser recolectada a partir de fines de 2015. [Balleny, 2014]

¹⁶² Ver <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/comments-discussion-draft-transfer-pricing-documentation.htm>

En cualquier caso, y aun cuando las multinacionales y las consultoras parecen temer la reacción de las autoridades fiscales en relación con la aplicación de los resultados del Plan de Acción de BEPS en Latinoamérica; la realidad es que por el momento, al menos en Argentina, el foco parece puesto únicamente en lo que se refiere a la transparencia fiscal, dado que en los últimos años Argentina ha firmado una serie de acuerdos de intercambio de información con jurisdicciones como Suiza, Bahamas, Caimán, Mónaco, Andorra, San Marino, Bermudas, Jersey, Guernesy, Uruguay, entre muchos otros. Estos acuerdos no son automáticos.¹⁶³ Es más, resulta interesante observar que, en el caso del acuerdo firmado con Suiza en marzo 2014, aun cuando se utilizó el artículo 26 (artículo 25 del Convenio entre Argentina y Suiza) del Modelo de Convenio de la OCDE [OECD, 2012] que amplió las posibilidades de intercambio de información entre países, se limitó su aplicación al incluir en el “Protocolo” del convenio la aclaración de que expresamente se inhibe a las partes de intentar “ir a la pesca de información” y que “*Se entiende que el Artículo 25 no obliga a los Estados Contratantes a intercambiar información de manera automática o espontánea*”.¹⁶⁴ Estas referencias no hubieran sido necesarias si no fuera por la cercanía de la implementación de un sistema de intercambio automático de información a nivel global [TJN, 2014]¹⁶⁵

¹⁶³ Según informó la AFIP en entrevistas personales (ver Anexo VI), dicho organismo intercambia información de manera automática con los países con los que tiene convenios de doble imposición, así como otros convenios particulares; sumando en total 26 países –entre los que no se incluye ninguna “guarida fiscal”- a los cuales se les envía información de manera automática, y se exige reciprocidad. El intercambio automático de información es en relación con beneficiarios del exterior (dividendos, rentas, distribución de rentas, propiedad, etc.), de personas físicas o jurídicas, y no se refiere a cuestiones vinculadas a la problemática de precios de transferencia. Sin embargo, Argentina se encuentra entre los implementadores tempranos que se comprometieron a utilizar el nuevo estándar de la OCDE a partir del 2016.

¹⁶⁴ Aunque AFIP declaró que “...la banca suiza y la AFIP implementarán un mecanismo de colaboración a través del sistema de comunicación inductiva, por el cual al cierre de las declaraciones juradas las empresas y personas físicas que exterioricen ante la AFIP cuentas e instrumentos financieros en Suiza habrán satisfecho en parte los lineamientos de la política “conozca a sus clientes”, que exigen los bancos en Suiza...” [Ámbito Financiero, 2014]; ello no se explicita en el acuerdo firmado entre las partes.

¹⁶⁵ Gaggero [2014] resalta que aun cuando Argentina ha condenado a las “guaridas fiscales” en espacios como el G20 y UNASUR, y el G20 y la OCDE han decidido endosar un estándar más completo como el del intercambio automático de información; la firma del último acuerdo con Suiza parece ir en otra dirección ya que no tiene en cuenta las limitaciones de los acuerdos de intercambio de información a pedido, que requieren frecuentemente de la existencia de un proceso judicial en curso; y sirven únicamente para intercambiar una muy reducida cantidad de información. Asimismo, como señala Figueroa [2012] “...conlleva un sacrificio fiscal para los países en desarrollo (PED), en general no compensado por las “supuestas mayores inversiones” con las que se intenta justificar la suscripción de los mismos. En cambio, a los países desarrollados (PD) les significa un indudable aumento de recaudación en relación con la situación ex ante, previa a la entrada en vigor de un tratado, que resulta de la aplicación plena de las legislaciones nacionales de los dos Estados involucrados.”

La firma de estos acuerdos permite a esas jurisdicciones ser incluidas en el listado de jurisdicciones cooperantes, con las que se liberan los requisitos de información relativos a precios de transferencia, y también para fines cambiarios. Esto es preocupante, ya que se pierde la información de las operaciones realizadas con muchas jurisdicciones que suelen ser destinos elegidos para la *fuga de capitales*.

Dadas las dificultades que tiene el Fisco argentino cuando intenta llevar a los tribunales cuestiones relacionadas con los criterios de comparabilidad elegidos por las empresas; sería interesante que se evaluara la posibilidad de un cambio normativo que diera más preferencia a la elección de métodos basados en el reparto de ganancias -que ya se encuentran contemplados por la legislación local-; o contemplara la inclusión en las reglas vigentes, de consideraciones sobre generación de intangibles, y utilización de estructuras elusivas como las de manufactura, distribución e investigación y desarrollo bajo contrato, como las que han incorporado India y China; estableciera unos márgenes claros de ganancia para cada tipo de operación como lo hace Brasil; o volviera unos pasos sobre sí misma y se permitiera cuestionar los pagos en concepto de regalías, préstamos y servicios intragrupo en el contexto de conjuntos económicos nacionales o extranjeros, como ya lo ha hecho en el pasado.

VIII. Conclusiones

El repaso de los cambios normativos relacionados con precios de transferencia realizado en este trabajo permitió observar que es a partir de la dictadura cívico militar iniciada en 1976 que se adopta explícitamente en el país el criterio de los precios de transferencia o “arm’s length”, que acepta como válida la ficción de los contratos y precios entre empresas que integran un mismo conjunto económico, y que se encuentran en la práctica en condiciones de sujeción económica.

Aun cuando los tribunales siguieron adoptando el criterio de la realidad económica y la doctrina Parke Davis que emergieron de los fallos emitidos por la CSJN entre 1972 y 1974 y habían sido plasmados en la LIG de 1973; poco a poco, se fueron profundizando los cambios a favor de la adopción del criterio “arm’s length”; y con el tiempo, los resultados de los fallos terminaron por ser cada vez más favorables a las multinacionales.

Pese a que, la idea de que las operaciones entre entidades vinculadas deben ser tratadas ficticiamente como si hubieran sido realizadas entre partes independientes, ha sido y continúa siendo cuestionada tanto por juristas y expertos en fiscalidad locales, como por organizaciones no gubernamentales internacionales; el criterio arm’s length es adoptado por cada vez más países y sigue siendo recomendado por la OCDE.

Sin embargo, hoy se comprende que las multinacionales abusan del sistema imperante, creando estructuras de precios de transferencia muy complejas; haciendo transitar activos reales y ficticios por “guaridas fiscales”; y abusando de los convenios de doble imposición y de intercambio e información; logrando así bajar la tasa efectiva de imposición a valores muy inferiores a los de los países donde contratan la mano de obra o realizan sus ventas los grupos económicos.

La complejidad que puede terminar alcanzando la planificación global de precios de transferencia resulta cada vez más favorable para las “Big Four” que cuentan con ventajas mundiales, por el entramado mundial del que forman parte, para realizar planificaciones globales logrando, muchas veces, la “doble no imposición” a través de creativos mecanismos híbridos como los financieros en los que, por ejemplo, para un país una operación es informada como un préstamo, y para otro como un aporte de capital.

Por su parte, las administraciones fiscales no logran tener nunca la estructura de profesionales capacitados en la temática que necesitan para contrarrestar el esfuerzo que hacen un conjunto de facilitadores como: a) las empresas multinacionales a través de las consultoras y estudios legales y contables para defender sus operaciones; b) un sistema bancario internacional que facilita la creación de cuentas en “guaridas fiscales” sin cuestionar los orígenes ni propiedad de los fondos; c) empresas de inversión inmobiliaria que facilitan la compra de inmuebles para el lavado de dinero en “guaridas fiscales”; d) oficinas virtuales que dan domicilio fiscal en un mismo edificio a miles de empresas; e) cámaras de comercio bilateral que facilitan la creación de cuentas y oficinas fantasma en el exterior; y f) empresas de logística internacional domiciliadas en dichas “guaridas fiscales”. Todo lo cual hace imposible alcanzar un control eficaz.

Por otra parte, al llegar los casos al TFN, la CCAF, o incluso, la CSJN, éstos no se encuentran especializados en la problemática para detectar los mecanismos utilizados por las multinacionales en un marco legal que sirve para justificar todo tipo de maniobras.

Pero, nuevamente, este problema no es únicamente local, sino que es internacional; motivo por el cual, algunos países como la India, China y Brasil, los dos primeros muy recientemente, han adoptado el criterio “arm’s length”, pero con algunos matices particulares; considerando, en casos como el de China, las ventajas locales que permiten lograr producciones a menor costo que en otros países, y que requieren ser compensadas por ello; o en casos como los de la India, los intangibles de producción, y de marketing que han sido generados localmente y que deben ser remunerados como tales. Brasil, por su parte, ha intentado simplificar su sistema mediante la incorporación de algunos márgenes fijos que deben tener las empresas de distintos sectores que realicen operaciones con vinculadas del exterior; e incorporando algunos “puertos seguros”, aliviando así el peso de la carga sobre el Fisco brasileño.

A nivel local, una medida que ha sido valorada y seguida por otros países, ha sido la del conocido como el 6to método, el cual es aplicado en las operaciones de *commodities* vía intermediarios del exterior sin sustancia económica. Pese a lo cual, el mismo titular de la AFIP, Echegaray [et al, 2013: 110] ha observado que cada vez menos contribuyentes declaran ajustes a su base imponible; siendo esto particularmente cierto en los casos que corresponde aplicar el 6to método; debido a que las empresas dotan a los *traders* de una supuesta sustancia económica para

evitar tener que valorar sus operaciones en base a cotizaciones conocidas, como lo requiere la aplicación de dicho método.

Las mayores restricciones cambiarias de los últimos años han generado algunos cambios tanto en las importaciones como en las exportaciones de bienes y servicios: los controles a las importaciones, han provocado una mayor exportación de productos no relacionados con la actividad principal de la empresa; las relativas a la adquisición de divisas para pagos por servicios y regalías, parecen haber reducido las operaciones por estos conceptos, aunque no las referidas a servicios de flete y otros, los cuales han continuado en aumento. Es decir, al final de cuentas, dado el marco legislativo que termina sirviendo para justificar casi cualquier pago que se realice dentro de un grupo económico, la efectividad de las restricciones cambiarias establecidas para reducir la *fuga de capitales* por vía de los precios de transferencia ha sido, cuanto menos, incierta.

Dada la importancia mundial de la erosión de la base imponible y desvío de ganancia a “guaridas fiscales”; la OCDE, por mandato del G20, se encuentra actualmente inmersa en una discusión sobre el tema que pretende brindar las herramientas para que las administraciones fiscales puedan enfrentarse de manera más exitosa con las multinacionales. Sin embargo, y aun cuando Argentina ha sido invitada a participar de estas discusiones, por ser miembro del G20, cabe ser cauto respecto de los resultados que se extraerán de este Plan de Acción de BEPS; básicamente porque un entorno como la OCDE suele guiarse por intereses que no están alineados con los de las autoridades fiscales de países en desarrollo.

Argentina podría pensar en adoptar un cambio normativo que dé más preferencia a la elección de métodos basados en el reparto de ganancias; o se permitiera cuestionar los pagos en concepto de regalías y servicios intragrupo en el contexto de conjuntos económicos nacionales o extranjeros, como ya lo ha hecho en el pasado. O, al menos, se podría quitar la cláusula que exime de valorar las operaciones según el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería cuando el intermediario demuestre tener “sustancia económica”; y volver a considerar, como lo hacía anteriormente la normativa vigentes hasta 1998, que era necesario tomar el precio mayorista en el lugar de destino, cuando este fuera superior al precio de exportación; y viceversa, en los casos de importaciones.

En vez de ello, se han adoptado estrategias que no parecerían servir para evitar la *fuga de capitales* por vía de los precios de transferencia, sino todo lo contrario, como ocurre con la firma de acuerdos de intercambio de información con “guaridas fiscales”, que aun cuando puede brindar herramientas para enfrentar a los evasores individuales; le quitan al país la posibilidad de luchar contra las grandes multinacionales que tras varias capas localizadas en distintas “guaridas fiscales”, logran bajar su tasa tributaria efectiva y competir así en condiciones diferenciales a nivel global.

La importancia de estos mecanismos, excede los temas fiscales y los relativos a la *fuga de capitales*, ya que la transferencia de utilidades que logran realizar los grupos multinacionales a través de mecanismos diseñados por los asesores legales y fiscales, y facilitados por los bancos; le otorga a estos grupos ventajas—dadas por la menor tasa efectiva de impuestos que logran estos grupos al hacer circular sus operaciones por “guaridas fiscales” o la utilización de mecanismos híbridos- que los ubica en una situación de mayor competitividad frente a las compañías locales; contribuyendo, de esta manera a aumentar la inequidad nacional y global.¹⁶⁶

Los mecanismos de precios de transferencia terminan por afectar a toda la cadena productiva¹⁶⁷ si, en la práctica, una empresa produce localmente aprovechando los menores costos, los subsidios a la producción y al consumo, el nivel educativo o la infraestructura locales, por ejemplo, pero luego utiliza los mecanismos de precios de transferencia —como la importación de partes del exterior con motivaciones fiscales antes que productivas, la subfacturación de exportaciones, la contratación de servicios administrativos o de transporte de vinculadas del exterior localizadas en “guaridas fiscales”, entre los varios mencionados en el trabajo- para erosionar la base imponible y trasladar el capital fuera del país.

Finalmente es evidente que, la manipulación de los precios de transferencia estaría afectando la confiabilidad de las mediciones de la Balanza de Pagos y de las cuentas nacionales.

¹⁶⁶ Piccioto [2013] lista los múltiples efectos que tiene el sistema actual a través del cual asignan actualmente las ganancias a los diferentes países las multinacionales.

¹⁶⁷ Seabrooke y Wigan [2014] señalan la importancia de comenzar a evaluar las cadenas productivas como cadenas de riqueza (definidas como “global wealth chains” en inglés) en vez de cadenas de valor, en función de las motivaciones de evasión y elusión fiscal y transferencia de ganancia o *fuga de capitales* que llevan a que las multinacionales localicen sus filiales y sus actividades productivas en una u otra jurisdicción.

Por lo tanto, para una mayor comprensión de la magnitud del problema, resulta imprescindible analizar con mayor profundidad la problemática de precios de transferencia y su impacto en distintos sectores de la economía, desde la cultura hasta la minería, para poder realizar una estimación de la *fuga de capitales* que se verifica a través de precios de transferencia, pero también poder reconocer los efectos que genera en cada sector económico. Así como evaluar la efectividad de la normativa de precios de transferencia para reducir la evasión y la elusión fiscal.

Esta parecería ser una responsabilidad indelegable del Estado Nacional, de primera importancia, dado el enorme valor consolidado de las divisas que se pierden como consecuencia de la manipulación de los precios de transferencia y otras maniobras en el comercio exterior (entre ellas, las declaraciones fraudulentas de las exportaciones de *commodities* o, directamente, el contrabando en su exportación). El valor de las pérdidas implicadas para la economía nacional [Gaggero, Rua, Gaggero; 2013: 70 a 72] parece resultar crucial en el contexto de la severa “restricción externa” que enfrenta el desarrollo de la economía nacional, los específicos problemas de la gestión macroeconómica y –también– los intentos de mejorar la distribución de los ingresos [Gaggero, Rua, Gaggero; 2013: 55 a 58].

IX. Bibliografía

1. Libros y Artículos

AID, C. (2009), **False profits: robbing the poor to keep the rich tax-free**. Marzo 2009.

AID, C. (2010), **Blowing the Whistle. Time's Up For Financial Secrecy**. Mayo 2010.

AID, C. (2013), **Automatic for the People. Automatic information exchange, tax justice and developing countries**. Noviembre 2013.

ARGIBAY MOLINA, J.A. (2013) **The Phenomenon of Trade Mispricing: Untying the Knot for a Legal Analysis**. McGill University, Faculty of Law, Montreal, August 2013.

ARCEO, E. y DE LUCCHI, J.M. (2012) **Estrategias de desarrollo y regímenes legales para la inversión extranjera**. CEFID-AR. Documento de Trabajo N° 43. Buenos Aires, Mayo 2012.

AVI-YONAH, R.S. (2009) **Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A Proposal for Reconciliation**. University of Michigan Law School. Michigan, 2009. Disponible en <http://repository.law.umich.edu/laweconarchive/art102>

AVI-YONAH, R.S.; BENSHALOM, I. (2010). **Formulary Apportionment-Myths and prospects. Promoting Better International Tax Policy by Utilizing the Misunderstood and Under-theorized Formulary Alternative**. University of Michigan Law School. Public Law and Legal Theory Working Paper Series Working Paper No. 221. Empirical Legal Studies Center Working Paper NO. 10-029. Octubre 2010. Disponible en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1693105.

BAISTROCCHI, E. (comp.) (2011). **Litigios de Precios de Transferencia: Teoría y Práctica**. Abeledo Perrot. Buenos Aires, 2011.

BASUALDO, E. y KULFAS, M. (2002) **La fuga de capitales en la Argentina, en La globalización económico-financiera. Su impacto en América Latina**, Gambina, Julio (Comp.), CLACSO, Buenos Aires.

BEPS MONITORING GROUP; PICCIOTO, S. (2013) **Response to OECD Revised Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Intangibles**. 11 de noviembre de 2013. Disponible en <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/comments-intangibles-discussion-draft.htm>.

BERNARD, A.B., JENSEN J.B. Y SCHOTT, P.K. (2006) **Transfer Pricing by US – Based Multinational Firms**. Working Paper 12493. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. Cambridge, agosto 2006. Disponible en <http://www.nber.org/papers/w12493>

COBHAM, A.; JANSKÝ, P.; PRATS, A. **Estimating Illicit Flows of Capital via Trade Mispricing: A Forensic Analysis of Data on Switzerland**. CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT. Working Paper 350. Enero 2014. Disponible en http://www.cgdev.org/sites/default/files/Cobham-illicit-flows-switzerland_0.pdf.

CIAT, GIZ, ITC (2013) **El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe**. Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ), International Tax Compact (ITC) y Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT). ISBN: 978-9962-647-69-0. 2013.

COMMITTEE OF EXPERTS ON INTERNATIONAL COOPERATION IN TAX MATTERS (2013) **Secretariat Note — Comments on the United Nations Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries**. Ninth Session. E/C.18/2013/CRP.15. Ginebra, 21 al 25 de octubre de 2013. Disponible en <http://www.un.org/esa/ffd/tax/ninthsession/>

CORTI, A.H.M. (1985) **El caso “Kellogg” y el restablecimiento de la doctrina “Parke Davis”**. La Ley, tomo 1985B. Buenos Aires, 1985 (páginas 413 a 423).

CORTI, A.H.M. (2006) **Algunas ideas y aportes para una reforma progresiva del sistema tributario argentino**. Del libro “Ideas para la Formulación de un Nuevo Contrato Social”. Departamento de Publicaciones de la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires. Editorial La Ley. 2006. Páginas 91 a 129.

CORTI, A.H.M. (2012) **Algunas reflexiones sobre los mecanismos de exacción de la renta impositiva nacional. A propósito de las ficciones de contratos al interior**

de los conjuntos económicos. Derecho Público Nro 2. Editorial Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación. ISSN: 2250-7566. Año 1, Número 2, octubre de 2012.

D'AGOSTINO, H.M. (2010). **Jurisprudencia relevante en materia de operaciones internacionales entre partes vinculadas.** Anexo de actualización, Colección Práctica Impuestos / Precios de Transferencia. Junio 2010. Disponible en http://www.errepar.com/anexoslibros/colecciones/Anexo_preciostranf_201006_1.pdf

ECHEGARAY, R. (COORD.); MICHEL, G.; BARZOLA, J.P. (2013). **La administración tributaria frente al contribuyente global. Aspectos técnicos y prácticos relevantes.** La Ley. Buenos Aires, 2013.

FELITTE, A. (2003) **Parte II: Aspectos prácticos de fiscalización, el control de los precios de transferencia; Tema 2, El control de las operaciones internacionales; Administración Federal de Ingresos Públicos - AFIP, Argentina.** Centro Interamericano de Administraciones Tributarias – CIAT, Conferencia Técnica “ASPECTOS CLAVES EN LAS ACCIONES DE CONTROL DE LAS ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS”. Lisboa, Portugal, 29 de septiembre al 2 de octubre de 2003.

FIGUEROA, A.H. (2012) **¿Tratados tributarios para evitar la doble imposición o para transferir recursos de países en desarrollo a países desarrollados?** Voces en el Fénix, La revista del Plan Fénix año 2 número 14. Mayo 2012. Disponible en http://www.vocesenelfenix.com/sites/default/files/numero_pdf/N.14%20completa%20ba ja.pdf

GAGGERO, J.; CASPARRINO, C.; LIBMAN, E. (2007). **La Fuga de Capitales. Historia, Presente y Perspectivas.** CEFID-AR. Documento de Trabajo N° 14. Buenos Aires, Mayo de 2007.

GAGGERO, J.; KUPELIAN, R.; ZELADA, M.A. (2010). **La Fuga de Capitales II Argentina en el escenario global (2002-2009).** CEFID-AR. Documento de Trabajo N° 29. Buenos Aires, Julio de 2010.

GAGGERO, J.; LIBMAN, E. (2007). **La inversión y su promoción fiscal (Argentina, 1974-2006).** CEFID-AR. Documento de Trabajo N° 15. Buenos Aires, Junio de 2007.

GAGGERO, J.; RUA, M.; GAGGERO, A. (2013). **Fuga de Capitales III. Argentina (2002-2012). Magnitudes, evolución, políticas públicas y cuestiones fiscales relevantes.** CEFID-AR. Documento de Trabajo N° 52. Buenos Aires, Diciembre 2013

GAGGERO, J.; RUA, M.; GAGGERO, A. (2013). **ARGENTINA.FUGA DE CAPITALS (2002-2012)**, AABA/CITY UNIVERSITY/TJN Research Workshop on BEPS and the Future of Corporate Taxation (co-organised by the Association for Accountancy & Business Affairs and Tax Justice Network), Londres, Julio de 2013.

GUTMAN, N. (2013) **Argentina en la frontera minera.** Ediciones del CCC Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini; CEMoP. 1era edición. Buenos Aires, 2013

HANTKE DOMAS, M (2011) **Control de precios de transferencia en la industria de agua potable y alcantarillado.** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en conjunto con GIZ y financiado por el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania (BMZ). Santiago de Chile, febrero de 2011.

HENRY, J., S. (2012) **The Price of Offshore Revisited.** Tax Justice Network. Julio de 2012.

KAR, D.; FREITAS, S. (2012). **Illicit Financial Flows From Developing Countries: 2010-2010.** GLOBAL FINANCIAL INTEGRITY. Diciembre 2012. Disponible en http://iff.gfintegrity.org/documents/dec2012Update/Illicit_Financial_Flows_from_Developing_Countries_2001-2010-HighRes.pdf

MARTÍNEZ DE SUCRE, V.; CORTI, A.H.M. (1976) **Multinacionales y Derecho.** Ediciones de la Flor. Colección Cuestionario. Argentina, julio de 1976.

MITCHELL, A.; SIKKA, P. (2011) **The Pin-Stripe Mafia: How Accountancy Firms Destroy Societies.** Association for Accountancy & Business Affairs. ISBN 1-902384-12-1, ISBN 978-1-902384-12-2, EAN 9781902384122. Reino Unido, 2011

MURPHY, R. (2010). **Where 4 art thou? A geographic study of the Big 4 firms of accountants.** TAX RESEARCH LLP. Agosto 2010. Disponible en <http://www.taxresearch.org.uk/Documents/Where4Art.pdf>

MURPHY, R. (2013). **Key questions for Civil Society Dialogue on BEPS**. TAX RESEARCH LLP. 8 April 2013". Disponible en <http://www.taxresearch.org.uk/Documents/BEPS.pdf>.

NUSSHOLD, O. (2007) **El papel de las multinacionales en el comercio mundial. Los precios de transferencia y la valoración en Aduana**. Panorama Comercio Exterior. Centro de Estudios para la Producción (CEP). Buenos Aires, 2007.

OECD (1995) **Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**. Paris, 13 de julio de 1995.

OECD (2010) **Model Tax Convention on Income and Capital**. Paris, 22 de julio 2010. Disponible en <http://www.oecd.org/tax/treaties/oecdmtcavailableproducts.htm>

OECD (2010) **Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**. Paris, 22 de julio de 2010.

OECD (2012) **Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing**. Paris, 2012. Disponible en <http://dx.doi.org/10.1787/9789264169463-en>

OECD (2012) **Update to article 26 of the OECD Model Tax Convention and its Commentary**. 17 de Julio de 2012. Disponible en http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/120718_Article%2026-ENG_no%20cover%20%282%29.pdf

OECD (2013) **Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting**. Paris, 2013. Disponible en <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>

OECD (2013) **Addressing Base Erosion and Profit Shifting**. Paris, 12 de febrero de 2013. Disponible en <http://dx.doi.org/10.1787/9789264192744-en>

OECD (2013) **Compilation of Comments Received in Response to Request for Input on Tax Challenges of the Digital Economy**. Paris, Diciembre 2013. Disponible en <http://www.oecd.org/ctp/comments-received-tax-challenges-digital-economy.pdf>

OECD (2013) **Public Consultation: Draft Handbook on Transfer Pricing Risk.** Paris, 30 de abril de 2013. Disponible en <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/public-comments-handbook-transfer-pricing-risk-assessment.htm>.

OECD (2013) **Revised Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Intangibles.** Paris, Noviembre 2013. Disponible en <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/comments-intangibles-discussion-draft.htm>.

OECD (2014) **Declaration on Automatic Exchange of Information in Tax Matters.** Meeting of the OECD Council at Ministerial Level Paris, 6-7 May 2014. Disponible en <http://www.oecd.org/mcmMCM-2014-Declaration-Tax.pdf>

OECD (2014) **Public Consultation Discussion Draft on Transfer Pricing Documentation and CbC Reporting.** Paris, 30 de enero de 2014. Disponible en <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/comments-discussion-draft-transfer-pricing-documentation.htm>

OECD (2014) **Public Consultation: Transfer Pricing Comparability Data And Developing Countries.** Paris, 11 de marzo de 2014. Disponible en <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-comparability-data-developing-countries.htm>.

OECD (2014) **Public Discussion Draft. BEPS Action 2: Neutralise the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements (Recommendations for Domestic Laws).** Discusión abierta del 19 de marzo de 2014 al 2 mayo 2014. Disponible en <http://www.oecd.org/tax/discussion-drafts-action-2-hybrid-mismatch-arrangements.htm>

OECD (2014) **Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information. Common Reporting Standard.** Paris, 13 de febrero de 2014. Disponible en <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/Automatic-Exchange-Financial-Account-Information-Common-Reporting-Standard.pdf>

OECD (2014) **Part 1 of a Report to G20 Development Working Group on the Impact of BEPS in Low Income Countries.** July 2014. Disponible en <http://www.oecd.org/tax/tax-global/part-1-of-report-to-g20-dwg-on-the-impact-of-beps-in-low-income-countries.pdf>

OXFAM (2014) **Negocios entre Amigos**. Informe de Oxfam 185. 2 de mayo de 2014. Disponible en www.oxfam.org

PAK, S.J. (2012) **Lost billions. Transfer Pricing in the Extractive Industries**. Trade Research Institute Inc. Enero 2012. Disponible en <http://www.eurodad.org/files/pdf/520a3370c0889.pdf>

PICCIOTTO, S.; SHAXSON, N. (2012) **Make corporate tax rules fair for all**. Financial Times. Noviembre 2012. Disponible en <http://www.ft.com/cms/s/0/798f30d2-3242-11e2-916a-00144feabdc0.html>

PICCIOTTO, S. (2012) **Towards Unitary Taxation of Transnational Corporations**. Tax Justice Network, Diciembre 2012.

PICCIOTTO, S. (2013) **Reform the International Tax System. Briefing for the United Nations Tax Committee**. Tax Justice Network, Octubre 2013.

PICCIOTTO, S. (2014). **Briefing on Base Erosion and Profit-Shifting (BEPS) Implications for Developing Countries**. Tax Justice Network, Febrero 2014. Disponible en <http://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2013/04/TJN-Briefing-BEPS-for-Developing-Countries-Feb-2014-v2.pdf>

ROSEMBUJ, T. (2009) **Minimización del impuesto y responsabilidad social corporativa**. Editorial el Fisco - G.L.E.T. S.L. Barcelona. Disponible en www.elfisco.com

SEABROOKE, L. y WIGAN, D (2014) **Global wealth chains in the international political economy**, Review of International Political Economy, 21:1, 257-263, DOI: 10.1080/09692290.2013.872691. Disponible en <http://dx.doi.org/10.1080/09692290.2013.872691>

SHAXSON, N. (2014) **Las islas del tesoro: los paraísos fiscales y los hombres que se robaron el mundo**. 1ª ed. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica, 2014.

SHEPPARD, L.A. (2012) **Is Transfer Pricing Worth Salvaging?** News and Analysis Tax Notes. Tax Analysts. 30 de julio de 2012. P. 467 a 476. Disponible en http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Sheppard_1208_Transfer_Pricing.pdf

SPENCER, D. (2014) **Transfer Pricing: Formulary Apportionment is not a Panacea.** Part 1. International Taxation, April 2014.

SPENCER, D. (2013) **Unitary taxation with combined reporting: the TP solution?** International Tax Review. 25 de abril de 2013. Disponible en <http://www.internationaltaxreview.com/Article/3196791/Unitary-taxation-with-combined-reporting-The-TP-solution.html>

TJN (2014) **OECD's Automatic Information Exchange Standard: A watershed moment for fighting offshore tax evasion?** Tax Justice Network, 12 de marzo de 2014. http://www.internationaltaxreview.com/pdfs/TJN2014_OECD-AIE-Report.pdf

UNITED NATIONS (2013) **Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries.** Department of Economic and Social Affairs. ST/ESA/347. Nueva York, 2013. Disponible en https://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Manual_TransferPricing.pdf.

UNITED STATES SENATE (2014). **Offshore tax evasion: The Effort to Collect Unpaid Taxes on Billions in Hidden Offshore Accounts.** Permanent Subcommittee on Investigations of the Committee on Homeland Security and Government Affairs. Washington DC, 2014.

2. Fuentes periodísticas

ÁMBITO FINANCIERO (2014). **Echegaray se reunió con banqueros y empresarios en Suiza.** Buenos Aires, 24 de marzo de 2014. Disponible en <http://www.ambito.com/noticia.asp?id=733826>

BALLENY, Luke (2014). **Developing countries not ready to join tax evasion crackdown – OECD.** Thomson Reuters Foundation. 26 de mayo de 2014. Disponible en <http://www.trust.org/item/20140526065643-2fhq7>

DRUKER, J. (2010). **Google 2.4% Rate Shows How \$60 Billion Lost to Tax Loopholes.** Bloomberg. 21 de octubre de 2010. Disponible en <http://www.bloomberg.com/news/2010-10-21/google-2-4-rate-shows-how-60-billion-u-s-revenue-lost-to-tax-loopholes.html>

DVORKIN. (2014). **El Comercio Interno de las Multinacionales industriales. Precios de transferencia.** Página12. 27 de abril de 2014. Disponible en <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-7621-2014-04-27.html>

FIGUEROA, A.H. (2014) **El convenio argentino-chileno para evitar la doble imposición internacional: “el caso Molinos Río de la Plata S.A.”** Periódico Económico Tributario. Año XXII, Nº 533. Ciudad de Buenos Aires, 25 de febrero de 2014.

GAGGERO, J. (2014). **Argentina, Switzerland, and tax treaties.** “Guest blog: should Argentina sign a tax treaty with Switzerland?” Tax Justice Network, 19 de marzo de 2014. Disponible en <http://www.taxjustice.net/2014/03/19/guest-blog-argentina-sign-tax-treaty-switzerland/>

GESTIÓN (2014) **Perú pide fomentar transparencia en transacciones internacionales durante reunión de la OCDE.** Gestión, El diario de Economía y Negocios del Perú, 30 de marzo del 2014. Disponible en <http://gestion.pe/economia/peru-pide-fomentar-transparencia-transacciones-internacionales-durante-reunion-ocde-2093123>

GRIFFITHS, I.; LAWRENCE, F. (2007). **Revealed: how multinational companies avoid the taxman.** The Guardian. Londres, 6 de noviembre de 2007. Disponible en <http://www.theguardian.com/business/2007/nov/06/19>

GRIFFITHS, I.; LAWRENCE, FELICITY (2007). **Bananas to UK via the Channel islands? It pays for tax reasons.** The Guardian. Londres, 6 de noviembre de 2007. Disponible en <http://www.theguardian.com/business/2007/nov/06/12>

JIMÉNEZ, M. (2014). **Los siete gigantes de Internet pagan en España solo un millón en impuestos.** El País. Madrid, 18 de enero de 2014. Disponible en http://economia.elpais.com/economia/2014/01/18/actualidad/1390071860_568641.html

PREMICI, S. (2014) **Un aterrizaje forzoso para Despegar.com**. PÁGINA12. Buenos Aires, 27 de febrero de 2014. Disponible en <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-240709-2014-02-27.html>

RODRIGUEZ, S.B. (2008) **Caso Glaxo: la mayor disputa sobre precios de transferencia**. Ámbito.com. Buenos Aires, 12 de febrero de 2008. Disponible en <http://www.ambito.com/suplementos/novedadesfiscales/ampliar.asp?id=1529>

SORIA, H. (2013) **Las principales enseñanzas de los distintos fallos en materia de precios de transferencia en la Argentina**. Cronista.com. Buenos Aires, 26 de agosto de 2013. Disponible en <http://www.cronista.com/fiscal/Las-principales-enseanzas-de-los-distintos-fallosen-materia-de-precios-de-transferencia-en-la-Argentina-20130826-0011.html>

TJN (2013) **Financial Secrecy Index - 2013 Results**. Tax Justice Network. Disponible en <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2013-results>

TJN (2014). **Swiss tax treaty policy thwarts new era of automatic information exchange**. Tax Justice Network, 24 de marzo de 2014. Disponible en <http://www.taxjustice.net/2014/03/24/swiss-tax-treaty-policy-thwarts-new-era-automatic-information-exchange/>

TJN BLOG (2011). **The Pin-stripe Mafia**. Tax Justice Network Blog, 20 de septiembre de 2011. Disponible en <http://taxjustice.blogspot.com.ar/2011/09/pinstripe-mafia.html>

TISCORNIA, F. (2012) **AFIP sancionó a Bunge por evadir impuestos a través de Uruguay**. Portal Digital El País. Uruguay, 17 de abril de 2012. Disponible en <http://www2.elpais.com.uy/120417/pecono-636635/economia/AFIP-sanciono-a-Bunge-por-evadir-impuestos-a-traves-de-Uruguay/>

ULTIMAHORA.COM (2014) **Avanza negociación para vender granos a China**. Paraguay, 11 de febrero de 2014. Disponible en <http://m.ultimahora.com/avanza-negociacion-vender-granos-china-n766157.html>

3. Fuentes legislativas

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS. **Disposición 19/2010** “**Estructura Organizativa. Su modificación.**” del 25 de enero de 2010.

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS. **Resolución General 1122** “**Impuesto a las Ganancias. RG AFIP 702 y 1007 – Sustitución.**” Del 29 de octubre de 2001.

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS. **Resolución General 2000/2006** “**Impuesto al Valor Agregado. Operaciones de exportación y asimilables. Solicitudes de acreditación, devolución o transferencia. Resolución General Nº 1351, sus modificatorias y complementarias. Su sustitución.**” Del 30 de enero de 2006.

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS. **Resolución General 3476/2013** “**Impuesto a las Ganancias. Resolución General 1122. Su Modificación.**” del 3 de abril de 2013.

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS. **Resolución General 3572/2013** “**Impuesto a las Ganancias -- Registro de Sujetos Vinculados -- Creación -- Inscripciones -- Procedimientos -- Régimen informativo de operaciones en el mercado interno.**” del 16 de diciembre de 2013.

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS. **Resolución General 3573/2013** “**Procedimiento. Agrupaciones de Colaboración, Uniones Transitorias de Empresas y demás Contratos Asociativos no Societarios, Regímenes de registración de operaciones internacionales y sobre importaciones. Su implementación.**” del 16 de diciembre de 2013.

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS. **Resolución General 3576** “**Impuestos a las Ganancias. Decreto Nº 589/13. Séptimo Artículo sin número incorporado a continuación del Artículo 21 de la reglamentación de la ley del gravamen.**“ del 27 de diciembre de 2013.

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS. **Resolución General 3577/2014** “**Operaciones de exportación definitiva de mercaderías. Régimen de percepción. Su implementación.**” del 6 de enero de 2014.

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. **Comunicación “A” 5295** del 09/03/2012.

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. **Comunicación “C” 40.209** del 26/11/2004.

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. **Comunicación “C” 65.366** del 26/2/2014.

GOVERNMENT OF INDIA. MINISTRY OF FINANCE. DEPARTMENT OF REVENUE. CENTRAL BOARD OF DIRECT TAXES. **Notification NO. 73/2013 [F.No. 142/28/2013-TPL]. “Amendment to Income-Tax Rules, 1962”**. New Delhi, the 18th September, 2013.

HONORABLE CONGRESO DE LA NACIÓN ARGENTINA. **Ley 20.628 “Ley de Impuesto a las Ganancias”**. Sancionada: diciembre 27 de 1973 y promulgada el 29 de diciembre del mismo año.

HONORABLE CONGRESO DE LA NACIÓN ARGENTINA. **Ley 25.063 “Impuestos. Reforma Tributaria”** del 7 de diciembre de 1998.

HONORABLE CONGRESO DE LA NACIÓN ARGENTINA. **Ley 25.239 “Reforma Tributaria”**. Sancionada el 29 de diciembre de 1999 y promulgada el 30 de diciembre de 1999.

HONORABLE CONGRESO DE LA NACIÓN ARGENTINA. **Ley 25.784 “Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones. Modificación.”** Sancionada: Octubre 1° de 2003 y promulgada el 21 de octubre de 2003.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN. **Resolución 336 “ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS”** del 26 de septiembre de 2003.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS y MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO. **Resolución Conjunta Nº 56/2011 y Nº 80/2011** del 2 de marzo de 2011.

PODER EJECUTIVO NACIONAL. Ley 21.382 **“Inversiones Extranjeras. Derechos y Obligaciones. Derogaciones”** del 13 de agosto de 1976.

PRESIDENCIA DE LA NACIÓN. Decreto 1037/2000 **“Modifícase la Reglamentación de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, aprobada por el Decreto N° 1344/98”** del 9 de noviembre del 2000.

PRESIDENCIA DE LA NACIÓN. Decreto 1344/1998 **“Apruébase la reglamentación de la Ley de impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones.”** Del 19 de noviembre de 1998.

PRESIDENCIA DE LA NACIÓN. Decreto 290/2000 **“Reforma Tributaria”** del 31 de marzo de 2000.

PRESIDENCIA DE LA NACIÓN. Decreto 485/1999 **“Modifícase el Decreto Reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto aprobado por el Decreto N° 1344/98 y sus modificatorios.”** Del 7 de mayo de 1999.

PRESIDENCIA DE LA NACIÓN. Decreto 589/2013 **“Reglamentación de la Ley de Impuesto a las Ganancias. Sustitución.”** Del 27 de mayo de 2013.

PRESIDENCIA DE LA NACIÓN. Decreto 649/1997 **“Impuesto a las Ganancias. Texto ordenado 1997. Su aprobación”** del 11 de julio de 1997.

PRESIDENCIA DE LA NACIÓN. Decreto 916/2004 **“Modifícase la Reglamentación de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, aprobada por el Decreto N° 1344/98 y sus modificaciones.”** Del 21 de julio de 2004.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. Lei No 9.430, de 27 de Dezembro de 1996. **“Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências.”**

SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA Y ALIMENTACIÓN. Resolución 331 **“Comercio exterior”** del 10 de julio de 2001.

SECRETÁRIO DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Instrução Normativa RFB No 1312 DE 28 de dezembro de 2012**. En Diário Oficial da União (DOU) de 31/12/2012, pág. 173.

SECRETÁRIO DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Instrução Normativa RFB No 1322 de 16 de janeiro de 2013**. En DOU de 18/1/2013.

4. Fuentes estadísticas

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA, **Evolución del Mercado Único y Libre de Cambios y Balance Cambiario. Cuarto trimestre de 2012**. Disponible en <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/estadistica/InformeIVTrimestre2012.pdf>

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA, **Evolución del Mercado Único y Libre de Cambios y Balance Cambiario. Cuarto trimestre 2013**. Disponible en <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/estadistica/InformeIVTrimestre2013.pdf>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. **Estimación del Balance de Pagos. Cuadro 3: Servicios –en millones de dólares-**.

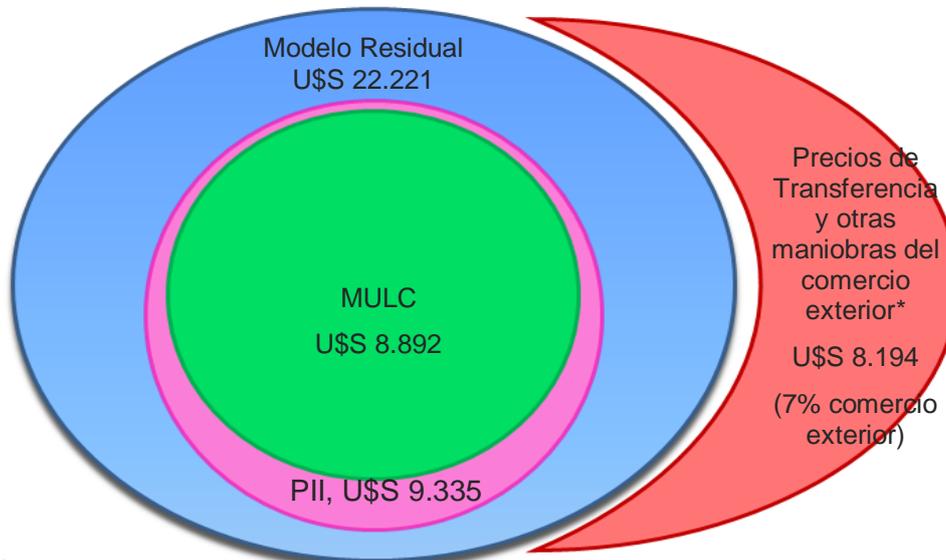
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (2014). **Grandes Empresas en la Argentina. Año 2012**. Buenos Aires, 10 de enero de 2014.

Anexo I. Estimación de la fuga ilícita de capitales e hipótesis acerca del impacto de los precios de transferencia y otras maniobras del comercio exterior

Gaggero, Rua y Gaggero [2013: 64 a 74] estimaron la *fuga de capitales* y establecieron una hipótesis acerca del impacto de la manipulación de precios de transferencia y otras maniobras del comercio exterior. Se supuso que la misma se corresponde con un cierto porcentaje anual (entre el 7% y el 9%) sobre el total del comercio internacional de Argentina. De esta manera, el impacto total de la *fuga de capitales* por estos conceptos habría representado U\$S 8.194 millones de dólares en el año 2010 (7% sobre el valor total anual de exportaciones + importaciones) y, U\$S 13.218 millones en el 2012 (9% sobre el valor total anual de exportaciones + importaciones).

Estas hipótesis se han apoyado en estimaciones previas y supuestos empleados por grandes bancos en los modelos utilizados para estudiar la economía Argentina.

Diagrama N° 1
ARGENTINA. Composición del Flujo de fuga de capitales. AÑO 2010.
En millones de dólares



*hipótesis

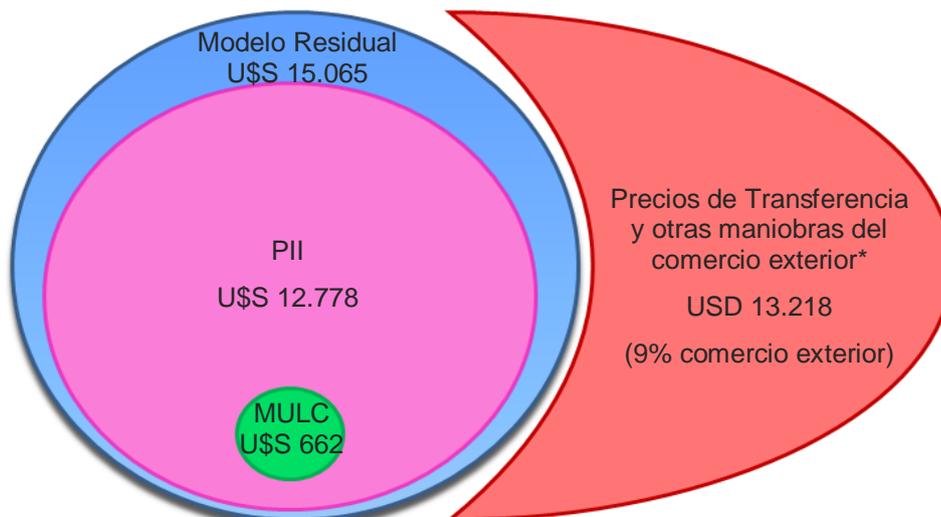
Fuente: Gaggero, Rua, Gaggero [2013: 72]

Notas:

1. La Posición de Inversión Internacional (PII) es elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) en base a relevamientos y encuestas en el exterior sobre los activos y pasivos externos del "Sector Financiero", de "Otras Entidades Financieras", del "Sector Público No Financiero" y del "Sector Privado No Financiero".
2. El Método Residual de la Balanza de Pagos (o "Modelo Residual del Banco Mundial") utiliza los datos de la Balanza de Pagos (suma los ingresos netos de capitales (inversión extranjera directa y endeudamiento externo público y privado), el saldo neto de la cuenta corriente y la variación de las reservas internacionales).

3. El Mercado Único y Libre de Cambios (MULC) es el único mercado oficial donde operan y se registran (a partir de febrero 2002) todas las transacciones cambiarias. Se trata de operaciones de compra y venta de divisas autorizadas lícitas. La fuga se calcula tomando la formación de activos externos del "Sector Privado No Financiero" (SPNF). A ese monto se le debe restar la variación de depósitos en dólares de las instituciones financieras registrados en el BCRA, entendiendo que parte de la compra de dólares del SPNF en el MULC se destina a depósitos en bancos locales que, bajo la forma de encajes, son depositados en el BCRA.

Diagrama Nº 3
ARGENTINA. Composición del Flujo de fuga de capitales. AÑO 2012.
En millones de dólares



*hipótesis

Fuente: Gaggero, Rua, Gaggero [2013: 72]

Cabe señalar, que las distintas metodologías se basan en distintos criterios contables. Mientras que el Modelo Residual y el PII utilizan el criterio de lo "devengado" (que registra todas las operaciones independientemente de lo efectivamente pagado), ya que se basan en los datos de la Balanza de Pagos; la fuga lícita calculada a partir del MULC utiliza el criterio de lo "percibido" o "base caja" (registra sólo aquellas operaciones que fueron efectivamente realizadas), y es más conservadora que el resto de los métodos en tanto intercepta solamente la fracción lícita de capitales. Aun así, el método de la PII y el Método Residual, desconocen cierta parte de los flujos ilícitos (la fuga vía precios de transferencia y de contrabando de exportación).

Anexo II. Métodos aceptados por la legislación argentina para el cálculo de los precios de transferencia

El Decreto 1037/2000 que modificó la Reglamentación de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, aprobada por el Decreto N° 1344/98, establece "...respecto de la utilización de los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de operación realizada, para la determinación del precio de las transacciones, se entenderá por":

a) Precio Comparable entre partes independientes: al precio que se hubiera pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables.

b) Precio de reventa entre partes independientes: al precio que surja de multiplicar el precio de reventa en transacciones entre partes vinculadas por el resultado de disminuir de la unidad el porcentaje de ganancia bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables, se lo considerará como precio de adquisición. El mencionado porcentaje de ganancia bruta resultará de relacionar la ganancia bruta con las ventas netas.

c) Costo más beneficios: al que resulta de multiplicar el costo de los bienes, servicios u otras transacciones por el resultado de adicionar a la unidad el porcentaje de ganancia bruta aplicado con o entre partes independientes en transacciones comparables, determinándose dicho porcentaje relacionando la utilidad bruta con el costo de ventas.

d) División de ganancias: a la que resulte de aplicar para la asignación de las ganancias obtenidas entre partes vinculadas, la proporción en que hubieran sido asignadas entre partes independientes, de acuerdo con el siguiente procedimiento:

1. Se determinará una ganancia global mediante la suma de las ganancias asignadas a cada parte vinculada involucrada en la o las transacciones.

2. Dicha ganancia global se asignará a cada una de las partes vinculadas en la proporción que resulte de considerar los activos, costos y gastos de cada una de ellas, con relación a las transacciones que hubieran realizado entre las mismas.

e) Margen neto de la transacción: al margen de ganancia aplicable a las transacciones entre partes vinculadas que se determine para ganancias obtenidas por alguna de ellas en transacciones no controladas comparables, o en transacciones comparables entre partes independientes. A los fines de establecer dicho margen, podrán considerarse factores de rentabilidad tales como retornos sobre activos, ventas, costos, gastos o flujos monetarios."

Respecto de los *commodities*, la Ley 25.784 de octubre de 2003, que modificó la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, establece en su Artículo 2º:

Incorpóranse a continuación del quinto párrafo del artículo 15 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, los siguientes párrafos:

Sin perjuicio de lo establecido en el párrafo precedente, cuando se trate de exportaciones realizadas a sujetos vinculados, que tengan por objeto cereales, oleaginosas, demás productos de la tierra, hidrocarburos y sus derivados, y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se considerará como mejor método a fin de determinar la renta de fuente argentina de la exportación, el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería¹⁶⁸ —cualquiera sea el medio de transporte—, sin considerar el precio al que hubiera sido pactado con el intermediario internacional.

No obstante lo indicado en el párrafo anterior, si el precio convenido con el intermediario internacional, fuera mayor al precio de cotización vigente a la fecha mencionada, se tomará el primero de ellos para valorar la operación.

¹⁶⁸ En el caso de cereales, granos y oleaginosas se utilizan precios FOB oficiales informados por la Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Nación (según Resolución 331/2001). Mientras que para exportación de petróleo se utiliza la cotización internacional denominada WTI (West Texas Intermediate) que es el precio del petróleo producido en el Golfo de México (publicado por Bloomberg, Oil Platts, o Reuters, entre otras), ajustado por costos de localización [Echegaray et al, 2013: 97 a 99].

El método dispuesto en el sexto párrafo del presente artículo no será de aplicación cuando el contribuyente demuestre fehacientemente que el sujeto intermediario del exterior reúne, conjuntamente, los siguientes requisitos:

a) Tener real presencia en el territorio de residencia, contar allí con un establecimiento comercial donde sus negocios sean administrados y cumplir con los requisitos legales de constitución e inscripción y de presentación de estados contables. Los activos, riesgos y funciones asumidos por el intermediario internacional deben resultar acordes a los volúmenes de operaciones negociados;

b) Su actividad principal no debe consistir en la obtención de rentas pasivas, ni la intermediación en la comercialización de bienes desde o hacia la República Argentina o con otros miembros del grupo económicamente vinculado, y

c) Sus operaciones de comercio internacional con otros integrantes del mismo grupo económico no podrán superar el treinta por ciento (30%) del total anual de las operaciones concertadas por la intermediaria extranjera.

La Administración Federal de Ingresos Públicos, podrá delimitar la aplicación del método que se instrumenta en los párrafos anteriores, cuando considere que hubieren cesado las causas que originaron su introducción.

También podrá aplicarse dicho método a otras exportaciones de bienes cuando la naturaleza y características de las operaciones internacionales así lo justifiquen.

No obstante la extensión del citado método a otras operaciones internacionales sólo resultará procedente cuando la Administración Federal de Ingresos Públicos hubiere comprobado en forma fehaciente que las operaciones entre sujetos vinculados se realizaron a través de un intermediario internacional que, no siendo el destinatario de las mercaderías, no reúne conjuntamente los requisitos detallados en el octavo párrafo del presente.

Anexo III. Supuestos de vinculación económica según la normativa argentina

Ley 25.239 de 1999, de "REFORMA TRIBUTARIA" indica en su **Artículo 1º**: d) *Sustitúyese el artículo incorporado a continuación del artículo 15 por el siguiente:*

"Artículo...: A los fines previstos en esta ley, la vinculación quedará configurada cuando una sociedad comprendida en los incisos a) y b) del primer párrafo del artículo 49, un fideicomiso previsto en el inciso agregado a continuación del inciso d) de dicho párrafo del citado artículo¹⁶⁹ o un establecimiento contemplado en el inciso b) del primer párrafo del artículo 69 y personas u otro tipo de entidades o establecimientos, domiciliados, constituidos o ubicados en el exterior, con quienes aquellos realicen transacciones, estén sujetos de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas, sea por su participación en el capital, su grado de acreencias, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de las mencionadas sociedades, establecimientos u otro tipo de entidades."

Posteriormente, la Resolución General de AFIP Nº1122/ 2001 definió, en su Anexo III, los supuestos de vinculación económica a los que se refiere el artículo agregado a continuación del artículo 15 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones—.

ANEXO III RESOLUCION GENERAL Nº 1122

SUPUESTOS DE VINCULACION A QUE SE REFIERE EL ARTICULO 7º

- a) Un sujeto posea la totalidad o parte mayoritaria del capital de otro.*
- b) Dos o más sujetos tengan alternativamente:*
 - 1. Un sujeto en común como poseedor total o mayoritario de sus capitales.*
 - 2. Un sujeto en común que posea participación total o mayoritaria en el capital de uno o más sujetos e influencia significativa en uno o más de los otros sujetos.*
 - 3. Un sujeto en común que posea influencia significativa sobre ellos simultáneamente.*
- c) Un sujeto posea los votos necesarios para formar la voluntad social o prevalecer en la asamblea de accionistas o socios de otro.*

¹⁶⁹ Inciso agregado a continuación del inciso d) del artículo 49 de la LIG (texto ordenado por el Decreto 649/1997: "... Las derivadas de fideicomisos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario, excepto en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario sea un sujeto comprendido en el título V. (Inciso incorporado a continuación del inciso d) por Ley Nº 25.063, Título III, art.4º, inciso n)."

- d) Dos o más sujetos posean directores, funcionarios o administradores comunes.*
- e) Un sujeto goce de exclusividad como agente, distribuidor o concesionario para la compraventa de bienes, servicios o derechos, por parte de otro.*
- f) Un sujeto provea a otro la propiedad tecnológica o conocimiento técnico que constituya la base de sus actividades, sobre las cuales este último conduce sus negocios.*
- g) Un sujeto participe con otro en asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, entre otros, condominios, uniones transitorias de empresas, agrupamientos de colaboración empresaria, agrupamientos no societarios o de cualquier otro tipo, a través de los cuales ejerza influencia significativa en la determinación de los precios.*
- h) Un sujeto acuerde con otro cláusulas contractuales que asumen el carácter de preferenciales en relación con las otorgadas a terceros en similares circunstancias, tales como descuentos por volúmenes negociados, financiación de las operaciones o entrega en consignación, entre otras.*
- i) Un sujeto participe significativamente en la fijación de las políticas empresariales, entre otras, el aprovisionamiento de materias primas, la producción y/o la comercialización, de otro.*
- j) Un sujeto desarrolle una actividad de importancia sólo con relación a otro, o su existencia se justifique únicamente en relación con otro, verificándose situaciones tales como relaciones de único proveedor o único cliente, entre otras.*
- k) Un sujeto provea en forma sustancial los fondos requeridos para el desarrollo de las actividades comerciales de otro, entre otras formas, mediante la concesión de préstamos o del otorgamiento de garantías de cualquier tipo, en los casos de financiación provista por un tercero.*
- l) Un sujeto se haga cargo de las pérdidas o gastos de otro.*
- m) Los directores, funcionarios, administradores de un sujeto reciban instrucciones o actúen en interés de otro.*
- n) Existan acuerdos, circunstancias o situaciones por las que se otorgue la dirección a un sujeto cuya participación en el capital social sea minoritaria.*

Anexo IV. Visualización gráfica de la utilización de los métodos para la estimación de los precios de transferencia

En este anexo se presentan algunos gráficos explicativos de la manera en que se sugiere la aplicación de los métodos de precios de transferencia en el Manual de Precios de Transferencia de las Naciones Unidas del año 2013.

5. Métodos tradicionales transaccionales

Gráfico 5. Método del precio comparable no controlado

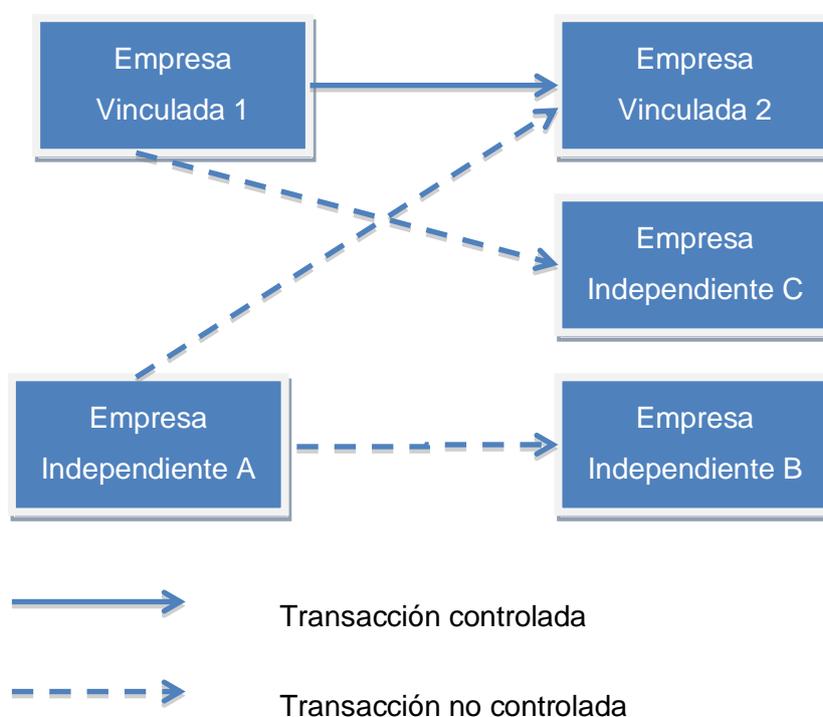
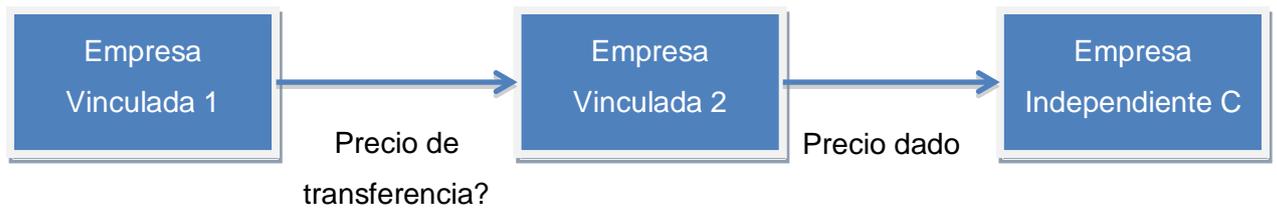


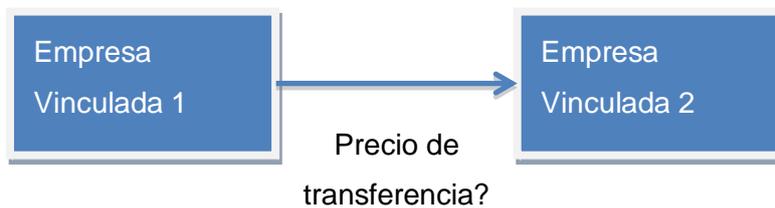
Gráfico 6. Método del precio de reventa



Cálculo del precio de transferencia		Estado de Resultados de la entidad local	
Precio en el mercado local (<i>precio dado</i>)	100	Ventas	100
Margen de reventa retenido por la entidad local	25%	Costo de la mercadería vendida	75
<i>Precio de transferencia por la compra de la mercadería revendida</i>	75	Resultado Bruto	25
		<i>Margen bruto sobre ventas</i>	25%

Gráfico 5. Método del Costo

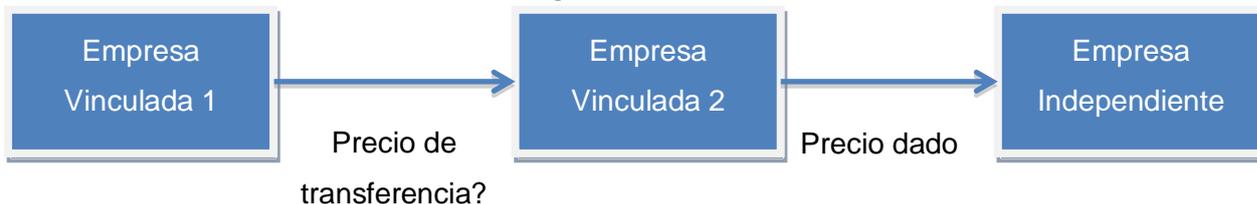
Adicionado



Cálculo del precio de transferencia		Estado de Resultados de la entidad local	
Costo de la empresa vinculada 1	500	Ventas	750
Margen bruto sobre costos	250	Costo de producción	500
<i>Precio de transferencia</i>	750	Resultado Bruto	250
		<i>Margen bruto sobre costos</i>	50%

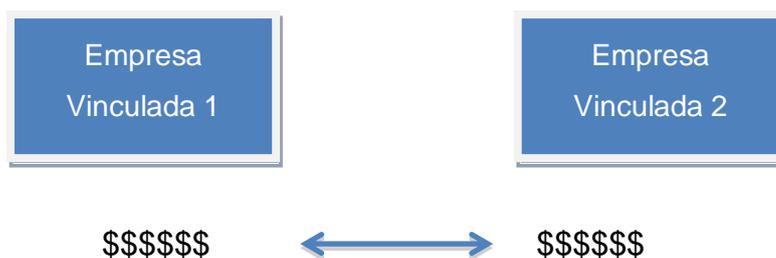
6. Métodos transaccionales de utilidad de operación

Gráfico 7. Método del Margen Neto de la Transacción¹⁷⁰



Cálculo del precio de transferencia		Estado de Resultados de la entidad local	
Precio en el mercado local (<i>precio dado</i>)	10.000	Ventas	10.000
Costo de la mercadería (<i>precio de transferencia</i>)	7.500	Costo de la mercadería vendida	7.500
Gastos Operativos	2000	Resultado Bruto	2.500
Resultado operativo sobre ventas comparable	5%	Gastos Operativos	2.000
Resultado Operativo	500	Resultado Operativo	500
		Margen operativo sobre ventas	5%

Gráfico 8. Método de Partición de Utilidades o División de Ganancias.



¹⁷⁰ La aplicación de este método, y los resultados obtenidos dependerán del indicador de nivel utilizado.

Anexo V: Temas normativos y gestionales en el campo tributario y de la prevención del lavado de dinero.

1. Introducción

Tras las reformas introducidas en la Ley del impuesto sobre las ganancias (LIG) a partir de 1998, en el año 2000 se incorporó en su Reglamentación la exigencia de estimar y documentar los precios de transferencia con “guaridas fiscales” como si fueran entre vinculadas. El propio Decreto 1037/2000 especificó los 88 países que serían considerados “territorios o países de baja o nula tributación”, habitualmente llamados “tax havens” o “guaridas fiscales”¹⁷¹. En los párrafos que siguen se tratará de sintetizar cómo evolucionó el tratamiento de estos “países o territorios de baja o nula tributación” en Argentina desde el inicio del siglo XXI, en lo referente al impuesto sobre los ingresos local y a las cuestiones vinculadas a la lucha contra el lavado de dinero y financiamiento del terrorismo.

2. Respecto de los cambios recientes en el tratamiento tributario de las “guaridas fiscales”

Si bien el tema de la “guaridas fiscales” ha estado presente en las cuestiones tributarias locales desde hace largo tiempo, la introducción de modo explícito de un listado que los identificó taxativamente y los vinculó con tratamientos fiscales diferenciales de la LIG data del año 2000 (cuando el país se encaminaba al fin del “régimen de convertibilidad” en un proceso caracterizado por fugas de divisas que alcanzaron record históricos). En dicho año, a través del Decreto 1037/2000 -del día 9/11- se incorporó un artículo a la LIG (Texto Ordenado Decreto 1344/98) en el cual se especifican 88 “países o territorios de baja o nula tributación”. Importa mencionar que en dicho artículo se agrega, además, un párrafo al final del listado de estos “países o territorios” que establece que “se excluirán de la lista precedente a aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados que establezcan la vigencia de un acuerdo de intercambio de información suscripto con la REPUBLICA ARGENTINA o, en su caso, que establezcan en su legislación interna modificaciones en el impuesto sobre los ingresos a fin de adecuarlo a los parámetros internacionales

¹⁷¹ Si bien la traducción de la expresión inglesa “tax haven” como “paraísos fiscales” es errónea, esta última se encuentra firmemente instalada en el idioma castellano. No cabe pensar que este “error de traducción” haya sido inocente: “heaven” es la expresión que debe entenderse como “paraíso”, mientras que “haven” significa, en rigor, “refugio” o “guarida”.

en esa materia que le hagan perder la característica de país de baja o nula tributación”.

Los efectos de este artículo sufrieron modificaciones desde el año 2009, ya que desde entonces se comienza a implementar una política activa de firma de Convenios de Intercambio Información Tributaria (CIT) por parte de la agencia de recaudación de impuestos nacionales y aduana (AFIP). En 2009 se firmaron convenios con varios países o territorios del listado, San Marino, Bahamas y Andorra; en el año 2010 con China (incluye Hong Kong); en 2011 con Bermudas, Guernesey, Jersey, Islas Caimán y Mónaco; y en el año 2012 con Isla de Man y Uruguay. También se han firmado convenios del mismo tenor con países y territorios que no figuraban en el listado de países de baja o nula tributación, tales como España, Chile, Costa Rica, Ecuador, India y un Convenio Multilateral con OCDE.¹⁷²

La firma de los mencionados CIT resultó en una modificación del listado, excluyendo de hecho a los contribuyentes con operaciones vinculadas a las jurisdicciones involucradas del tratamiento especial establecido para tales operaciones con los países o jurisdicciones considerados de baja o nula tributación. Desde el punto de vista fiscal y sin entrar en detalles técnicos, se puede resumir que las operaciones que tuvieren como origen o destino un país de baja o nula tributación tendrían un tratamiento especial tributario al considerar que dichas operaciones no se ajustan a las prácticas o precios entre partes independientes o, directamente, se consideran como no ajustadas a las prácticas o a los precios normales de mercado a los efectos de aplicar las normas de precios de transferencia (art. 15 de la citada Ley).

Una vez firmados los mencionados CIT, territorios como Bahamas o las Islas Caimán pasaron a tener idéntico tratamiento que un país con plena tributación y transparencia informativa por el solo hecho de tener tales convenios firmados y vigentes.

Finalmente y en el mismo camino iniciado con la firma de los CIT, el Decreto Nacional 589/2013 (del día 30 de mayo) derogó el artículo de la LIG que definía el referido listado de 88 países o territorios de baja o nula tributación, previéndose su reemplazo por un listado “positivo” de países “cooperadores a los fines de la transparencia fiscal”, conocido entre los tributaristas (y difundido por las propias autoridades) como un futuro

¹⁷²El listado de convenios internacionales firmados por AFIP y las correspondientes copias PDF de los convenios pueden ser consultados en: <http://www.afip.gov.ar/institucional/acuerdos.asp>

listado de países “amigos” o “cooperativos”. La condición prevista para ser incluido en dicho listado de “países amigos” es la de tener firmado un CIT o un “Convenio para Evitar la Doble Tributación Internacional” (CDT) con Argentina. También podrá ser incluido un país o territorio entre los países cooperativos “en la medida en que el gobierno respectivo haya *iniciado* con el Gobierno de la REPUBLICA ARGENTINA las negociaciones necesarias a los fines de suscribir un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria o un convenio para evitar la doble imposición internacional con cláusula de intercambio de información amplio” (letra en cursiva del autor de este Anexo), siendo potestad de la AFIP definir cuándo dichas negociaciones resultasen suficientes y/o si los convenios firmados se adecuasen a los estándares que permitan la inclusión del país o territorio en el listado de “países cooperativos”.

3. En síntesis

Desde el año 2000 hasta el año 2009 existió en Argentina un listado de países de baja o nula tributación (“guaridas fiscales”); vale decir, un listado “negativo” de 88 denominaciones de países o territorios considerados como de baja o nula tributación. La inclusión en este listado implicaba un tratamiento especial diferencial respecto de la normativa referente a precios de transferencia. Desde el año 2009 y merced a la firma de Convenios de Intercambio Información¹⁷³ (CIT) se comienza a excluir, de hecho, de dicho listado a diversos territorios y países cuya nula o baja tributación y prácticas “opacas” respecto de personas físicas y jurídicas y –principalmente- de los Estados nacionales, son comprobables y, por cuya razón, se encuentran comprendidos en todos los listados de “guaridas” internacionalmente reconocidos. Por fin, el 30 de mayo de 2013 el listado “negativo” fue derogado por el Decreto 589/2013, que prevé su futura conversión en un listado “positivo” de países cooperativos cuya elaboración corresponde al Organismo Recaudador Nacional (AFIP), sobre la base de los países que hayan firmado con Argentina CIT o Convenios para Evitar la Doble Tributación, o que, a criterio de la AFIP, estén en tratativas suficientemente avanzadas para la firma de alguno de dichos convenios.

173 Cabe aclararse que la firma de los tratados mencionados implica, por sí misma, la exclusión del listado. Tratándose de tratados que, por lo general, sólo habilitan la consulta puntual (no la transferencia automática y masiva de información de interés tributario), queda entonces a criterio de las autoridades del organismo recaudador nacional el hacer uso efectivo o no del limitado intercambio habilitado por los mismos.

Integran hoy este “listado positivo” 109 jurisdicciones¹⁷⁴, entre las cuales se cuentan 8 de las 10 más importantes jurisdicciones incluidas por Tax Justice Network (TJN), en 2013 y como consecuencia de su nivel de opacidad, en su “Índice de Secreto Financiero” (“Financial Secrecy Index”)¹⁷⁵: Alemania, EEUU, Suiza, Luxemburgo, Caimán, Singapur, Japón y Jersey. Además de muchas otras jurisdicciones que combinan una baja o nula tributación con un alto grado de “secretismo”, tales como Panamá, Bermudas, las Islas Mauricio, las Islas Vírgenes Británicas, Uruguay, Bahamas, Isla de Man, Liechtenstein, y otras.¹⁷⁶

Los acuerdos de intercambio de información firmados con algunas de estas jurisdicciones –otras cuentan con acuerdos de doble imposición, o se enmarcan en el Modelo de Convenio de la OCDE-, no implican –en su gran mayoría- el intercambio automático y masivo, sino que sólo habilitan las solicitudes “caso por caso” (“on request”, en la terminología anglosajona). Es decir, para que la Argentina lleve adelante un pedido de información a Suiza –con quien se firmo un acuerdo en marzo de 2014-, por ejemplo, resulta necesario que el caso haya llegado a juicio.¹⁷⁷

En relación con los precios de transferencia, la firma de acuerdos con “guaridas fiscales” y la consideración de dichas jurisdicciones como “cooperadoras” implica que no se requerirá a las empresas que realicen operaciones con dichos países que las informen ni las documenten de acuerdo a los métodos de precios de transferencia definidos por la LIG.

A su vez, dado que la Comunicación “A” 5295 del BCRA disponía que se requeriría la conformidad del BCRA para pagos de servicios y regalías superiores a los 100.000 dólares –en un año calendario- a las “guaridas” listadas en el Decreto 1037/2000, a partir del Decreto 589/2013 los pagos realizados a entidades no vinculadas en “países

174La AFIP publica en su sitio web el listado de jurisdicciones cooperantes en <http://www.afip.gov.ar/genericos/novedades/jurisdiccionesCooperantes.asp>

175TJN publica su Financial Secrecy Index en <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2013-results>

176 Al final de este Anexo se listan todas las jurisdicciones consideradas “cooperantes” por la AFIP a los fines de la transparencia fiscal; y su respectiva ubicación en el ranking del “Financial Secrecy Index” elaborado por TJN.

177 Es particularmente notable que este acuerdo se haya concretado en marzo de 2014, después de largas tratativas, cuando en febrero (un mes antes de su suscripción) la OCDE ya había presentado los nuevos estándares para el intercambio automático de información [OECD, 2014]. Aun cuando estos estándares pueden no ser los ideales, especialmente para países en desarrollo como Argentina, marcan un movimiento positivo de la OCDE hacia el intercambio automático. En este nuevo escenario, el acuerdo firmado entre Argentina y Suiza puede tener el paradójico efecto de demorar la futura implementación de un acuerdo para “el intercambio automático y masivo” de información tributaria entre ambos países.

cooperantes” -aun cuando fuesen “guaridas fiscales”- ya no requerirán de dicha conformidad.

Vale decir, la modificación del listado negativo en uno “positivo” que incluye a numerosas “guaridas fiscales” tiene implicancias respecto de la cantidad de información de la que dispondrán el fisco argentino y el BCRA para controlar la *fuga de capitales* hacia las mismas.

4. Las “guaridas fiscales” y la lucha contra el lavado de dinero en Argentina

A su vez, las cuestiones de la definición de países o territorios de baja o nula tributación en materia tributaria y en lo referido a los riesgos de lavado de dinero están íntimamente relacionadas. En lo que respecta al plano tributario, resulta central el concepto de “baja o nula tributación”, cuando en lo vinculado al lavado de dinero lo central es la otra característica que define a las “guaridas”¹⁷⁸; vale decir, lo referido a la “opacidad” o falta de transparencia respecto de la información acerca de los propietarios de las sociedades “off shore” radicadas en dichos territorios o países (y su nula actividad económica efectiva dichas sociedades en esas jurisdicciones).

Tal es el grado de relación mencionado que el organismo nacional que en Argentina centraliza la lucha contra el lavado de dinero, la Unidad de Información Financiera (UIF), utiliza el listado de los 88 países o territorios de baja o nula tributación referido en el punto anterior (que se encuentra en la LIG y fuera derogado en mayo de 2013) para referenciar y dar un tratamiento de especial cuidado y profundidad a las operaciones a ser analizadas y eventualmente reportadas a la UIF como “Operaciones Sospechosas” (ROS) de lavado de activos por parte de los sujetos obligados a reportar (definidos por Ley 25246 art. 20¹⁷⁹).

178En “Harmful Tax Competition” OECD [1998] pág. 22-23 puede encontrarse una definición de los factores clave para la inclusión de un país o territorio entre los llamados “tax havens”. Para acceder a dicha publicación ver: <http://www.oecd.org/tax/transparency/44430243.pdf>. En este documento las 4 características fundamentales para la definición de “tax havens” son, en resumen: 1) nula tributación o solo nominal (sin vigencia efectiva); 2) secreto o dificultades de acceso de autoridades externas a la identidad de los titulares de sociedades o beneficiarios reales; 3) falta de transparencia (opacidad) en lo referido a cuestiones legales y administrativas; y 4) falta de exigencia de actividad real sustancial a las personas jurídicas radicadas (incluso, en algunos casos, la actividad real sustancial podría dar lugar a tratamientos fiscales diferenciales con cargas efectivas locales)

179Se puede acceder a la Ley 25246, que legisla acerca del Lavado de Activos en Argentina y crea la UIF, en: <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=62977> en sus versiones original y actualizada.

Las resoluciones de la UIF que se vinculan con el decreto 1037/2000 (el que define los 88 países o territorios de baja o nula tributación a efectos del impuesto sobre los ingresos local) y sus modificatorias (derogado por el Decreto 589/1037) son resoluciones específicas por cada tipo de sujeto obligado a reportar definido en la Ley Marco de Lucha Contra el Lavado de Dinero (Ley 25246, art. 20). Pero, a modo de ejemplo, la resolución UIF 121/2011¹⁸⁰ vigente para las entidades del sistema financiero incorpora medidas de “debida diligencia reforzada” (“enhanced due diligence”) respecto de operaciones vinculadas a territorios o países del listado mencionado. En particular, el 3er párrafo, punto j) del artículo 7º dice: “En igual sentido deberán tomarse en consideración las relaciones comerciales y operaciones relacionadas con países o territorios calificados como de baja o nula tributación (“guardias fiscales”) según los términos del Decreto Nº 1037/00 y sus modificatorios, respecto de las cuales deben aplicarse medidas de debida diligencia reforzadas.”

Vale decir que, en términos de la normativa de lucha contra el lavado de dinero todas las referencias al listado de 88 países o territorios de baja o nula tributación respecto de cuidados especiales para reportar operaciones sospechosas se encuentran desde el día 30/5/2013 en una especial situación. A la fecha de la elaboración de este texto están incluidos en este conjunto países como Irán, Corea del Norte, Siria, Pakistán y otros, pero ninguno de los que formaban parte del listado de 88 territorios de baja o nula tributación derogado. Esta última referencia está relacionada, entonces, con la lucha contra el financiamiento del terrorismo y no con la más amplia que se libra contra el lavado de dinero.

Restan definir aun al nivel de la UIF los cambios normativos que deberían realizarse, dada la nueva situación en materia de “guardias fiscales” respecto de las cuestiones tributarias. Y tomando en cuenta también los efectos de las nuevas definiciones normativas de la UIF sobre las referencias utilizadas en la lucha contra el lavado de dinero y la “debida diligencia reforzada”.

Por último, resulta relevante mencionar el modo en que el GAFI (FATF) define a los países “no cooperativos y de alto riesgo”. Entre los primeros solo incluiría a Irán y

180La resolución 121/2011 puede ser consultada en: <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/185000-189999/185766/texact.htm>

Corea del Norte¹⁸¹ y entre de los de “alto riesgo”, con deficiencias estratégicas. a numerosos países separados a su vez en dos grupos. Los que no estarían haciendo progresos considerables para avanzar hacia la resolución de esas deficiencias estratégicas; y los que están avanzando por ese camino, pero aun se consideran con “deficiencias estratégicas”. Dentro de este último grupo se encuentra la Argentina¹⁸², lo que determina que -por ejemplo- en el sistema financiero de los EEUU respecto de nuestro país (así como de Brunei, Antigua y Barbuda y otros) deben aplicarse medidas de “debida diligencia reforzada” en las operaciones que se realizan y en relación con las prácticas de lucha contra el lavado de dinero.

5. El tratamiento tributario de las “guaridas fiscales” en Brasil y España

De modo sintético se presenta aquí un análisis de la normativa marco que tienen Brasil y España respecto de la definición y tratamiento tributario de las “guaridas fiscales”. En el caso de Brasil se lo ha seleccionado por tener un nivel de desarrollo comparable al de Argentina al estar ambos muy vinculados por el comercio y las inversiones. España, a su vez, por tener amplios vínculos históricos, comerciales y de inversiones con Argentina y, por otra parte, por presentar una realidad muy diferente en tanto miembro de la UE.

a. Brasil

En el caso de Brasil la norma emitida respecto de los “territorios o países de baja o nula tributación” por parte de la Agencia de Recaudación Federal es la Instrucción 1037/2010¹⁸³. En esta norma la baja tributación es definida como menor al 20% en el impuesto a la renta. Además, se precisa en la instrucción que también se contempla en el listado a países que impidieran el acceso a la información de los titulares de las personas jurídicas o su composición societaria. El listado de Brasil incluye 65 territorios o países, entre los cuales están la mayoría de los 88 de los comprendidos en el listado derogado por Argentina (y algunos notables que no estaban incluidos en este último como Costa Rica, Singapur y Suiza).

181Para los países “no cooperativos, con deficiencias estratégicas y sin avances en orden a resolverlas” ver: <http://www.fatf-gafi.org/topics/high-riskandnon-cooperativejurisdictions/documents/fatfpublicstatement22february2013.html>

182Respecto del listado de “países con progresos considerables en vía salvar las deficiencias estratégicas” ver: <http://www.fatf-gafi.org/topics/high-riskandnon-cooperativejurisdictions/documents/improvingglobalamlcftcomplianceon-goingprocess-22february2013.html>

183Se puede acceder a la misma en: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Ins/2010/in10372010.htm>

La norma define además a los “regímenes fiscales privilegiados”, incluyendo además un listado taxativo de los diversos formatos societarios del tipo “holding” sin actividad sustantiva en los países en que están radicadas: Uruguay, Dinamarca, Países Bajos, Islandia, Hungría, EEUU, España y Malta.

La inclusión de jurisdicciones en los listados de “territorios de baja o nula tributación” y/o de “regímenes fiscales privilegiados” tiene como consecuencia la vigencia de tratamientos fiscales diferenciales para las transacciones realizadas en relación con personas físicas o jurídicas radicadas en dichos territorios, que comprenden: la exclusión de beneficios fiscales; tasas diferenciales de impuestos; tratamiento especial en los temas de precios de transferencia y en la independencia de partes.

Cabe mencionar, finalmente, que pese a encontrarse fuertemente ligadas por vínculos comerciales, de inversiones, políticos y financieros –e, incluso, formar parte de un mercado común, el MERCOSUR, desde hace más de dos décadas- Argentina y Brasil no han hecho avances ni esfuerzos de relevancia para armonizar sus sistemas fiscales. En el caso de las cuestiones tratadas en este texto, el marcado contraste del tratamiento de las “guaridas fiscales” en ambos países confirma la divergencia de criterios y políticas fiscales.

b. España

En cuanto a España, se pueden encontrar paralelismos respecto de la evolución del caso de Argentina, aunque aquel país no ha derogado la lista de países y territorios considerados “guaridas fiscales”.

En 1991 se definió en España un listado de países y territorios considerados como “guaridas fiscales”, a través del Real Decreto 1080¹⁸⁴, que comprendió 48 países o territorios que coinciden con los habitualmente definidos en otros países y fuentes especializadas (aunque en un número bastante restringido).

184Se puede consultar esta norma, en su versión actualizada, en: <http://www.normativafinanciera.com/normafin/normafin.nsf/2e1295f28ac80012c125659100342786/eeb341898250d440c1256cfa002c678e?OpenDocument>

Con posterioridad -en febrero del año 2003¹⁸⁵- se agregó un segundo artículo a la norma mencionada, previéndose que cualquiera de los países o territorios del listado del artículo 1° puede ser excluido de su tratamiento como “guarida fiscal” en caso de firmar con España un CIT o un convenio para evitar la doble tributación. Este artículo definió entonces un camino normativo similar al vigente en Argentina según lo expuesto previamente.

Hasta la fecha de redacción del presente documento España tiene firmados y vigentes 17 CIT¹⁸⁶ con “guaridas fiscales”¹⁸⁷, incluidos en su totalidad en el listado vigente en su marco legal, y tiene 100 acuerdos firmados para evitar la doble tributación¹⁸⁸ con países y territorios que incluyen a varias “guaridas fiscales” del listado referenciado.

Como resultado de la firma de los convenios descriptos la mayoría de los países o territorios considerados como “guaridas fiscales” en el listado del Real Decreto 1080/1991 se encuentran actualmente exentos de ese tratamiento: están entonces sujetos a los mecanismos habituales del impuesto a la renta de España.¹⁸⁹

6. Listado de jurisdicciones consideradas “cooperadoras” a efectos tributarios por la AFIP

En la siguiente tabla se presenta el listado completo de jurisdicciones consideradas “cooperadoras” (al cierre de este trabajo) por parte de la AFIP y se lo compara con el de las jurisdicciones que eran consideradas como de “baja o nula tributación” por el Decreto 1037/2000, y el Índice de “Secretismo (u “opacidad”) Financiero” que elabora TJN.

185El Real Decreto 116/2003 que incluyó la modificación de referencia puede consultarse en: <http://www.normativafinanciera.com/normafin/normafin.nsf/da26046b2c7765fbc1256b35003611a3/1457c1ce65b1e57ac1256cfa0029f7d7?OpenDocument>

186Se puede acceder al detalle de la información acerca de la firma de estos convenios por parte de España en: http://www.minhap.gob.es/es-ES/Normativa%20y%20doctrina/Normativa/AcuerdosII/Paginas/All_Alfa.aspx

187 Al firmarse un CIT con EEUU, quedan exentas del tratamiento como “guaridas fiscales”, jurisdicciones como Delaware, o las Islas Vírgenes de Estados Unidos; ocurriendo en la práctica algo similar a lo que ocurrió cuando Argentina firmó un convenio de intercambio de información tributaria con China y por lo tanto excluyó a Hong Kong de los territorios considerados “Tax Heavens”.

188 Para acceder al listado acceder a: http://www.minhap.gob.es/es-ES/Normativa%20y%20doctrina/Normativa/CDI/Paginas/CDI_Alfa.aspx

189 Puede efectuarse una consulta de los Convenios de Intercambio de Información que han firmado numerosos países sobre la base del modelo propuesto por OCDE a este fin en la siguiente página de OCDE: <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/taxinformationexchangeagreementstieas.htm>

Tabla 3: Nivel de “secretismo financiero” y/o “baja tributación” de las jurisdicciones consideradas “cooperadoras” por parte de la AFIP.

“Índice de Secretismo Financiero” – TJN 2013	Jurisdicciones del “Secretismo Financiero” - TJN 2013	Jurisdicciones “cooperadoras” en materia tributaria – AFIP 2014	“Guaridas fiscales” hasta 2013 - AFIP
8	Alemania	Albania	Albania
74	Andorra	Alemania	Andorra
61	Anguila	Andorra	Angola
67	Antigua y Barbuda	Angola	Anguila
31	Arabia Saudita	Antigua y Barbuda	Antigua y Barbuda
		Arabia Saudita	Antillas Holandesas
		Armenia	
55	Aruba	Aruba	Aruba
44	Australia	Australia	Isla Christmas, Isla de Cocos o Keeling, Isla de Norfolk (Australia)
18	Austria	Austria	
		Azerbaiyán	
35	Bahamas	Bahamas	Bahamas
13	Bahréin		Bahréin
26	Barbados		Barbados
40	Bélgica	Bélgica	
52	Belice	Belice	Belice
14	Bermudas	Bermudas	Bermudas
		Bolivia	
60	Botsuana		
29	Brasil	Brasil	
73	Brunei Darussalam		Brunei Darussalam
			Cabo Verde
17	Canadá	Canadá	Zona libre de Ostrava (Checa)
		Checa	
		Chile	
41	Chipre		Chipre
		China	
		Ciudad del Vaticano	
		Colombia	
24	Corea	Corea del Sur (Corea)	
46	Costa Rica	Costa Rica	
		Croacia	
		Cuba	
58	Curazao	Curazao	
66	Dinamarca	Dinamarca	
			Djibuti
77	Dominica		Dominica
		Ecuador	
		El Salvador	
16	Emiratos Árabes	Emiratos Árabes	Emiratos Árabes
		Eslovaquia	
		Eslovenia	
56	España	España	
6	Estados Unidos	Estados Unidos	Guam (Estados Unidos), Puerto Rico (Estado libre asociado a Estados Unidos)
		Estonia	
		Feroe	
37	Filipinas	Filipinas	
		Finlandia	
43	Francia	Francia	Polinesia Francesa, Isla de San Pedro y Miguelon (Francia)
		Georgia	
57	Ghana	Ghana	
49	Gibraltar		Gibraltar
70	Granada		Granada
		Grecia	
51	Guatemala	Groenlandia	Groenlandia
15	Guernsey	Guatemala	Guernsey (Islas del Canal)
		Guernsey	Guyana
		Haití	

“Índice de Secretismo Financiero” – TJN 2013	Jurisdicciones del “Secretismo Financiero” - TJN 2013	Jurisdicciones “cooperadoras” en materia tributaria – AFIP 2014	“Guaridas fiscales” hasta 2013 - AFIP
		Honduras	
3	Hong Kong		Hong Kong
72	Hungría	Hungría	
32	India	India	
		Indonesia	
47	Irlanda	Irlanda	
			Isla Azores
34	Isla de Man	Isla de Man	Isla de Man
			Isla Qeshm
			Islas Pacifico
			Islas Salomon
		Islandia	
4	Islas Caimán	Islas Caimán	Islas Caimán
78	Islas Cook		Islas Cook
23	Islas Marshall		Islas Marshall
80	Islas Saint Kitts and Nevis		Islas Saint Kitts y Nevis, Nevis (Federación de San Cristobal)
63	Islas Turcas y Caicos	Islas Turcas y Caicos	Islas Turcas y Caicos
59	Islas Vírgenes de Estados Unidos		Islas Vírgenes de Estados Unidos
20	Islas Vírgenes Británicas	Islas Vírgenes Británicas	Islas Vírgenes Británicas
38	Israel	Israel	
54	Italia	Italia	Campione d'Italia, Trieste (Italia)
		Jamaica	
10	Japón	Japón	
9	Jersey	Jersey	Jersey (Islas del Canal)
			Jordania
53	Latvia		
		Kazajistán	
		Kenia	
			Kiribati
		Kuwait	Kuwait
12	Labuan (Malasia)		Labuan (Malasia)
		Letonia	
7	Líbano		
27	Liberia		Liberia
33	Liechtenstein	Liechtenstein	Liechtenstein
		Lituania	
2	Luxemburgo	Luxemburgo	Luxemburgo
22	Macao	Macao	Macao
		Macedonia	
79	Maldivas		Maldivas
64	Malta	Malta	Malta
		Marruecos	
19	Mauricio	Mauricio	Mauricio
		México	
		Moldavia	
75	Mónaco	Mónaco	Mónaco
		Montenegro	
82	Montserrat	Montserrat	Montserrat
81	Nauru		Nauru
		Nicaragua	
		Nigeria	
50	Noruega	Noruega	Archipiélago de Svalbard (Noruega)
48	Nueva Zelanda	Nueva Zelanda	Tokelau (Nueva Zelanda), Niue (Estado libre asociado a Nueva Zelanda)
			Omán
39	Países Bajos	Países Bajos	
11	Panamá	Panamá	Panamá
		Paraguay	
			Patau
		Perú	
		Polonia	
69	Portugal (Madeira)	Portugal	Madeira (Portugal)
		Qatar	Qatar
21	Reino Unido	Reino Unido	Tristan da Cunha, Santa Elena, Isla de Ascensión, Brechou (Islas del Canal), Little Sark (Islas del Canal), Herm (Islas del

“Índice de Secretismo Financiero” – TJN 2013	Jurisdicciones del “Secretismo Financiero” - TJN 2013	Jurisdicciones “cooperadoras” en materia tributaria – AFIP 2014	“Guaridas fiscales” hasta 2013 - AFIP
			Canal), Jethou Lihou (Islas del Canal), Isla Pitcairn (Reino Unido), Isla de Great Stark (Islas del Canal), Alderney (Islas del Canal) (Reino Unido)
42	República Dominicana	República Dominicana	
25	Rusia	Rumania Rusia	
76	Samoa		Samoa Americana (Territorio no autónomo de los EEUU) Samoa Occidental (Samoa)
68	San Marino	San Marino	San Marino
65	Santa Lucía		Santa Lucía
62	San Vicente y Las Granadinas		San Vicente y Las Granadinas
28	Seychelles		Seychelles
5	Singapur	Singapur Sint Maarten	
			Sri Lanka
36	Sud África	Sudáfrica	
71	Suecia	Suecia	
1	Suiza	Suiza	
			Suazilandia Trinidad y Tobago Tonga Túnez
		Túnez Turkmenistán Turquía	
		Ucrania	Tuvalu
30	Uruguay	Uruguay	Régimen aplicable a las Sociedades Anónimas Financieras (regidas por la ley 11.073 del 24 de junio de 1948 de la República Oriental del Uruguay)
45	Vanuatu	Venezuela Vietnam	Vanuatu
			Yemen

Fuente: Elaboración propia en base al “Índice de Secretismo Financiero” (“Financial Secrecy Index”) publicado por TJN en noviembre 2013, verlo en <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2013-results>; a los “Países, dominios, jurisdicciones, territorios, estados asociados y regímenes tributarios especiales, considerados cooperadores a los fines de la transparencia fiscal” según Decreto 589/2013 publicados en <http://www.afip.gov.ar/genericos/novedades/jurisdiccionesCooperantes.asp> a partir de enero 2014; y los “Países de baja o nula tributación, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes tributarios especiales” listados en el Decreto 1037/2000 (disponible en <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64909/norma.htm>).

Nota: El resaltado es propio e indica las jurisdicciones hoy consideradas “cooperantes” por la AFIP a los fines de la transparencia fiscal que se encuentran listadas –a su vez- en el “Índice de Secretismo Financiero” de TJN y/o se encontraban comprendidas en el listado de “jurisdicciones de nula o baja tributación” del Decreto 1037/2000.

Según se puede observar en la tabla, muchas jurisdicciones que eran consideradas como “de nula o baja tributación” según el Decreto 1037/2000, así como otras evaluadas por TJN como de alto nivel de “secretismo” u “opacidad financiera”, resultan hoy incluidas por la AFIP en el listado positivo de “Países, dominios, jurisdicciones, territorios, estados asociados y regímenes tributarios especiales, considerados cooperadores a los fines de la transparencia fiscal.”

Anexo VI. Entrevistas realizadas entre noviembre 2013 y junio 2014¹⁹⁰

Alejandro Strega (Jefe del Departamento de Gestión y Evaluación Técnica Internacional. Dirección de Fiscalidad Internacional de la AFIP)

Arístides Horacio M. Corti (Abogado especializado en derecho tributario, Profesor Titular Consulto de la Facultad de Derecho –UBA-, ex miembro titular de la Junta Directiva del Instituto de Estudios Legislativos de la FACA y del Tribunal de Enjuiciamiento del Ministerio Público Federal; ex presidente del Centro de Estudios Tributarios para América Latina; Secretario de la CSJN -1974/76-)

Arnaud Iribarne (Titular del Estudio IRIBARNE Y ASOCIADOS, Vice Presidente de la Comisión Estudios Impositivos en Colegio de Graduados, Miembro del Comité Ejecutivo de las VI Jornadas de Derecho Penal Tributario en Asociación Argentina de Estudios Fiscales).

Belisa Severini (Economista especializada en precios de transferencia, integrante de Transfer Pricing Associates desde Argentina)

Daniel Rybnik (Socio fundador de EnterPricing, integrante de la red Altus Alliance desde Argentina)

Federico Vaccarezza (ex Foreign Trade Analyst en Costa Libre S.A. y anteriormente en Laboratorio DOSA S.A.)

Graciela Liquin (Jefa de la División de Apoyo a la Fiscalidad Internacional de la AFIP)

Hernán Arbizu (Ex vicepresidente de JP Morgan).

Javier Hernán Marano (Senior Manager de precios de transferencia de PricewaterhouseCoopers Argentina)

¹⁹⁰Los especialistas y funcionarios entrevistados lo fueron bajo la condición de confidencialidad de sus análisis y opiniones. Esta condición supone la ausencia de citas literales acerca de sus dichos y la simultánea consideración de sus valiosas contribuciones conceptuales e informativas, que han permitido enriquecer los análisis de los autores (bajo su exclusiva responsabilidad profesional).

José Deveikis (Jefe de la División de Gestión Estratégica de Fiscalidad Internacional de la AFIP)

José María Segura (Socio de precios de transferencia de PricewaterhouseCoopers Argentina)

Juan Carlos Ferreiro (Socio de precios de transferencia de PricewaterhouseCoopers Argentina)

Juan Horowicz (ex Senior Manager de precios de transferencia de PricewaterhouseCoopers Australia)

Juan Pablo Jaksic (ex Gerente de Finanzas y Administración de Advanta Semillas SAIC y anteriormente en McCain Argentina S.A.)

Juan Valerdi (Asesor en Inteligencia Fiscal y Lucha contra el Lavado, Unidad de Información Financiera)

Karen Schwarzmaier (Coordinador Financiera en GlaxoSmithKline Pharmaceuticals)

María Eugenia Fernández (Senior Manager de precios de transferencia en Landwell-PricewaterhouseCoopers España)

Natalia Mondino (Jefa del Departamento de Gestión de Información Internacional de la Dirección de Fiscalidad Internacional de la AFIP)

Pennelope Velten (Socia de Velten Partners LLP, integrante de la red Altus Alliance desde Sinpagur)

Steven Carey (Managing Director de Quanterra Global en Hong Kong)

Entrevista anónima a un asesor de PDVSA en Argentina.

Entrevista anónima a dos empleados financieros del sector bancario de Argentina.

Entrevista anónima a un empleado de empresa de equipamiento electrónico de Argentina.

DOCUMENTOS PUBLICADOS POR EL CEFID-AR:

Nº 1 – “METAS DE INFLACIÓN: IMPLICANCIAS PARA EL DESARROLLO”. Martín Abeles y Mariano Borzel. Junio 2004

Nº 2 – “ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE EL ROL DE LA BANCA PÚBLICA”. Daniel Kampel y Adrian Rojze. Noviembre 2004

Nº 3 – “REGULACIÓN BANCARIA EN ARGENTINA DURANTE LA DÉCADA DEL 90”. Guillermo Wierzba y Jorge Golla. Marzo 2005

Nº 4 – “BANCA COOPERATIVA EN FRANCIA. UN ESTUDIO DE CASO”. Mariano Borzel. Junio 2005

Nº 5 – “LA CUESTIÓN TRIBUTARIA EN ARGENTINA. LA HISTORIA, LOS DESAFÍOS DEL PRESENTE Y UNA PROPUESTA DE REFORMA”. Jorge Gaggero y Federico Grasso. Julio 2005

Nº 6 – “SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA. UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DEL CRÉDITO PYME”. Alejandro Banzas. Octubre 2005

Nº 7 – “EL MANEJO DE LA CUENTA CAPITAL: ENSEÑANZAS RECIENTES Y DESAFÍOS PARA ARGENTINA” Autor: Mariano Borzel, Colaborador: Emiliano Libman. Diciembre 2005

Nº 8 – “FINANCIAMIENTO A PYMES EN LA BANCA PÚBLICA. ESTUDIO DE CASO: DESARROLLO DE MODELOS DE SCORING DE RIESGO CREDITICIO EN EL BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES”. César Marcelo Ciappa. Enero 2006

Nº 9 – “LA CRISIS ARGENTINA DE 2001. ALGUNOS TÓPICOS SOBRE SU IMPACTO EN EL PORTAFOLIO Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO”. Máximo Sangiácomo. Febrero 2006

Nº 10 – “DIMENSIÓN DE LOS CONGLOMERADOS FINANCIEROS. EL CASO ARGENTINO” Autor: Jorge Golla Colaborador: Lorena E. Fernández. Mayo 2006

Nº 11 – “EL SPREAD BANCARIO EN LA ARGENTINA. UN ANÁLISIS DE SU COMPOSICIÓN Y EVOLUCIÓN (1995-2005)”. Federico Grasso y Alejandro Banzas. Agosto 2006

Nº 12 – “LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA POST-CONVERTIBILIDAD. PRINCIPALES TENDENCIAS EN UN NUEVO PATRÓN DE CRECIMIENTO” Ariana Sacroisky Octubre 2006

Nº 13 – “ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS. UN ABORDAJE SECTORIAL (2002-2005)” Mariano Borzel y Esteban Kiper. Noviembre 2006

Nº 14 – “LA FUGA DE CAPITALES. HISTORIA, PRESENTE Y PERSPECTIVAS”. Jorge Gaggero, Claudio Casparrino y Emiliano Libman. Mayo 2007

Nº 15 – “LA INVERSIÓN Y SU PROMOCIÓN FISCAL ARGENTINA, 1974 – 2006” Jorge Gaggero y Emiliano Libman, Junio 2007

Nº 16 – “DESAFÍOS DE LA RECONFIGURACIÓN PRODUCTIVA EN ARGENTINA. APORTES PARA EL DEBATE ACTUAL”. María Agustina Briner, Ariana Sacroisky y Magdalena Bustos Zavala. Julio 2007

Nº 17 – “LA SOSTENIBILIDAD DE LA POLÍTICA DE ESTERILIZACIÓN”. Roberto Frenkel. Agosto 2007

Nº 18 – “EL FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA EN ARGENTINA. HISTORIA RECIENTE, SITUACIÓN ACTUAL Y DESAFÍOS”. Alejandro Banzas y Lorena Fernández. Septiembre 2007

Nº 19 – “NUEVAS ARQUITECTURAS FINANCIERAS REGIONALES. SU INSTITUCIONALIDAD Y CARACTERÍSTICAS”. Guillermo Wierzba. Diciembre 2007

Nº 20 – “UN ESTUDIO DE CASOS SOBRE BANCA DE DESARROLLO Y AGENCIAS DE FOMENTO” Claudio Golonbek y Emiliano Sevilla. Mayo de 2008

Nº 21 – “BANCA DE DESARROLLO EN ARGENTINA. BREVE HISTORIA Y AGENDA PARA EL DEBATE” Claudio Golonbek, Septiembre 2008

Nº 22 - "LA REGULACIÓN FINANCIERA BASILEA II. LA CRISIS Y LOS DESAFÍOS PARA UN CAMBIO DE PARADIGMA" Guillermo Wierzba, Estela del Pino Suarez, Romina Kupelian y Rodrigo López. Noviembre 2008

Nº 23 – "LA PROGRESIVIDAD TRIBUTARIA. SU ORIGEN, APOGEO Y EXTRAVÍO (Y LOS DESAFÍOS DEL PRESENTE)" Jorge Gaggero. Diciembre 2008

Nº 24 – "LAS ESTRATEGIAS DE FOCALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. LECCIONES PARA LA ARGENTINA DE LAS EXPERIENCIAS DE SINGAPUR, MALASIA Y LA REPÚBLICA CHECA" Ariana Sacroisky. Abril 2009

Nº 25 – "DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO. LA LITERATURA, LOS DEBATES Y SU MEDICIÓN" Autor: Federico Grasso Colaboración: María José Castells. Mayo 2009.

Nº 26 – "CRISIS MUNDIAL. ELEMENTOS PARA SU ANÁLISIS". Enrique Arceo, Claudio Golonbek y Romina Kupelian. Julio 2009

Nº 27 – "TITULIZACIÓN HIPOTECARIA EL INSTRUMENTO. RESEÑA DE EXPERIENCIAS. ENSEÑANZAS Y DESAFIOS POST-CRISIS PARA SU USO EN LA ARGENTINA". Alejandro Banzas y Lorena Fernández. Agosto 2009

Nº28 – "BANCA DE DESARROLLO UN ESTUDIO DE CASO: BNDES, DISEÑO INSTITUCIONAL Y ROL CONTRACICLICO". Claudio Golonbek y Andrea Urturi. Marzo de 2010.

Nº29- "LA FUGA DE CAPITALES II. ARGENTINA EN EL ESCENARIO GLOBAL (2002-2009). Jorge Gaggero, Romina Kupelian y María Agustina Zelada. Julio de 2010.

Nº30- "CENTRO, PERIFERIA Y TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMIA MUNDIAL". Enrique Arceo y María Andrea Urturi. Agosto de 2010.

Nº31- "EL REGIMEN BAJO PRESION: LOS ESQUEMAS DE METAS DE INFLACION EN BRASIL, CHILE, COLOMBIA Y PERU DURANTE EL BOOM EN LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE MATERIA PRIMA". Martin Abeles y Mariano Borzel. Septiembre de 2010.

Nº32- "LOS DESAFÍOS PARA SOSTENER EL CRECIMIENTO. EL BALANCE DE PAGOS A TRAVÉS DE LOS ENFOQUES DE RESTRICCIÓN EXTERNA". Rodrigo López y Emiliano Sevilla. Octubre de 2010.

Nº33- "EL SISTEMA FINANCIERO ARGENTINO. LA EVOLUCIÓN DE SU REGIMEN REGULATORIA DESDE LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA. IMPACTOS RELEVANTES SOBRE EL CRÉDITO Y LA ECONOMÍA REAL". Guillermo Wierzba, Estela del Pino Suarez y Romina Kupelian. Noviembre de 2010

Nº34 - "AMERICA LATINA: EXPANSIÓN, CRISIS Y DESPUÉS. UN ESTUDIO DE CASO SOBRE LA POLÍTICA CONTRACÍCLICA EN ARGENTINA". Guillermo Wierzba y Pablo Mareso. Diciembre 2010.

Nº35 - "PRODUCTO POTENCIAL Y DEMANDA EN EL LARGO PLAZO: HECHOS ESTILIZADOS Y REFLEXIONES SOBRE EL CASO ARGENTINO RECIENTE". Fabián Amico, Alejandro Fiorito y Guillermo Hang. Enero 2011.

Nº36 - "SECTOR FINANCIERO ARGENTINO 2007/2010. NORMALIZACIÓN, EVOLUCIÓN RECIENTE Y PRINCIPALES TENDENCIAS". Claudio Golonbek y Pablo Mareso. Marzo 2011.

Nº37 - "LA REGULACIÓN DE LA BANCA EN ARGENTINA (1810-2010). DEBTAES, LECCIONES Y PROPUESTAS". Guillermo Wierzba y Rodrigo López. Junio 2011.

Nº38 - "PLANIFICAR EL DESARROLLO. APUNTES PARA RETOMAR EL DEBATE". Claudio Casparrino, Agustina Briner y Cecilia Rossi. Julio 2011.

Nº39 - "MÁRGENES UNITARIOS FLEXIBLES, CICLO ECONÓMICO, E INFLACIÓN". Gustavo A. Murga y María Agustina Zelada. Agosto 2011.

Nº40 - "IMPACTO DEL PRESUPUESTO SOBRE LA EQUIDAD. CUADRO DE SITUACIÓN (ARGENTINA 2010)". Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Septiembre 2011.

Nº41 - "DIMENSIÓN Y REGULACIÓN DE LOS CONGLOMERADOS FINANCIEROS. EL CASO ARGENTINO". Romina Kupelian y María Sol Rivas. Diciembre 2011.

Nº 42 – “GLOBALIZACIÓN FINANCIERA Y CRISIS. LOS LÍMITES QUE IMPONE LA OMC PARA LA REGULACIÓN ESTATAL”. Ariana Sacroisky y María Sol Rivas. Abril 2012

Nº 43 – “ESTRATEGIAS DE DESARROLLO Y REGÍMENES LEGALES PARA LA INVERSIÓN EXTRANJERA”. Enrique Arceo y Juan Matías De Lucchi. Mayo 2012.

Nº 44 – “EL ENFOQUE DE DINERO ENDÓGENO Y TASA DE INTERÉS EXÓGENA”. Juan Matías De Lucchi. Junio 2012

Nº 45 – “Expansión económica y sector externo en la Argentina de los años 2000”. Balance y desafíos hacia el futuro. Fabián Amico, Alejandro Fiorito y María Agustina Zelada. Julio 2012

Nº 46 – “IMPACTO SOBRE LA EQUIDAD II. SIMULACIÓN DE LOS EFECTOS DISTRIBUTIVOS DE CAMBIOS EN EL GASTO PÚBLICO Y LOS IMPUESTOS. (ARGENTINA, 2010)”. Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Septiembre 2012

Nº 47 – “IMPACTO SOBRE LA EQUIDAD III. FISCALIDAD Y EQUIDAD EN LA ARGENTINA: UN ENFOQUE DE EQUILIBRIO GENERAL”. María Priscila Ramos y Leandro Antonio Serino. Con el asesoramiento de Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Octubre 2012

Nº 48 “SECTOR EXTERNO Y POLÍTICA FISCAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO. LA EXPERIENCIA DE AMÉRICA LATINA ANTE LA CRISIS INTERNACIONAL DE 2008-2009. Martin Abeles, Juan Cuattromo, Pablo Mareso y Fernando Toledo. Marzo 2013

Nº 49 “FONDOS BUITRE. EL JUICIO CONTRA ARGENTINA Y LA DIFICULTAD QUE REPRESENTAN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL” Romina Kupelian y Maria Sol Rivas. Septiembre 2013.

Nº 50 “LA UNIDAD Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA: SU HISTORIA, EL PRESENTE Y UN ENFOQUE SOBRE UNA OPORTUNIDAD INÉDITA”. Guillermo Wierzba, Jorge Marchini, Romina Kupelian y María Andrea Urturi. Octubre 2013

Nº 51 “LA POLÍTICA FISCAL EN EL ENFOQUE DE HAAVELMO Y KALECKI. EL CASO ARGENTINO RECIENTE”. Fabián Amico. Noviembre 2013

Nº 52 “FUGA DE CAPITALES III. ARGENTINA (2002-2012). MAGNITUDES, EVOLUCIÓN, POLÍTICAS PÚBLICAS Y CUESTIONES FISCALES RELEVANTES”. Jorge Gaggero, Magdalena Rua y Alejandro Gaggero. Diciembre 2013

Nº 53 “MACROECONOMÍA DE LA DEUDA PÚBLICA. EL DESENDEUDAMIENTO ARGENTINO (2003-2012)”. Juan Matías De Lucchi. Enero 2014

Nº 54 “CRECIMIENTO Y BRECHA DE INFRAESTRUCTURA”. Norberto E. Crovetto, Guillermo Hang, Claudio Casparrino. Febrero 2014

Nº 55 “RACIONAMIENTO DE CRÉDITO EN UN MARCO DE DINERO PASIVO Y PREFERENCIA POR LA LIQUIDEZ DE LOS BANCOS”. Rodrigo López y Pablo Mareso. Marzo 2014

Nº 56 “CRÉDITO Y COMUNIDAD. DEBATES, ESQUEMAS Y EXPERIENCIAS EN EL CAMPO DE LAS FINANZAS SOLIDARIAS”. Ariana Sacroisky y Andrea Urturi. Abril 2014.

Nº 57 “SOSTENIBILIDAD E IMPLICANCIAS DEL “DESACOPLE” ENTRE EL CENTRO Y LA PERIFERIA EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO”. Fabián Amico. Mayo 2014.