



Universidad de  
**San Andrés**

Escuela de Administración y Negocios

Trabajo de Licenciatura en Administración de Empresas y  
Contador Público

**Planificación Fiscal Internacional a la luz de la**  
**Legislación Argentina**

Alumno: Mariano Ignacio Tatangeli

Legajo: 21218

Mentor: Octavio Muedra

## RESUMEN

---

El siguiente trabajo busca responder la siguiente pregunta:

“¿Cuáles son los esquemas normalmente utilizados por las empresas multinacionales para eludir el impuesto a la renta en Argentina?”

Para poder afrontar este interrogante se han analizado las leyes argentinas, especialmente en referencia al impuesto a la renta, para poder explicar porque estas maniobras están permitidas por la ley, y porque su accionar no es considerado evasión, lo cual sería ilícito. Además, se ofrecerán los lineamientos por los cuales la ley limita su uso e intenta desincentivar a los contribuyentes de su adopción.

A fin de poder ejemplificar y mostrar el accionar de estas maniobras elusivas se analizaron tres casos de empresas argentinas. El primero de ellos es el caso de Molinos Rio de la Plata y las sociedades Holding. El segundo, es una comparación entre la empresa Swift Armour S.A. y Litoral Gas S.A. acerca de la utilización de instrumentos financieros híbridos. El último, es una comparación entre el caso Volkswagen Argentina S.A. y el caso Daimler Chrysler Argentina sobre la manipulación de precios. Todas estas empresas han sido investigadas por la Administración Federal de Ingresos Públicos ya que se considera que estas maniobras elusivas se consideran abusivas y de carácter fraudulento.

No obstante de lo establecido por la ley Argentina y la resolución de estos casos, la aplicación de estos métodos es estudiada alrededor del mundo ya las grandes empresas multinacionales suelen hacer uso de los mismos. La principal diferencia radica en las limitaciones que atribuye cada país a través de sus leyes para intentar controlar esto.

## AGRADECIMIENTOS

---

Primero, quiero agradecer a mi familia, ya que gracias a ellos pude realizar estas carreras en esta universidad. Sin su contención y constante apoyo no habría sido posible poder llegar a estas instancias de mi vida.

En segundo lugar también agradecer a mis amigos, tanto a los del colegio como a los que conocí en esta institución durante estos años. Contar con su apoyo en los buenos y los malos momentos hizo que esto sea posible, y quizá haber afianzado una relación con amigos nuevos y viejos sea una de las cosas vividas más importantes de estos años.

A su vez, quiero agradecer a todos los profesores que tuve durante este tiempo, sus enseñanzas y el apoyo dado son los que nos permiten llevar a cabo esta etapa y poder convertirnos en profesionales.



Universidad de  
**SanAndrés**

# Índice

## **Capítulo 1: Introducción**

Planteo de la Problemática .....	6
Preguntas y Objetivos de Investigación .....	7
Justificaciones de las razones de estudio.....	8
Tipo de Estudio .....	8
Modelo de Desarrollo.....	8
Técnica de Recolección de Datos.....	9

## **Capítulo 2: Marco Teórico**

Introducción al marco teórico.....	10
Economías formales e informales .....	10
Evasión y Elusión.....	13
Criterio de vinculación .....	15
Los estados y los impuestos .....	15
Tipos de Criterios de Vinculación.....	16
El problema de la Doble Imposición Internacional.....	17
Medidas Unilaterales.....	18
Medidas Bilaterales: Convenios de Doble Imposición.....	19
Paraísos Fiscales.....	19
Partes Relacionadas.....	21
Precios de Transferencia .....	21
Principio de Operador Independiente (Arm's length).....	22

## **Capítulo 3: Elusión y Legislación**

Introducción del Capítulo.....	24
Sociedades Holding.....	24
Ejemplos: Luxemburgo & Holanda .....	26
Ganancias de Capital .....	27
Treaty Shopping .....	28
Instrumentos Financieros Híbridos .....	32
Doble deducción.....	33
Deducción/ No Inclusión.....	34
Generadores de crédito.....	35
Manipulación de Precios de Bienes y Servicios en la Cadena de Suministros .....	37
Manejo de Intangibles y Propiedad Intelectual .....	42

## **Capítulo 4: Análisis de Casos**

Sociedades Holding- Treaty Shopping: Molinos Río de la Plata .....	46
Instrumentos Financieros Híbridos: Caso Swift Armour SA & Litoral Gas SA.....	50
Swift Armour SA.....	51
Litoral Gas SA.....	53
Conclusión de los Fallos.....	54
Manipulación de Precios: Caso Volkswagen Argentina SA & Caso Daimler Chrysler Argentina .....	54
Volkswagen Argentina.....	54
Daimler Chrysler .....	56
Conclusión de los Fallos.....	57

**Capítulo 5: Conclusiones**

Conclusión.....	58
-----------------	----

**Bibliografía**

Legislación .....	61
Publicaciones y Libros .....	61



# CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

---

## **Planteo de la Problemática**

El presente trabajo, se centrará en los distintos recursos existentes para eludir el pago del impuesto a la renta en Argentina, amparándose en el marco legal provisto por la legislación del país, sin necesidad de incurrir en ningún tipo de actividades ilícitas.

En el contexto económico actual, en el cual la tecnología permitió la unificación de los distintos mercados, las organizaciones empresariales se reinventaron así mismas, acompañando a este nuevo contexto globalizado y comenzaron a unificar sus negocios globales, dejando de lado las distintas operativas locales. No obstante, se produjo una incongruencia con los gobiernos, los cuales no tomaron la misma posición, y por ende sus legislaciones no se unificaron de la misma manera. Por el contrario, optaron por la posibilidad de ajustar sus legislaciones a sus propias convicciones o conveniencias generando una serie de disrupciones entre ellas (OCDE; 2013).

Dado el nuevo entorno en el cual los inversores se encuentran con una gran variedad de opciones de inversión alrededor del mundo, las empresas, especialmente las multinacionales, se enfrentan con una gran presión constante para mostrarse como la opción más atractiva. Esto deriva en que las empresas busquen alternativas para generar más ganancias, alternativas claro está que no modifiquen o pongan en peligro su modelo de negocios, es decir que les permita desarrollar de manera efectiva su principal actividad, y les permita obtener mayores beneficios.

Entre todas las estrategias que se implementan normalmente, una de las que ha demostrado ser más eficaz es la de efectuar reingenierías que permitan disminuir los costos y reducir los gastos (Reuters; 2013). No obstante, esta idea se ve restringida por el mantenimiento de la calidad de lo que se comercializa, ya que se pone en juego la competitividad de la empresa, la cual debe ofrecer siempre el mejor producto al mejor precio, y por ende si fallan en esto, fallan en mantener su rentabilidad a largo plazo. En consecuencia el foco de la atención se centró en las pérdidas financieras, las cuales no ponen en juego la rentabilidad de manera directa, y aún así afectan de manera significativa la rentabilidad global. Siendo la más significativa de todas estas pérdidas financieras, la carga tributaria ó pago de impuestos.

Por este motivo las empresas desde la más pequeña hasta las multinacionales de mayor renombre, comenzaron a implementar todo tipo de estrategias para disminuir la carga impositiva que recae sobre su actividad, justificándose con argumentos de los más variados, ya sea porque las contribuciones son altas, la estructura compleja del sistema, o la falta de transparencia entre otras (Lamagrande; 1998). No obstante, como ya fue mencionado, la necesidad de aumentar la rentabilidad de una inversión es lo que motiva a que las empresas busquen distintas vías para evitar la imposición del tributo.

En consecuencia, las administraciones públicas intentan establecer sus legislaciones fiscales de manera tal de poder evitar en la mayor medida la falta de ingreso de los tributos correspondientes por parte de los contribuyentes, o en otras palabras la evasión fiscal. De todas maneras, las empresas están constantemente buscando distintas formas de poder evadir el pago de impuestos, ya sea a través de tácticas poco planificadas caracterizadas como “evasión fiscal” o estrategias fiscales más elaboradas categorizadas como “elusión fiscal”. Ambas similares en su finalidad, pero tan diferentes en su accionar que una es considerada ilegal mientras que la otra actúa, a pesar de ser considerada ilegítima, dentro de cierto margen de legalidad aceptable (Cardenas Navarro y von Gierke Barass; 2011).

## **Preguntas y Objetivos de Investigación**

### Pregunta Principal

¿Cuáles son las estrategias o esquemas utilizados por las empresas multinacionales para eludir el impuesto a la renta en Argentina?

### Preguntas Secundarias

¿Cuál es el marco normativo actual argentino para regular este tipo de cuestiones?

¿Qué cambios podrían implementarse para reducir este tipo de actividad?

### Objetivos Generales

Analizar las estrategias utilizadas por las empresas multinacionales para eludir el impuesto a la renta en Argentina.

### Sub-Objetivos

Analizar la legislación tributaria argentina en materia de elusión y evasión fiscal.

Analizar las limitaciones con la que cuenta esta legislación que permite que ocurran este tipo de maniobras.

Analizar la diferencia entre evasión y elusión y explicar porqué una es considerada ilícita y la otra no.

Describir diferentes tipos de esquemas de planificación fiscal internacional.

### **Justificaciones de las razones de estudio**

Una de las cuestiones que guío mi interés en esta temática es el hecho de que hay pocas empresas multinacionales de capitales argentinos, y noté que una de las cuestiones que más surgían con los directores de las pymes es la elevada carga impositiva que no les permite crecer y los obliga a operar en un mercado paralelo e informal. Estas problemáticas despertaron mi interés en analizar que es lo que hacen las empresas multinacionales para no tener que incurrir en esas medidas, pero aún así disminuir la carga y así tener un modelo más rentable.

### **Tipo de Estudio**

La metodología a utilizar en este trabajo será descriptiva. Se ha optado por este tipo de investigación debido a que se desea ofrecer un marco analítico acerca de cuáles son los procesos que operan en las distintas empresas multinacionales, a través de los cuales logran reducir su carga impositiva.

Estos temas han sido tratados por separado por otros autores, pero se espera poder hacer un trabajo de investigación en donde se expongan las más recientes tácticas de las distintas empresas y se pueda mostrar su funcionamiento. La idea es lograr una investigación más completa y unificada sobre este problema tan tratado en el área impositiva, pero abordándolo desde el enfoque táctico y de planificación en lugar de evaluar el impacto que genera en la sociedad, que es normalmente la mirada que se le da a esta temática.

### **Modelo de Desarrollo**

Se realizarán análisis basados en técnicas cualitativas ya que para enriquecer el análisis no basta con datos e ingenierías, sino que también es necesario demostrar el funcionamiento de las operaciones y como logran su cometido de distintas maneras.

Primero se dará una simple explicación de las diferencias entre las economías de opción, la evasión y la elusión, haciendo referencia a algunos de los argumentos que más trataron los distintos analistas del tema durante los últimos años.

Luego se expondrán las distintas estrategias adoptadas por las empresas para poder eludir los impuestos amparándose en los subterfugios de la ley. Además, se analizarán las leyes argentinas que intentan reglamentar y limitar este tipo de actividades, tratando de eliminar así la conducta fraudulenta de los contribuyentes.

Finalmente se expondrán algunos casos que permitan identificar las distintas estrategias con el fin de mostrar de manera más práctica y real lo que viene ocurriendo en las empresas en términos impositivos

### **Técnica de Recolección de Datos**

Dentro del enfoque cualitativo la principal técnica de la cual se hará uso es la búsqueda, lectura y comparación de ensayos académicos emitidos por instituciones educativas, así como resoluciones, y publicaciones emitidas por distintos organismos nacionales e internacionales dedicadas al estudio económico e impositivo. Además se utilizarán artículos periodísticos e investigaciones de organismos encargados de la administración impositiva de distintos países para mostrar casos reales de empresas que hayan evadido.

Universidad de  
San Andrés

## CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

---

### **Introducción al marco teórico**

En el presente capítulo se desarrollará el marco teórico de referencia a utilizar en el presente trabajo de investigación. Para ello, a modo de introducción se describirá en primera instancia la diferencia entre las economías formales e informales. Luego se brindarán definiciones de elusión y evasión. Una vez introducido el tema, se puede avanzar con los criterios de vinculación para lo cual se describirá la potestad estatal impositiva, los tipos de criterios de vinculación, el problema de la doble imposición internacional y sus convenios. Por último se analizarán los temas de paraísos fiscales, partes relacionadas y precios de transferencia.

### **Economías formales e informales**

En todos los sistemas se pueden distinguir dos tipos de economías, la formal y la informal. La primera, es la que realiza actividades lícitas bajo condiciones lícitas. La informal por su parte puede ser subdividida en dos, una que haga referencia a actividades ilícitas, como ser robos y narcotráfico entre otras, y la segunda es aquella actividad “que no posea prohibiciones legales y por los usos y costumbres” (García Sanchez & Marusic; 2001, 4) pero que su administración y ejecución se ejecuta bajo un marco de ilegalidad, como por ejemplo no pagando impuestos.

A pesar de que la existencia de la economía informal provee ciertos beneficios, como ser la creación de fuentes de trabajo o que en algún momento el dinero ingresa como contribución al sistema a través de impuestos al consumo, se ha demostrado tener un impacto mayormente negativo en la sociedad. Entre las desventajas más importantes se pueden nombrar el faltante de ingresos públicos para hacer frente a los gastos del estado, la falta de créditos, la falta de un marco legal más eficiente y la desigualdad entre los ciudadanos que pagan sus impuestos y los que no (Sanchez & Marusic; 2001).

El pago de impuestos como bien es referenciado en el artículo 5° de la ley 11.683 es una obligación que surge cuando “se verifique a su respecto el hecho imponible que les atribuyen las respectivas leyes tributarias”. Por lo que una vez que se verifica el hecho imponible definido por una determinada ley, el sujeto adopta el carácter obligatorio de contribuyente. En caso de que el sujeto no ingrese el impuesto adeudado, estaría violando su obligación tributaria o fiscal, lo cual es considerado un delito fiscal siempre y cuando exista una

intención premeditada de fraude. Es pertinente aclarar que no toda acción tendiente a disminuir o evitar la carga impositiva es considerada un Delito Fiscal. Con el fin de aclarar el concepto se identificarán las tres principales acciones o conductas de los contribuyentes tendientes a obtener beneficios fiscales:

- A. Acción racional: cuando se elige una determinada actividad económica con el fin de evitar que legalmente se realice la acción imponible, y optar así por una con menor carga. Se parte del supuesto que el contribuyente puede manejar sus negocios como más le convenga, no debe llevarlos obligatoriamente pensando en el interés fiscal de la nación (Cardenas Navarro y von Gierke Barass; 2011).
- B. Acción con conducta dolosa: con el mismo fin se realiza una conducta dolosa abusando de las formas jurídicas o del derecho, llegando así a cometer un acto ilícito que evita la configuración del hecho gravado.
- C. Acción con intención dolosa premeditada: una vez configurado el hecho el contribuyente realiza una conducta dolosa o culposa para evitar el pago del impuesto (Rivas Coronado y Paillacar Silva; 2009).

La primer forma es muchas veces llamada economía de opción ó planificación fiscal, la cual es un proceso que se constituye por actos lícitos del contribuyente que tiene como finalidad “invertir eficientemente los recursos destinados por éste al negocio de que se trata y con la menor carga impositiva que sea legalmente admisible, dentro de las opciones que el ordenamiento jurídico contempla” (Carpio Rivera; 2012, 54). El trabajo de investigación se enfocara los mecanismos que operan bajo conducta dolosa o culposa, por lo que solo se tratara los que entren en las categorías b) y c).

La diferencia radica principalmente en la conducta fraudulenta en la que incurre el contribuyente con el fin de poder obtener beneficios para sí mismo, a costa del beneficio público. En este sentido, el fraude fiscal consiste en una acción que tiene el fin de evitar ingresar sumas de dinero a la Administración a través de estrategias ilegítimas. Las formas más comunes incluyen beneficiarse de los errores, falta de pago total o parcial y obtención de beneficios no correspondidos entre otros.

Por lo que hay dos condiciones necesarias para que el la configuración del acto pueda ser considerada como evasión, la primera la intencionalidad del hecho, es decir el planeamiento previo al acto y la segunda la necesidad de que se concrete el hecho (Bertazza; 2009).

“Por lo tanto, siempre que exista defraudación fiscal habrá evasión, mientras que cuando exista evasión no necesariamente habrá defraudación fiscal, dado que muchas veces pueden evadirse impuestos por culpa o mera negligencia, esto es, sin intencionalidad alguna” (Rezzoagli; 2009, 3)

Años atrás cuando se trataba el tema de la evasión se acusaba como principales responsables a los pequeños contribuyentes, los cuales haciendo uso de pequeñas tácticas, siendo la más común la falta de documentación, evitaban declarar sus ingresos y en consecuencia el pago de tributos. Hoy en día, el foco del problema giró y se comienza a observar que las multinacionales, las cuales eran símbolo de grandeza y respeto, cada vez pagan menos impuestos de los que deberían (Fuest, Spengel, Finke, Heckemeyer & Nusser; 2013).

Lo que se comienza a notar es que mientras que las Pymes (pequeñas y medianas empresas) poseen tácticas de disminución de impuestos más precarias, las multinacionales desarrollaron técnicas e implementaron estrategias más específicas basadas en el contexto tecnológico y macroeconómico del momento.

Como señala Lamagrande (1998) el desarrollo tecnológico así como el avance informático que tuvo lugar durante las últimas décadas dio lugar a una "globalización de la economía que generó un crecimiento de las transacciones internacionales y por ende una activa participación de empresas multinacionales o transnacionales con filiales, sucursales o subsidiarias en los distintos países" (Lamagrande; 1998, 1).

Este movimiento de capitales y de trabajo, sumado a la facilidad de trasladar las bases de producción a zonas más económicas, las bajas barreras al comercio internacional, el valor de los intangibles y la propiedad intelectual, la velocidad de las transacciones y la conjunción de los distintos marcos tributarios de cada estado dieron lugar para que las empresas emplearan nuevos modelos globales de elusión más difíciles de detectar, y que les permitieron aumentar su rentabilidad.

Este tipo de maniobras en las que los contribuyentes incurren para no afrontar la verdadera obligación tributaria que les corresponde son consideradas como abusivas por parte del contribuyente, ya que o no respetan la legislación, o en su caso se aprovechan de los vacíos legales de ésta, y se abusan de los incentivos que ésta ofrece para obtener beneficios propios que no les corresponden.

## **Evasión y Elusión**

Para empezar es necesario establecer que el término evasión en general hace referencia a las actividades que tienen como objetivo quitar, ya sea parcialmente o totalmente, en beneficio del contribuyente un impuesto que le corresponde pagar a la Administración Tributaria (Rezzoagli; 2009).

Tanto la evasión como la elusión son conductas propias del contribuyente que tiene como característica principal común el Fraude al Organismo Recaudador del Estado. Es decir, que para que la falta del ingreso del impuesto sea considerado como evasión o elusión debe haber una intención fraudulenta por parte de los sujetos obligados con el fin de retardar, reducir o evitar el cumplimiento de la obligación fiscal que les corresponde (Cardenas Navarro y von Gierke Barass; 2011).

Como señala Héctor Villegas la evasión es:

"toda eliminación o disminución de un monto tributario producido dentro del ámbito de un país por parte de quienes están jurídicamente obligados a abonarlo y que logran tal resultado mediante conductas fraudulentas u omisivas violatorias de disposiciones legales".

En consecuencia, se considera evasión a los maniobras en que los contribuyentes incurren para disminuir la carga tributaria que tienen como principal característica que ocurren dentro de un marco de ilegalidad, ya sea evitando entregar la documentación correspondiente y cumplir con las distintas disposiciones legales, o a través del uso de actividades más ilegítimas, el contrabando o la fabricación clandestina son algunos ejemplos (Alva Mateucci; 2001).

Una de las formas más comunes de evadir es no emitiendo los comprobantes necesarios para una transacción realizada. La Resolución General 1415 de la Administración Federal de Ingresos Públicos de Argentina acerca del Régimen de Emisión de Comprobantes establece que los sujetos comprendidos en los artículos 5º y 6º de la ley 11.683, que realicen transacciones de compraventa y demás prestaciones, estando obligados a emitir comprobantes que acreditan la transacción. Por su parte la ley de Impuesto a las Ganancias en su artículo 37º establece que las salidas sin documentación estarán sujetas igual al impuesto y no serán deducibles, mostrando así su carácter obligatorio. Además, la ley 24.769 de Régimen Penal

Tributario en su artículo 2º establece penas de hasta 6 años para quien “hubiere mediado la utilización total o parcial de facturas o cualquier otro documento equivalente, ideológica o materialmente falsos”.

A diferencia de la evasión, la cual se caracteriza por su sencillez y su accionar por fuera de lo establecido por la ley, la elusión por su parte “es una figura consistente en no pagar determinados impuestos que se han establecido, aparándose en subterfugios o resquicios legales, no previstos por el legislador al momento de redactar la ley” (Cardenas Navarro y von Gierke Barass; 2011, 2).

La principal diferencia es que la elusión hace referencia a un acto legítimo a través del cual el contribuyente, haciendo uso de vacíos que la ley deja, contradicciones con otras leyes y tecnicismos legales logra evitar la obligación tributaria o disminuir su cantidad de manera lícita (Sierra Mejía; 1988). Mientras que en la evasión la obligación tributaria nace y se oculta la verdadera base imponible, en la elusión se impide el nacimiento de la obligación mediante medios lícitos (Carpo Rivera; 2012).

La correcta detección de mecanismos de elusión implica un mayor trabajo, debido a que acarrea complejos sistemas contables amparados bajo la ley, por lo cual es de difícil comprobación su carácter fraudulento e ilegítimo. Por su parte la evasión, la cual al tratarse de tácticas más sencillas permite ser fiscalizada de manera más rápida, y además su carácter fraudulento es más sencillo de comprobar, no obstante no debe descartarse la posibilidad de que haya habido negligencia por parte del contribuyente, como por ejemplo olvidando el pago de un impuesto o cometiendo alguna irregularidad (Rezzoagli; 2009).

Al contrario de la opinión popular, la elusión fiscal es una forma legítima de disminuir la carga tributaria. No obstante ello, algunos autores han argumentado que debido a los intentos del legislador de ponerle fin a la elusión, en la actualidad se puede subdividir a la elusión en dos, la elusión lícita y la ilícita. En otras palabras, debido a que algunas de las maniobras están reguladas por las administraciones públicas dentro de sus leyes, limitando deducciones, prohibiendo ciertas operaciones, o estableciendo ciertas condiciones en caso de que estas se lleven a cabo, el contribuyente que se arriesga puede que se exceda según los parámetros del legislador. En caso de que sus operaciones sean consideradas excesivas o abusivas estas pueden tener cierto margen de ilegalidad. Quizás el caso más conocido de un tipo de elusión ilegal, sería el caso de precios de transferencia, que más adelante será explicado.

Argentina no es una excepción a esto. Dentro de sus leyes los artículos hacen a su vez de modeladores de la manera correcta de operar, así como limitadores de beneficios otorgados a los tratamientos impositivos de las empresas a fin de obtener un resultado más justo. No obstante, la falta de claridad y detalles de éstos, permite interpretaciones amplias acerca de sus limitaciones, permitiendo maniobras elusivas por parte de las empresas las cuales aprovechan su capacidad y su poderío internacional para planificar su actividad fiscal de una manera que les convenga más.

## **Criterio de vinculación**

### **Los estados y los impuestos**

Los gobiernos deben ser competitivos a fin de poder obtener el mayor nivel de inversión en sus países y así poder ofrecer el mejor bienestar posible para sus ciudadanos. Por este motivo, hacen uso de su potestad de gobernar su territorio de la manera en que ellos consideren apropiado y establecen las legislaciones que ellos creen conveniente, ejerciendo así su carácter coactivo imponiendo unilateralmente ante sus ciudadanos las distintas legislaciones que regulan las obligaciones tributarias. De esta forma se exigen las contribuciones respecto de las personas o bienes que se hallen en el territorio bajo el cual opera su jurisdicción, optando por el método de imputación de la imposición que ellos consideren necesario.

En su libro *Impuesto sobre la renta; teoría y técnica del impuesto* Garcia Mullin (1980) explica que

“el poder fiscal no se haya limitado por principios superiores de orden jurídico, de derecho internacional ni constitucional ni tampoco por principios éticos, sino que, sustancialmente, el Estado adopta los criterios de imposición para determinar el ámbito de aplicación de los impuestos”.

De esta manera el autor muestra que los distintos estados establecen sus criterios de imposición, que determinan bajo qué condiciones se pagarán los impuestos, siendo los más comunes los de renta mundial y los de renta territorial.

## **Tipos de Criterios de Vinculación**

Los criterios de vinculación son las reglas bajo las cuales los diferentes sistemas tributarios determinan la forma en que los contribuyentes se verán sujetos al impuesto. Hay principalmente dos, el principio de residencia y el de la fuente.

El principio de residencia implica que una persona, estará sujeta a un impuesto de acuerdo al lugar de su residencia o domicilio. Por lo que un contribuyente, en caso de ser residente, se verá afectado por las rentas generadas por los ingresos cualquiera sea el lugar de localización de la fuente, y en caso de no serlo sólo se verán afectados aquellos ingresos que ocurran en territorio nacional. Bajo este tipo de criterio de vinculación todas las rentas originadas, sin importar en que parte del mundo hayan sido generadas, son consideradas para el cálculo del impuesto.

El principio de la fuente, por el contrario sólo afecta a los ingresos producidos en el territorio nacional, por lo que cualquier renta que provenga de una fuente extranjera está eximida del pago del impuesto. Este tipo de sistema, muchas veces llamado de renta doméstica, evita los conflictos de superposición de sistemas tributarios de distintos estados, en los cuales un mismo bien o ingreso puede ser gravado más de una vez, por un mismo concepto en un mismo período. Es un criterio el que se basa en la idea de que el Estado con derecho a gravar una renta es aquél que posea la economía que la generó. No obstante, muchas veces es difícil poder determinar la localización de la fuente, por lo que no siempre se puede decidir qué estado se atribuye la renta.

En Argentina el artículo 1° de la ley especifica que los sujetos “residentes en el país, tributan sobre la totalidad de sus ganancias obtenidas en el país o en el exterior”, por lo que Argentina adopta el criterio de residencia. De todas maneras, permite la deducción en ciertos casos de las sumas abonadas en el exterior por el impuesto análogo, con un cierto límite, y “los no residentes tributan exclusivamente sobre sus ganancias de fuente argentina.” (LIG; Art. 1°).

La adopción del criterio de residencia implica que cualquier ganancia generada, sin importar el lugar en donde haya sido, será gravada por el impuesto argentino siempre que el contribuyente tenga residencia en Argentina. No obstante, para los ciudadanos extranjeros, éstos son gravados con el criterio de la fuente, por lo que sólo lo generado en territorio nacional es gravado. Este tipo de sistemas generan, conflictos de superposición entre los

distintos sistemas adoptados por los estados, generando la necesidad de convenios entre países para así evitar la doble imposición.

### **El problema de la Doble Imposición Internacional**

La doble imposición puede ser definida como:

“aquella situación por la cual una misma renta o un mismo bien resulta sujeto a imposición en dos o más países, por la totalidad o parte de su importe, durante un mismo período impositivo –si se trata de impuestos periódicos- y por una misma causa” (Borras Rodriguez; 1974).

De acuerdo con Velazquez Vainstein (2012), la misma puede ser clasificada en dos categorías, económica y jurídica:

- A. Doble Imposición Económica: cuando dos o más estados gravan una misma manifestación económica, a sujetos distintos. Un ejemplo de esto, podría ser cuando las empresas son gravadas por la obtención de beneficios por un lado y luego por la distribución de dividendos en cabeza de los accionistas.
- B. Doble Imposición Jurídica: cuando dos o más estados gravan una misma manifestación económica al mismo contribuyente en razón del mismo hecho imponible.

La doble imposición internacional es una consecuencia de la conjunción de los distintos sistemas fiscales presentes en cada estado afectando de manera conjunta a un mismo contribuyente, sometiéndolo a un mismo tributo por una misma renta. Ocurre cuando más de un estado utiliza el criterio de residencia como principio para gravar a sus contribuyentes, logrando gravar en varias jurisdicciones distintas la misma renta bajo un mismo concepto. Este tipo de fallas en el sistema impositivo generan una distribución injusta de la carga fiscal, lo cual deriva en la creación y uso de paraísos fiscales para evitar la sobre carga, la poca motivación de invertir en determinados países y el aumento la implementación de estrategias fiscales a fin de evitar el impuesto, entre otras cosas.

Actualmente, hay distintos tipos de métodos para evitar que esto ocurra, o al menos para disminuir su incidencia sobre las empresas. Ciertos estados han adoptado medidas unilaterales, por lo que implementaron cambios en sus legislaciones internas, otros optaron

por medidas bilaterales al realizar acuerdos entre dos países, o multilaterales al realizar acuerdos o convenios entre varios países, normalmente de una misma área geográfica.

### **Medidas Unilaterales**

Según los autores Vallejo Chamorro y Gutiérrez Lousa (2002) dentro de las medidas unilaterales podemos encontrar dos soluciones principales:

- A. Método de Exención: el país de residencia no computa para el cálculo del impuesto las rentas obtenidas en otras jurisdicciones. Funciona como una excepción parcial o total al criterio de renta mundial o criterio de residencia. Hay dos tipos o variaciones a considerar:
  - i. Exención Intgra: el estado no grava las rentas obtenidas en el exterior en su totalidad.
  - ii. Exención con Progresividad: el estado no grava las rentas obtenidas en otras jurisdicciones pero las toma en cuenta a fin de poder determinar el tipo impositivo para las rentas gravadas.
  
- B. Método de Imputación: las rentas obtenidas en el exterior son consideradas para el impuesto, pero se les otorga un crédito por los montos pagados en la jurisdicción de la fuente.
  - i. Imputación Intgra: el país de la residencia permite la deducción intgra de lo pagado en el país de la fuente.
  - ii. Imputación Ordinaria: se permite la deducción de lo pagado en el extranjero hasta el monto que se hubiese generado si las rentas extranjeras hubiesen sido obtenidos en el estado de residencia.

Otros métodos también utilizados que vale la pena mencionar, pero que no se analizarán debido a su falta de relevancia para el trabajo son el tax sparing, el método de la imputación del crédito, método de la deducción simple y de la deducción total, entre otros.

A pesar de cómo se apliquen, es poco probable que a través de estos métodos se pueda evitar totalmente el problema que este criterio genera. En cambio, bajo el criterio de la fuente, sólo se grava a las rentas generadas en el país, por lo que no habría superposición de regímenes impositivos, ya los contribuyentes sólo serán gravados por las ganancias generadas en el país

en el cual se generó la misma. No obstante, para que esto ocurriese todos los estados deberían adoptar este modelo, lo cual en la práctica no ocurre ya que cada estado adopta el que desea de acuerdo a sus influencias, sus necesidades de atraer inversiones y su necesidad de aumentar la recaudación, entre otras. De esta misma manera, la falta de unificación de un sistema global, y de manera contraria esta multiplicidad de sistemas compitiendo para atraer capitales, genera que la elusión sea un medio lícito para disminuir la carga tributaria.

### **Medidas Bilaterales: Convenios de Doble Imposición**

Los convenios de doble imposición surgen como uno de los métodos propuestos para lograr evitar el problema de la doble imposición, siendo hoy en día el más aceptado (Gadea & Segalerba; 2013).

Por su parte, los convenios son tratados firmados por los estados participantes, a través de los cuales se intenta unificar los criterios de imposición y buscar maneras de compensación por los impuestos pagados. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) los convenios de doble imposición tienen como objetivo:

“promover los intercambios de bienes y servicios y los movimientos de capitales y personas mediante la eliminación de la doble imposición internacional. Asimismo, dichos convenios tienen como fin evitar la elusión y la evasión fiscales” (OCDE; 2010).

Bajo este tipo de acuerdos de carácter de convenio internacional gracias al artículo 75° inc. 22 de la Constitución Nacional Argentina, la normativa legal doméstica se ve alterada por un nuevo marco más amplio, permitiéndoles a las empresas obtener mayores beneficios fiscales.

### **Paraísos Fiscales**

Muchos autores afirman que los beneficios impositivos que los gobiernos plantean en sus leyes son uno de los causantes de que las empresas utilicen maniobras elusivas para tratar de direccionar sus ingresos, ganancias y demás a los estados que les resulten más favorables (Villela, Lemgruber & Jorratt; 2010).

Los paraísos fiscales pueden ser definidos como “países que imponen bajos o ningún impuesto a las operaciones que ellos realizan” (Lamagrande; 1998, 6), y con reglamentaciones fuertemente ligadas al secreto financiero a fin de proteger al inversionista

de posibles investigaciones de entes recaudadores de otros países, para lo cual utilizan penas para cualquier empleado que decida violar este tipo de reglas. Son comúnmente utilizados en las operaciones de elusión internacional, debido a la cantidad de beneficios que ofrecen a las personas que deseen establecerse allí para hacer negocios.

Distintos estudios revelan que hay significativas discrepancias alrededor del mundo en cuanto a los lugares en donde las empresas invierten su dinero y llevan a cabo su actividad y los lugares en los cuales declaran sus ingresos. Surgen incongruencias con respecto a los niveles de venta, cantidad de trabajadores, activos fijos y flujo de efectivo con las ganancias declaradas entre jurisdicciones. Las sociedades de las empresas en los estados donde poseen más trabajadores, más inversiones en activos fijos y demás, no siempre son las que presentan las ganancias más altas. Jurisdicciones como Barbados, Bermuda y Las Islas Vírgenes Británicas durante el año 2010 han realizado más inversiones alrededor del mundo que otros países, como por ejemplo Alemania. Las Islas Vírgenes Británicas fueron el segundo estado inversor más importante en China con un 14% de las inversiones, y junto con Bermuda se encuentran dentro de los 5 primeros inversores en Rusia con un 12% y un 7% respectivamente (OCDE; 2013).

Una de sus principales características es la falta de impuestos de distintos tipo o en su caso la existencia de impuestos con alícuotas bajas. En segundo lugar, los impuestos solo afectan a bases imponibles internas no siendo incluidas las operaciones que las sociedades registradas en ese territorio tengan en otros países. Además poseen una legislación flexible la cual se caracteriza por una facilidad para crear sociedades debido a los requisitos mínimos que exigen y una falta de control y supervisión sobre las transacciones y operaciones que éstas efectúan (García Prats; 2005). Más aún, otra de sus características distintivas es la falta de exigencia de información a las empresas acerca de sus operaciones, por lo que no tienen estadísticas ni documentación acerca de las transacciones que tienen lugar ahí. Inclusive, tienen una protección muy fuerte hacia el secreto comercial y bancario de las empresas que operan en el paraíso fiscal, por lo que no están dispuestos a cooperar con otros países con información acerca de ellas (Salto van der Laet; 2000).

Este tipo de competencia entre estados, genera que las legislaciones de algunos sean ampliamente más beneficiosas que las de otro, permitiendo así que las empresas puedan establecerse y organizarse de distintas maneras a fin de obtener una reducción impositiva en su operatoria global (Rajmilovich; 2012). No obstante, a pesar de que todos los incentivos no

sean de igual magnitud, todos los países ofrecen algún tipo de beneficio y legislan leyes que permiten un uso del sistema fiscal legítimo por parte de las empresas. Es decir, las administraciones gubernamentales establecen leyes con el fin de que el desarrollo empresarial sea dentro de lo posible en un marco beneficioso para ambas partes pero dejan vacíos en sus reglamentaciones que permiten que una empresa pueda aprovecharse de una manera no prevista por el legislador al redactar la ley y obtener beneficios legales que no les corresponden.

### **Partes Relacionadas**

Según lo establecido por la Norma Internacional de Contabilidad N° 24, se considera dos entidades o personas como relacionadas cuando existe cierto nivel de control con una de ellas, cuando es una asociada, poseen un negocio conjunto, cuando una posee personal clave de la gerencia en la controladora ó cuando hay influencia significativa de votos entre otros supuestos.

A su vez la OCDE en su Modelo de Convenio Tributario establece en su artículo 9° una definición para empresas asociadas cuando:

“una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante, o unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante.”

Bajo estos supuestos, una empresa que posea alguno de estos tipos de relaciones con otra entidad, sin importar la jurisdicción en donde se encuentre se las considerara como relacionadas, por lo que tendrán un tratamiento especial para cuestiones impositivas a fin de evitar el manejo fraudulento de las operaciones inter-company para conseguir beneficios fiscales.

### **Precios de Transferencia**

Se define a los precios de transferencias como aquellas transacciones realizadas entre partes relacionadas, debido a la posibilidad que estas tienen de utilizar de manera fraudulenta los precios en ellas para trasladar rentas de un sociedad a otra, indiferentemente de en donde estén ubicadas. Por este motivo se establece este concepto que les otorga a las autoridades

fiscales la posibilidad de “revisar y objetar el valor de los bienes y servicios que se fijan, ello con la finalidad de abatir impuestos directos y trasladar a otras regiones las utilidades con una carga impositiva menor o, en su caso extremo, libre de gravámenes” (Bettinger Barrios; 2002).

Este tipo de maniobra que se ha “convertido en la actualidad en el instrumento más importante de planificación fiscal internacional”, (García Prats; 2005, 34) debido a su facilidad de aplicación y difícil fiscalización, es utilizada en la mayoría de las empresas para trasladar rentas de un país a otro, pero no obstante es también utilizada en operaciones intra-societarias, es decir en operaciones de una misma empresa o grupo bajo un mismo territorio. Este tipo de maniobras se suelen realizar cuando hay empresas dentro del grupo que poseen por algún motivo ciertos beneficios fiscales, o que debido a su situación financiera es conveniente manipular los ingresos a fin de llevarlos de una hacia la otra.

El centro de esta estrategia consiste en aprovechar la posibilidad de manipular los precios en las operaciones entre partes relacionadas a fin de poder radicar la ganancia en un estado determinado que resulte más conveniente que el estado de la fuente, normalmente debido a que en el otro estado hay beneficios tributarios que generan un ahorro fiscal a la empresa y por ende mayor rentabilidad global. De esta manera, al cobrar por un producto ó servicio producido en el país a un precio inferior que el del mercado, se está quitando la posibilidad al estado recaudador del país de la fuente de cobrar los tributos correspondientes, ya que la ganancia será menor debido al menor precio, y viceversa en el caso de la compra de un producto.

#### **Principio de Operador Independiente (Arm’s lenght)**

Este principio actúa como modelador de relaciones entre partes relacionadas, definiendo las condiciones bajo las cuales este tipo de relación debería llevarse. Plantea que para que una relación entre partes relacionadas se lleve a cabo de manera equitativa para ambas partes, se deben realizar bajo las mismas condiciones que se verifican entre partes independientes. Es decir que cualquier alteración en las transacciones realizadas entre ellas, como ser prestación de servicios, venta de bienes, arrendamientos, pagos de regalías por el uso de la propiedad y de derechos, o pagos por intereses de deudas deben realizarse bajo condiciones análogas a las transacciones con terceros independientes.

El contribuyente puede valerse de este recurso para eludir fiscalmente el pago de impuestos. Para evitar esto, el legislador debe establecer métodos para intentar comparar las condiciones bajo las que se llevo a cabo la operación con las condiciones ideales bajo las que se deberían haberse dado. El objetivo principal detrás de estos métodos es encontrar el precio justo sobre el cual se debería haber realizado la transacción. Los principales métodos expuestos por la OCDE (2011) son:

1. Método de Precio Comprable: consistente en comparar precios de servicios o productos facturados con terceros no vinculados en situaciones análogas y comparables.
2. Método de Precio de Reventa: compara el margen de reventa en una operación vinculada con el de una no vinculada.
3. Método de Costo Incremental: compara los márgenes sobre los costos en operaciones vinculadas y no vinculadas.
4. Método del Reparto del Beneficio: distribuye el beneficio o pérdida entre las distintas empresas que participan en la operación que una independiente podría obtener en operaciones no vinculadas.
5. Método de Margen Neto de la Operación: compara los márgenes netos en operaciones vinculadas y no vinculadas.

## CAPITULO 3: ELUSIÓN Y LEGISLACIÓN

---

### **Introducción del Capítulo**

En el presente capítulo se desarrollará un análisis de los distintos métodos más utilizados por las multinacionales para eludir, y se expondrá el marco legislativo argentino que intenta regular estas actividades. Para comenzar se explicara lo que es una Sociedad Holding y cuál es su función, y después se expondrá lo que son las ganancias de capital. Seguido a esto, se analizaran los instrumentos financieros híbridos, y luego se avanzará sobre la distribución de costos en las compañías. Para finalizar se analizará el tratamiento a los intangibles, es decir marcas, patentes, y demás.

### **Sociedades Holding**

Las entidades holding son sociedades receptoras de rentas pasivas cuya función “es ser tenedora de todas o de una parte significativa del capital de otras sociedades a las que controla y gestiona” (Favier Dubois; 2010, 1). Estas sociedades, caracterizadas por poseer pocos o ningún empleado, tienen como actividades principales la financiación y el ejercicio del control de las sociedades en las que participa, pero también pueden ser utilizadas para el cobro de dividendos, explotación de marcas, royalties y otorgamiento de préstamos entre sus actividades (OCDE; 2013).

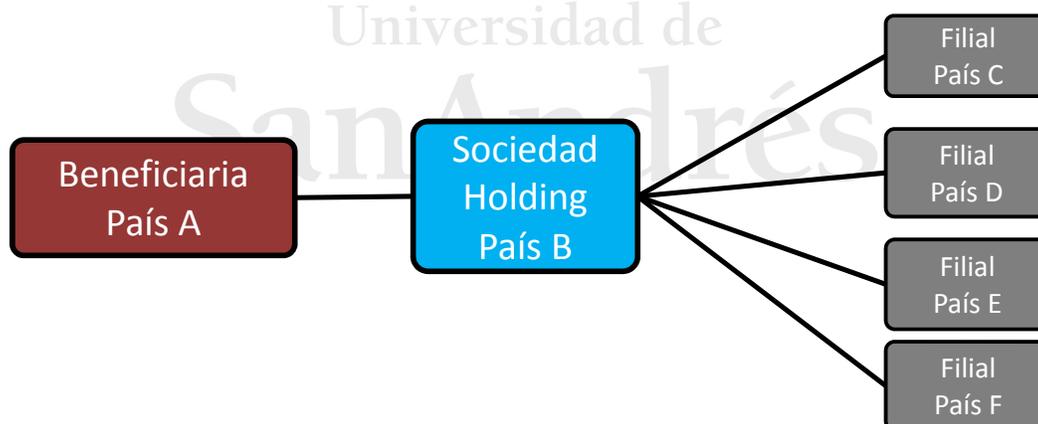
Muchos países reconocen su existencia en su propia legislación, inclusive Argentina en el Artículo 31° de la ley 19.550 en la cual se especifica que sólo las sociedades que persigan como objetivo la financiación o la inversión pueden tener participación en otras sociedad por montos superiores a los de sus reservas libres y mitad de su capital y de las reservas legales. No obstante, su uso se ha vuelto más popular en los países donde las leyes tributarias son más beneficiosas para los contribuyentes, ya que su principal actividad es recolectar la ganancia de las sociedades que controla, y para esto requiere un sistema bajo el cual las ganancias de fuente extranjera no sean gravadas, lo cual ocurre más que nada en los denominados paraísos fiscales (Revista Benefits; 2009).

Entre sus principales características se pueden encontrar la consolidación en una sola sociedad de los resultados del grupo económico en su totalidad, la no tributación de dividendos, mejor control e imputación de los gastos generales de la sociedad y reducción de la tributación general de los impuestos. Además, en los últimos años han sido utilizadas para canalizar las

inversiones en terceros países, ya que permite la compra y venta de acciones, sin necesidad de incurrir en ventas en el país de la fuente, sólo es necesario hacer operaciones de este tipo en las jurisdicciones de la compañía holding. Asimismo, es utilizada como medio eficiente para administrar y establecer unidades internacionales organizadas, en las cuales las ganancias y las pérdidas sean reflejadas de manera más eficiente, como por ejemplo logrando tener un mejor manejo de intangibles y también disminuyendo el riesgo (Rajmilovich; 2012).

Las sociedades o empresas de las cuales la compañía holding es accionista se las conoce como subsidiarias o filiales (Favier Dubois; 2010). Este tipo de clasificación difiere de la de sucursal, ya que una sucursal es un establecimiento secundario con cierta autonomía que comparte el mismo objeto de explotación que la entidad principal, y según la Resolución 1632 de la IGJ, esta entidad constituye la titular de todo el patrimonio. Es por ello que la quiebra de la empresa implica la quiebra de todas las sucursales.

Por su parte, una filial o subsidiaria es una entidad jurídica independiente, la cual no comparte el patrimonio con la controlante, ni sus órganos de administración, y en muchos casos no comparten el mismo objetivo, ni la misma explotación. Es una sociedad controlada por la sociedad holding.



En Argentina su uso es más limitado ya que muchos de los beneficios que otorgan en otros países aquí están regulados. El cobro de dividendos provenientes de sociedades de capital constituidas en Argentina está exento, según lo establecido por el artículo 64° de LIG, ya que el beneficiario es una sociedad argentina. Tan sólo se establecía una excepción en los casos que los dividendos repartidos excedían a la ganancia del ejercicio determinada, por lo que se estableció que quedan sujetos al impuesto de igualación, el cual es del 35% por el monto

excedente (LIG; Art. 69.1°). De todas maneras, cabe aclarar que la ley 26.893 del año 2013 establece que la distribución de dividendos para personas físicas argentinas, sucesiones indivisas o sujetos radicados en el exterior “estarán alcanzados por el impuesto a la alícuota del diez por ciento (10%), con carácter de pago único y definitivo”, además del pago del 35% del impuesto a las ganancias, al menos que se distribuyan en acciones o cuotas partes. De esta forma, en los casos en los que una sociedad argentina decide repartir dividendos éstos están sujetos al pago único de un impuesto del 10%, aumentando la tasa real del impuesto, siempre y cuando el beneficiario no sea un sujeto empresa constituido en el país. No obstante, el contribuyente gravado siempre tiene la opción de dejar la ganancia en la sociedad controlada y no retirarla, y hacer inversiones con ella por ejemplo.

Por el contrario, si los dividendos percibidos por la sociedad holding provienen del exterior, éstas se ven condicionadas, al igual que el resto de los contribuyentes, por el criterio de la residencia por lo que están sujetos al impuesto del 35% (LIG; Art. 146°). Por su parte, la venta de acciones, como será explicado más adelante cuando se trate el tema de ganancias de capital, se encuentran gravadas con un 35% de alícuota (LIG; Art. 61° y 152°).

En cambio, si una empresa establece una sociedad holding como controlante en un país de baja tributación, los dividendos cobrados gozarían de las exenciones permitiéndole un ahorro fiscal significativo, especialmente cuando se tienen inversiones en todo el mundo.

### **Ejemplos: Luxemburgo & Holanda**

Luxemburgo es un pequeño país europeo de aproximadamente 500 mil habitantes, no obstante es el segundo centro de inversión del mundo, y el primero de Europa. Esto se debe a que además de ser un país estable, con seguridad jurídica e integración económica con las demás naciones europeas, posee un régimen fiscal bastante favorable para las empresas que deseen establecer su sede allí.

Este país ofrece dos tipos de sociedades holdings principales, la Sociedad Holding 1929, y la SOPARFI. La primera está casi exenta de impuestos, pero al ser más antigua no obtiene los beneficios de los convenios de doble imposición. La segunda, es una sociedad residente en Luxemburgo, abierta a cualquier tipo de inversor, que está sujeta a impuestos pero con la principal diferencia que se ve beneficiada por los tratados firmados por el país con otras naciones. El impuesto a la renta es del 29%, pero tanto el cobro de dividendos como las ganancias de capital están exentos. Los resultados de regalías por propiedad intelectual lo

están en un 80% y el impuesto sobre sociedades es del 0,5% el cual también posee ciertas exenciones.

En el caso de distribución de dividendos la tasa aplicable es del 15% tanto para residente como no residente, de todas maneras se debe considerar la posibilidad de tratados que eximan esto con algunos países. No obstante, posee ciertas restricciones para su aplicación, como por ejemplo que la compañía mantenga por 12 meses al menos un 10% de participación en la controlada, en caso contrario hay otras condiciones a seguir (Elvinger Hoss & Prussen, 2013).

A su vez países como Holanda también funcionan como centro de inversión debido a las ventajas que ofrecen a los inversores. Holanda posee desde un entorno estable, hasta un puerto que permite el comercio internacional, una infraestructura tecnológica de última generación, y un marco legal flexible. Las empresas que se afilien ahí tienen un “privilegio de filiación”, bajo el cual eximen el cobro de dividendos o ganancias que les paguen sus filiales, como también tienen poca carga sobre el cobro de regalías o intereses y sobre la repatriación de ganancias. Además, es uno de los países que mayor cantidad de convenios de doble imposición tienen firmados, lo cual les permite a las empresas que se registren ahí obtener los beneficios de todos ellos. Entre las condiciones para la obtención de los beneficios la más significativa es que la empresa holandesa posea al menos un 5% de la sociedad controlada. Asimismo, países como Chile o España tienen sociedades cuya función específica es la inversión en otros países, llamadas Sociedades Plataforma de Inversión y se las exige de ciertos impuestos.

### **Ganancias de Capital**

Los inversionistas reconocen dos tipos de operaciones capaces de generar ganancias, las de flujo de efectivo y las de capital. Las primeras son el tipo de operación clásica del negocio, bajo la cual se genera ingresos de dinero el cual luego de descontarle los costos generan una ganancia gravable. Por su parte las ganancias de operaciones de capital son aquellas producto de un incremento del valor del patrimonio neto. Se las puede vincular con el aumento de valor de los títulos representativos de propiedad de la sociedad, de los inmuebles, de bienes muebles durables y no consumibles, diferentes a los individualizados precedentemente (Actualidad Impositiva, 2012).

En otras palabras son ganancias generadas por la venta de acciones, inmuebles, bonos y demás operaciones que ocurren pocas veces. En la legislación Argentina estas ganancias,

según lo establecido por el artículo 2° de la LIG están afectadas por el impuesto a la renta con una alícuota del 35% en caso de sociedades y en caso de personas físicas o sucesiones indivisas, según lo expuesto por la ley modificatoria 26.893, por una alícuota del 15%, sin importar si los ingresos provienen de operaciones en el exterior (lo cual estaba eximido por el decreto 2284/1191).

Por su parte, en caso de ganancias obtenidas por empresas, sociedades, patrimonios o establecimientos estables domiciliados en el exterior están sujetas a una alícuota del 13,5% sobre la ganancia bruta ó 15% sobre la ganancia neta. Además, las personas físicas residentes en el exterior también que realicen estas operaciones también están gravadas con un impuesto del 13,5%.

En Argentina, al igual que en muchos países, una de las pocas ganancias de capital exentas son las que se producen en el mercado de capitales, más que nada porque los valores de los activos varían constantemente por la mera especulación y si se lo gravara no existiría un mercado financiero en el cual invertir o buscar inversores. No obstante, los contribuyentes domiciliados en el exterior no gozan de esa exención en el país.

Por el contrario, muchos paraísos fiscales permiten que sus sociedades holding tengan un tratamiento preferencial con este tipo de ganancias de capital, eximiéndolos del pago del impuesto en caso de que se hayan generado ganancias. Por este motivo, muchas empresas radican sus sociedades holding en países como Holanda, Irlanda o las Islas Caimán por ejemplo, en los cuales realizan las transacciones de venta de participaciones, fusiones o emisiones de bonos entre otras cosas y así logran evitar el pago de impuesto en el país de residencia. Un ejemplo de esto por ejemplo puede ser la venta de una empresa, pero en lugar de vender las acciones de la empresa A, se vende la sociedad madre (Soc. B) tenedora de las acciones de la Soc. A, radicada en un país de baja tributación, por ende no declarando la ganancia en el país A, y no pagando impuestos por la ganancia que se generó.

### **Treaty Shopping**

Como ya fue explicado, en el intento de disminuir los problemas de la doble imposición la solución más acogida fue la de establecer convenios bilaterales entre los distintos países para así promover el comercio exterior y las inversiones.

No obstante, debido a la variedad de tratados y leyes, las empresas han adoptado estrategias a través de las cuales haciendo un mal uso de éstos logran obtener beneficios no previstos por el legislador a la hora de celebrar los tratados. El término Treaty shopping hace referencia a:

"la utilización de Convenios de Doble Imposición por parte de un sujeto residente de un tercer Estado que no es parte en dicho convenio, quien no tiene derecho a invocarlo ni valerse de él, a fin de obtener los beneficios fiscales que derivan de sus disposiciones, mediante la interposición de sociedades en uno de los Estados contratantes" (Carla Yael Olsztajn. 2012).

Una táctica que genera muchas posiciones encontradas acerca de si puede o no ser considerada evasión, que implica la constitución de sociedades o figuras jurídicas en alguno de los estados contratantes del convenio, por parte de un tercero no residente el cual no se vería de otra manera beneficiado por éste.

La discusión se plantea sobre la base de que los convenios fueron hechos para aumentar el comercio entre los residentes de dos estados, pero su falta de claridad permite que terceros puedan sacar provecho de la situación. Hay dos formas o maniobras principales para llevar a cabo este tipo de actividad (Alessi, 2010):

- I. Sociedades Conductoras Directas (Direct Conduit Companies): una sociedad con residencia en el país A recibe intereses, regalías o dividendos de una sociedad en el país B. Debido a la legislación de estos países los ingresos que A recibe están gravados por el impuesto a la renta. Por otro lado, el país C tiene un convenio con el país B en el cual los ingresos que C reciba de B están exentos o afectados por tasas más bajas. Dado esto, A constituye una sociedad en C y le cede los derechos de los ingresos que recibe de B. De esta manera, un individuo del estado A obtiene los beneficios del convenio entre B y C.
- II. Sociedades Trampolín o Escalón (Stepping-Stone Companies): dado el mismo ejemplo recién mencionado, la diferencia radica en que los dividendos, y demás pagos que C realiza a sociedades en el exterior (incluyendo A) están sujetas a una retención. Por lo que C en lugar de pagar rentas al país A, le paga gastos, intereses, comisiones y honorarios deducibles en C, y exentos de retención.

También muchos autores remarcan otras dos configuraciones cuya caracterización como abuso de tratados es discutible:

- III. Estructura de Holding: algunos convenios otorgan beneficios a accionistas minoritarios cuando las retenciones sobre los dividendos distribuidos de una empresa del mismo estado son bajas. Por lo que un residente externo optaría por establecer una sociedad intermediaria, que posee participación minoritaria en la primera.
- IV. Estructura del Quinteto: ocurre cuando un convenio suspende los beneficios si la compañía extranjera tiene el 25% o más de las acciones, por lo que el beneficiario establece muchas sociedades con menor porcentaje, por ejemplo 5 sociedades con 20% cada una, y así mantiene los beneficios.

Se puede asumir que al menos que haya una norma, ley, o decreto que especifique que el establecimiento de una entidad jurídica en un país por un no residente con el objetivo de sacar provecho de un beneficio otorgado por un convenio es inadmisibles, no podría asegurarse que se está bajo un abuso directo, si no que es más bien discutible dependiendo cada caso.

A modo de control y prevención para que estrategias como éstas no puedan ser llevadas a cabo, hay ciertas cláusulas que los estados pueden agregar a sus convenios. Quizás la más importante sea la del “beneficiario efectivo”, bajo la cual se puede analizar el negocio en su conjunto y llegar al verdadero acreedor, el cual no sea necesariamente el titular del activo que lo genere. Este concepto busca averiguar quién es la persona que realmente recibe el rédito económico, dejando de lado a todas las sociedades intermedias, las cuales sólo actúan a cuenta del verdadero beneficiario.

Otras de las cláusulas más utilizadas incluyen:

- I. Cláusula de Abstención: cláusula bajo la cual los países se abstienen de establecer convenios con paraísos fiscales o países de baja o nula tributación.
- II. Cláusula de Exclusión: consiste en excluir de todos o algunos de los beneficios del convenio a aquellas sociedades residentes de algunos de los estados contratantes que por su régimen fiscal o ubicación geográfica tengan un régimen fiscal con privilegios.
- III. Cláusula de Transparencia: implica que para poder recibir los beneficios del convenio no solo la empresa debe ser residente del país contratante, sino también sus accionistas, o quienes la controlan a través de una ó más sociedades.

- IV. Cláusula de Sujeción Efectiva al Impuesto: se obtiene el beneficio del convenio siempre y cuando los ingresos provenientes de un estado sean gravados en el otro.
- V. Cláusula del tránsito: se quitan los beneficios de dividendos, regalías, o intereses a las empresas que utilicen parte de ese ingreso para pagar gastos a individuos o empresas no residentes de los estados firmantes. De esta manera, se intenta evitar las estructuras de entidades trampolín.

En el Modelo de Convenio de la OCDE de 1992 se exponen cláusulas que reglamentan las cláusulas previamente mencionadas:

- A. Cláusula General de Buena Fe: las cláusulas anti abuso no se aplicarán si la empresa demuestra que las acciones llevadas a cabo están motivadas en razones comerciales, y no obtener beneficios no correspondidos.
- B. Cláusula de Actividad: las cláusulas no se aplicarán si la empresa realiza operaciones en su estado contratante del cual es residente y las reducciones de los impuestos en el otro estado afecte a las operaciones.
- C. Cláusula de la Cuantía del Impuesto: las cláusulas no aplicarán cuando la deducción solicitada no supere al impuesto del estado contratante del cual la sociedad es residente.
- D. Cláusula de Cotización en Bolsa: si las acciones de clase principal de la sociedad residente de uno de los estados cotiza en una bolsa de valores o si sus acciones de clase principal en su totalidad son de una o varias sociedades de un estado contratante que cotiza en una bolsa de valores no se aplican las cláusulas.
- E. Cláusula de Desgravación Alternativa: previene que una sociedad de un tercer estado no contratante no sea impedida de recibir los beneficios cuando el tercer estado tenga un convenio análogo con el estado que realiza la reducción impositiva, siempre y cuando el convenio ofrezca beneficios iguales o mejores.

Estas estrategias serán válidas dependiendo particularmente de cada convenio firmado y a su vez dependiendo de las legislaciones previas y posteriores de cada estado.

Cabe aclarar que el abuso de tratados, no sólo ocurre a nivel del impuesto a la renta, sino que también ha ocurrido en relación a otros impuestos y con otras estrategias. Tal es el caso de las empresas “Losa Ladrillos SA” y “ICA Inversiones SA”, las cuales haciendo uso de los

Convenios firmados entre Argentina-Suiza y Argentina-España, justificaban el no pago del Impuesto a los Bienes Personales.

Ambas empresas se valieron de los acuerdos firmados con estos países los cuales eximían el pago del impuesto a los bienes personales de los países firmantes, disponiendo que sólo podían ser gravados por este concepto en el país de residencia. Por lo que ambas empresas argentinas, las cuales tenían accionistas residentes en Uruguay, exigían el no pago del impuesto invocando lo establecido en la cláusula de “Nación más Favorecida”, del Tratado de Montevideo (1980) firmado entre varios países latinoamericanos, incluido Uruguay.

Esta cláusula establecía un tratamiento para los firmantes no menos favorable que el que se les ofrece a los capitales de países no firmantes. Por este motivo, las sociedades uruguayas no podrían estar sometidas al pago de un tributo ya que las sociedades españolas y suizas no lo estaban y no eran firmantes del tratado, y debido a la cláusula previamente mencionada las sociedades de estados firmantes no pueden recibir un tratamiento inferior a este.

Dado esto, en cada fallo el Tribunal tuvo resoluciones distintas, en el fallo *Losa Ladrillos SA* del año 2011 el Tribunal entendió que, al el Tratado de Montevideo no contenía ninguna exclusión de la materia tributaria, por lo que la cláusula resultaba aplicable y, por ende, no correspondía le pago del Impuesto. Por el otro lado, en *ICA Inversiones SA* se establece que el Tratado de Montevideo tiene como fin el de promover el desarrollo económico-social de la región a través de distintas acciones, pero nada dice del índole tributario, y que además, la sujeción a este impuesto no entorpece ni promueve el comercio en la región, por lo que obligo a la actora al pago del impuesto.

### **Instrumentos Financieros Híbridos**

Las empresas consiguen su capitalización a través de dos maneras, invirtiendo capital propio ó a través de deuda, ya sea de corto o largo plazo, obtenida de alguna institución financiera. Es poco común encontrar empresas que sólo se financien con capital propio ya que esto implica un riesgo inherente demasiado importante, y a su vez la rentabilidad económica que se puede obtener por la utilización de las tasas de interés es mayor cuando se endeuda en un cierto porcentaje calculado (Gironella Masgrau; 2005).

Ambos tipos, a pesar de conseguir el mismo objetivo, tienen tratamientos impositivos distintos en las legislaciones, más que nada debido a su procedencia y las consecuencias que

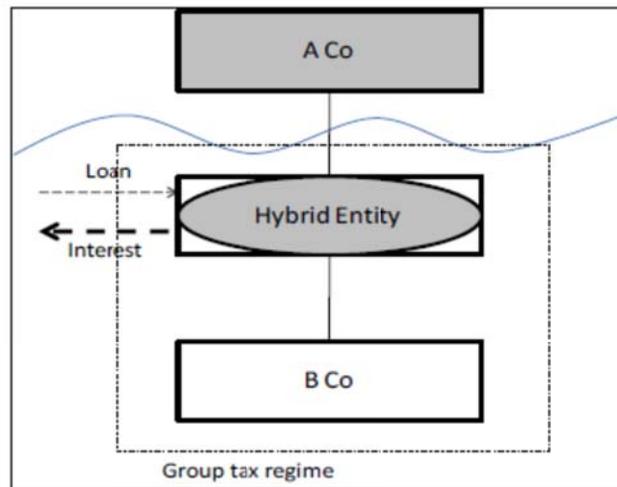
acarrear. Un instrumento de capital, normalmente no genera el pago de intereses que puedan ser deducibles proyectándolos como pérdidas del ejercicio. Por el contrario, un instrumento de deuda genera periódicamente gastos (intereses, actualizaciones y gastos por constitución, renovación y cancelación) los cuales según la ley son deducibles de la ganancia del ejercicio según lo establecido por el artículo 81° de la misma.

Estas diferencias en su tratamiento implican que las empresas pueden optar por el uso de uno, o una combinación de ambos, y así obtener mejores condiciones. La capitalización exigua, es la situación en la cual una empresa está financiada supuestamente bajo créditos de una vinculada pero en realidad lo está bajo un aporte de capital de la misma. Esto es posible de realizar mediante los instrumentos financieros híbridos, que son aquellos que a fines impositivos son tratados como deuda en un país, lo que implica el pago de intereses deducibles de la base del impuesto, y como capital en otro, el cual recibe el pago de los intereses como dividendos exentos, dependiendo de la jurisdicción en la que se encuentre. Es usual que la sociedad holding sea la que reconozca al capital y reciba los dividendos bajo la forma de intereses o viceversa (OCDE; 2012). En consecuencia, esta clasificación como de deuda, capital o una vinculación de ambos dependiendo de cómo se lo refleje en la contabilidad, permite obtener capital a un costo bajo, evitando el riesgo adyacente de invertir capital propio y aumentando la ganancia de la inversión al conseguir deducciones directas del impuesto. Además, atenúan la presión tributaria tan sólo aprovechando la combinación de sistemas financieros a nivel internacional que permiten clasificar un mismo ingreso de fondos de distintas maneras.

A fin de tratar esto la OCDE emitió un informe en el año 2012, titulado *Hybrid Mismatch Arrangements*. En el mismo se analizaron las tres estrategias más utilizadas de instrumentos financieros híbridos. No obstante, cabe destacar que los mismos no pueden ser generalizados en todo el mundo ya que hay una gran cantidad de países han adoptado legislaciones para evitar este tipo de maniobras.

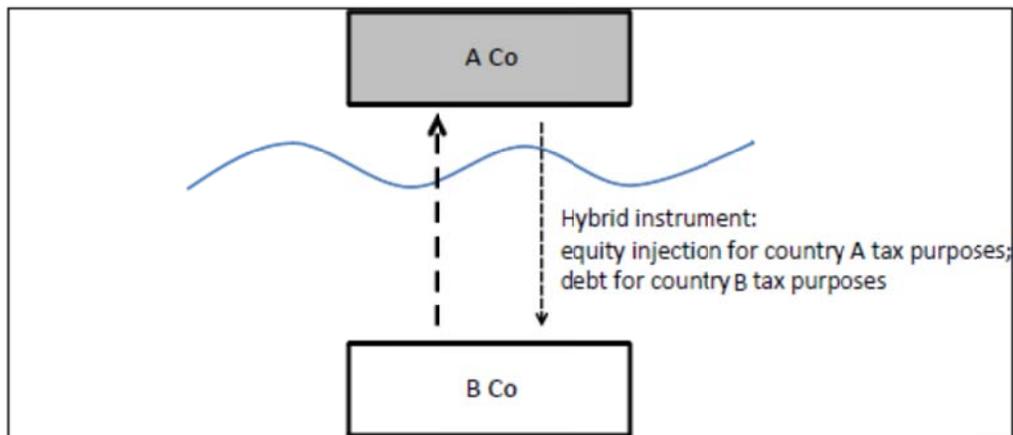
**Doble deducción:** una compañía A, en el país A, es dueña de manera indirecta de la compañía B en el país B, ya que en el medio de estas hay una compañía híbrida, la cual en realidad posee las acciones de B y es controlada por A. La compañía híbrida toma un préstamo para inyectar a B, a lo cual puede usar el pago de interés como deducciones en el país B para cualquier compañía del grupo, y a su vez en el país A los intereses del préstamo tomado por la

entidad hibrida también son considerados y por ende deducibles. De esta manera, se logra tener dos deducciones en dos estados distintos por una misma operación.



(Extraído de *Hybrid Mismatch Arrangements*)

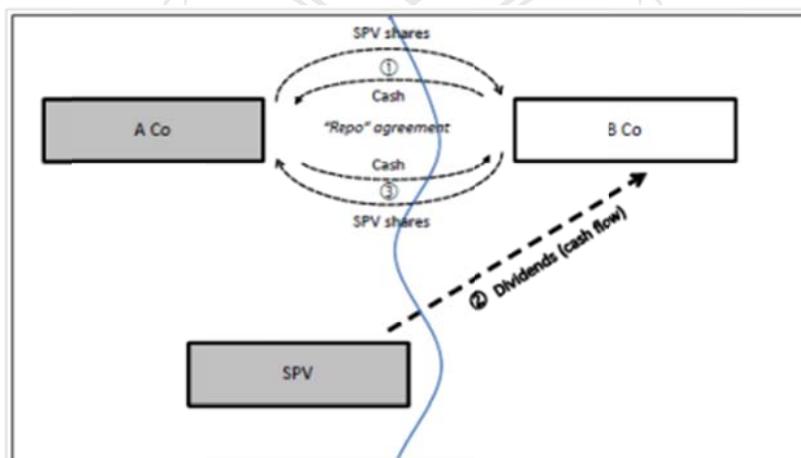
**Deducción/ No Inclusión:** implica una sociedad residente en el país B (Sociedad B) fundada por la Sociedad A, a través de un instrumento financiero otorgado, el cual en el país A actúa como capital, mientras que en el país B actúa como deuda. De esta manera, los intereses de la deuda que contrajo la Sociedad B son deducibles en el país B (las legislaciones varían pero normalmente en parte lo son), mientras que la Sociedad A recibe estos pagos como dividendos de su inversión, los cuales están exentos.



(Extraído de *Hybrid Mismatch Arrangements*)

**Generadores de crédito:** El último esquema explicado, trata acerca de una transferencia híbrida de un instrumento de deuda. Una forma de realizar esto es a través de la venta y recompra de acciones. Bajo este tipo de esquema una sociedad en el país A (Sociedad A) busca financiamiento de la sociedad en el país B (Sociedad B), por lo que la Soc A crea una sociedad de propósito especial (SPV: la cual normalmente sólo cumplen funciones financieras de intragrupo), toma el dinero como capital, y le vende las acciones a la Sociedad B, con la condición de que se recomprará las acciones de SPV en un tiempo determinado a un precio determinado.

- País A: para su legislación ellos siguen siendo los dueños de la SPV, y el dinero tomado es un préstamo con las acciones como garantía. Por lo que ellos cobran los dividendos de la SPV y pueden deducir los intereses del préstamo.
- País B: según su contabilidad ellos son los dueños de la SPV, cobran los dividendos los cuales pueden o no estar exentos dependiendo de la legislación, y utilizan el impuesto pagado en A por las rentas de la SPV como crédito para deducir el impuesto en B.



(Extraído de *Hybrid Mismatch Arrangements*)

Como consecuencia del tratamiento diferenciado que reciben los instrumentos de deuda y capital, bajo el cual se reciben todos los beneficios impositivos de la deuda a pesar de no haber incurrido necesariamente en una, el legislador limitó su uso a fin de disminuir la elusión. Este tipo de limitación, especialmente en el ámbito de la reducción de intereses es

conocida como thin capitalization, a través de la cual se restringe la deducción de intereses pagados por los préstamos (Deloitte; 2004).

En un principio, de la misma manera que en cualquier tipo de operación entre partes relacionadas o operaciones encubiertas que la autoridad determine que existe relación, se debe probar el principio del operador independiente, a través del cual las condiciones del contrato, como ser tiempo y tasas entre otras cosas, deben ser iguales a las del mercado. Una vez probado esto, en Argentina, la ley de impuesto a las ganancias en su artículo 81° especifica que los intereses de las deudas incurridas con personas no residentes que tengan control sobre la entidad en cuestión no serán deducibles del resultado impositivo “en la proporción correspondiente al monto del pasivo que los origina, existente al cierre del ejercicio, que exceda a dos veces el importe del patrimonio neto a la misma fecha”. En otras palabras, los intereses provenientes de deudas con controladoras están sujetos a la relación entre el valor de la deuda incurrida y su patrimonio neto al cierre, de manera que los intereses pagados provenientes de la proporción del pasivo que exceda en 2 veces al patrimonio neto, no se los considera deducibles a efectos del impuesto y “tendrán el tratamiento previsto en la presente ley para los dividendos”.

El artículo 93° de la ley realiza una distinción entre a los intereses pagados a entidades financieras y los pagados a entidades no financieras. Respecto de los primeros estos se encuentran sujetos a un 35% de retenciones sobre el 43% de los intereses pagados, generando una tasa efectiva del 15,05%. Por otra parte, los segundos están sujetos al pago del 35% en concepto de retenciones por sobre el 100% de los intereses pagados.

Cabe aclarar que los intereses deducibles son gastos para la ley de impuestos a las ganancias, son gastos que según especifica la ley en su artículo 80° son los necesarios para conservar y mantener ganancias (en el siguiente tema se explicara mejor). Por este motivo, es necesario que a fin de justificar la deducción de los intereses de la base imponible que haya cierta relación entre la constitución del pasivo y el giro del negocio, y sus ganancias.

No obstante a eso, hay dos corrientes o teorías que discuten en qué ocasiones es permisible la deducción de los intereses y cuando no. Por un lado, en la teoría de la afectación del patrimonio, los intereses pueden ser deducibles cuando el pasivo incurrido puede ser relacionado directamente con un activo, ya sea un bien o servicio adquirido, el cual permite adquirir o conservar ganancias gravadas. Por el otro lado, en la teoría de la universalidad del

pasivo, se supone que el conjunto de las deudas de financia el conjunto de los gastos, bienes y servicios, de manera que no es posible relacionar a un pasivo con un activo, y por ende tampoco relacionarlos con las ganancias gravadas.

Este tipo de estrategias requiere de un análisis profundo en los cuales se debe estudiar las conveniencias de acuerdo y las legislaciones de ambos países. Debe tenerse en cuenta si el régimen tributario es más fuerte sobre dividendos repartidos o sobre los intereses de los préstamos, y calcular la sujeción a retenciones y deducciones posibles de éstos. Por ejemplo se puede permitir consolidar la ganancia del grupo en una sociedad holding, evitando el pago de los impuestos por distribución de dividendos en la jurisdicción de la fuente, ó quizás su uso híbrido puede ser útil en los casos en los que la jurisdicción de la sociedad holding no grava los intereses recibidos por prestamos financieros y si el cobro de dividendos. Además, debe tenerse en cuenta la presencia de convenios de doble imposición, los cuales pueden favorecer a una de estos tipos de operaciones (Ferre Olive; 2002).

### **Manipulación de Precios de Bienes y Servicios en la Cadena de Suministros**

Este método, extremadamente ligado a los conceptos de precios de transferencia y operador independiente explicados previamente, se basa en la posibilidad de la utilización de transacciones inter company de bienes y servicios, manipulando la forma de establecer las cadenas de producción, distribución y comercialización, y así controlar los precios con el fin de poder alojar ingresos en determinadas jurisdicciones de mayor conveniencia y así disminuir la tasa efectiva global.

Una de las formas de realizar esto, es haciendo uso de las cadenas de suministro de la misma compañía o grupo económico, las cuales al operar entre ellas pueden indudablemente ir manipulando las transacciones a fin de elevar el nivel de ingresos en algunas de ellas y limitarlos en las otras. Dado el contexto global de comercio internacional, muchas empresas estudian las formas de establecer sus cadenas productivas, distributivas y de comercialización en determinados puntos estratégicos de manera de disminuir los costos y maximizar la ganancia. Así van trasladando sus productos o componentes para seguir produciendo entre sus propias compañías variando los márgenes de ganancia y por ende los precios de acuerdo con su conveniencia a fin de radicar las ganancias en países con menor nivel de imposición, haciendo que el estado de la fuente normalmente deje de percibir los tributos justos que les corresponden.

El modelo clásico de las cadenas de suministro se caracterizaba por una entidad que realizaba todas las funciones y era la responsable de todos los riesgos así como también la beneficiaria de todos los ingresos. Esto aún es posible de encontrar en las pequeñas y medianas empresas. Con el paso del tiempo nuevos modelos o estructuras de cadena de suministros fueron surgiendo diferenciándose de este modelo clásico. De acuerdo con Rajmilovich (2012) algunos de estos incluyen:

- A. Manufactura por contratación: hay una unidad de producción la cual es dueña de los activos fijos y demás materiales, pero actúa bajo órdenes de una unidad principal o casa matriz. De esta manera, la unidad principal compra todo lo producido, disminuyendo el riesgo y los beneficios de la unidad productiva.
- B. Tercerización: la unidad principal puede proveer todos los activos y materiales a la unidad productora, siendo ésta un ente independiente, la cual es contratada sólo para producir, dejando todos los riesgos y beneficios sobre la unidad principal.

Bajo estas dos estructuras, los riesgos de la unidad productiva disminuyen, debido al poco aporte de capital que deben hacer, o dependencia de las ventas que tienen por ejemplo, logrando que esta unidad (normalmente en una jurisdicción de alta imposición) posea un tipo de ganancia de costo más un margen, y en caso de la manufactura por contratación un cargo extra por el bajo riesgo asumido. Facilitando así la asignación del precio de venta, y permitiendo que la unidad principal (posiblemente ubicada en una jurisdicción de baja imposición) se adjudique la mayor parte de los ingresos. No obstante, dado que en tercerización la unidad principal provee los materiales y la productiva produce, se puede suponer que la productiva es un agente de la otra, por lo que la administración pública analizando la realidad económica de los hechos puede discutir si los precios manejados son acordes.

Luego, también siguiendo a Rajmilovich (2012) en cuanto a los modelos de distribución existen:

- A. Agentes de Venta: el distribuidor no compra los bienes, sino que los vende a cuenta de la sociedad principal, por lo que tiene menos riesgo y por ende menos ganancia en forma de comisión.
- B. Entidades de Compra y Venta: el distribuidor (subsidiaria de la principal) compra los productos a otra entidad del grupo (posiblemente ubicada en otro país en donde el

costo de producción es bajo), y este distribuye manteniendo una utilidad razonable a su actividad.

Dependiendo de cómo se administre el negocio, y como sean las transacciones inter company, el ente recaudador analizara si se está en presencia de una evasión encubierta o no. Por empezar, dentro de la legislación nacional, en el artículo 15° de la LIG, se establece ciertas características, como las ya enunciadas en el marco teórico, que permiten determinar si hay una vinculación económica entre distintas empresas. Además, la legislación argentina provee en la ley 11.683 de Procedimientos Fiscales, los artículos 1°, 2° y 164°, en los cuales se integra el concepto de realidad económica, bajo el cual se analizaran las “situaciones y relaciones económicas que efectivamente realicen” sin importar lo que se muestre en los documentos. Por lo que será posible para el ente fiscalizador apartar todas las figuras utilizadas por el contribuyente para constituir su esquema jurídico a fin de poder determinar una aplicación razonable del derecho privado y ver la verdadera sustancia y así obtener la base imponible real (Rubiolo; 2005). Cabe aclarar la importancia de la vinculación económica para la determinación de posibles maniobras evasivas, ya que en los casos en los que no haya vinculación siempre se presume que los intereses son opuestos y por ende no tendría sentido que haya precios manipulados.

Luego dentro de los artículos 8°, 9° y 15° de la LIG, el legislador establece que en los casos que se realicen operaciones con partes relacionadas o con sociedades o personas en estados de baja tributación, debe comprobarse que se han realizado bajo condiciones normales, es decir bajo las mismas condiciones que entre partes independientes. En su intento de cerrar las opciones de elusión para el contribuyente, el legislador establece también los métodos para averiguar las condiciones bajo las cuales se debería de llevar a cabo la operación, entre ellos “los métodos de precios comparables entre partes independientes, de precios de reventa fijados entre partes independientes, de costo más beneficios, de división de ganancias y de margen neto de la transacción”, (LIG; Art. 15°), y continua explayándose en el DR 1344/98 con más métodos, similares a los ya explicados en relación al operador independiente.

No obstante, los intentos de limitar la posibilidad de alterar los precios a través de la estimación de cómo deberían ser no siempre es efectivo ya que el precio de un producto tiene un importante carácter subjetivo. Excepto en las situaciones en las cuales el precio es conocido, como por ejemplo en los productos que cotizan en un mercado transparente como ser el de los commodities, o en las cuales es posible encontrar un comparable, en el resto de

los casos lo único que se puede establecer con cierta seguridad es un rango de precios razonablemente aceptables.

En consecuencia, lo único que se sabe con seguridad es un valor mínimo y un valor máximo razonable para el precio, intentando en todo momento que esta brecha sea lo menor posible luego de toda la investigación. De esta manera, se logra reducir en cierta medida la elusión, pero no se la logra evitar, debido a que el precio correcto para la venta, compra, arrendamiento o cualquier operación de que se trate es difícil de definir. Inclusive, se debe observar el modelo general de la empresa, ya que es posible que en ciertas operaciones los precios sean distintos por motivos estratégicos y de competitividad, como por ejemplo para poder ingresar en un mercado, ó exportar barato para importar barato también. Más adelante, en el caso Volkswagen se ejemplificará esto.

Además, no sólo entra en juego el criterio de las empresas las cuales deciden qué precio consideran justo, sino que los estados también influyen. Muchos estados no objetaran a una empresa que exporte sus productos a precios muy altos, ya que esto implica más ganancias para la empresa en el país y por ende una mayor recaudación en impuestos para ellos.

Por su parte, los gastos o servicios computables, el Artículo 80° de la Ley de Impuesto a las Ganancias establece que serán deducibles aquellos gastos “efectuados para obtener, mantener y conservar las ganancias gravadas por este impuesto y se restarán de las ganancias producidas por la fuente que las origina”, estableciendo algo básico para cualquier administración, como ser la deducción de gastos de los resultados obtenidos siempre y cuando se compruebe su necesidad, su existencia y, su debido pago durante el ejercicio (LIG; Art.18°).

La problemática para el sistema tributario reside en la posibilidad por parte de la multinacional de utilizar empresas propias como proveedoras de servicios los cuales luego pueden ser deducidos. Por ejemplo, una empresa en un país con alto nivel de tributación podría optar por incurrir en ciertos gastos, los cuales pueden ser o no necesarios para el funcionamiento del negocio, depende de la justificación que la empresa provea, pero en lugar de adquirirlos de una empresa externa de esa misma jurisdicción podría contratar a una empresa relacionada residente en un país de baja tributación. Los gastos pueden ser de los más variados, desde gastos de representación y marketing, hasta asesoramiento entre otros muchos. De esta manera, se logra enviar dinero a su contraparte extranjera, bajo el título de un

pago a proveedores, y así se baja la base imponible en el país de la fuente, logrando así radicar las ganancias en los estados con menor nivel de tributación y pérdidas o ganancias más pequeñas en los que mayor tributación tienen.

Además, muchos estados ofrecen tratamientos beneficiosos a los gastos incurridos por las empresas para actividades que se consideren importantes para el estado en general, como por ejemplo investigación y desarrollo. En la legislación argentina, en el artículo 81° de la presente ley se mencionan las deducciones, entre las cuales se menciona “la investigación científica y tecnológica”, a cual en Argentina está limitada al 5% de todas maneras. Igualmente, más adelante se expondrá más en profundidad en el análisis de intangibles.

No obstante, en Argentina la ley también intenta reglamentar este tipo de conductas a fin de poder controlar el fraude y de hecho logró evitar en gran medida la elusión. El legislador en el artículo 93° de LIG establece que se presumirá ganancia neta el 60% de “los importes pagados por prestaciones derivadas de servicios de asistencia técnica, ingeniería o consultoría que no fueran obtenibles en el país a juicio de la autoridad competente en materia de transferencia de tecnología”. A esta proporción de los gastos incurridos se le debe aplicar un 35% sobre el 60% del total de los gastos para la retención de IG (por lo que queda una tasa efectiva del 21%) de manera que solo el 40% pueda ser deducido a motivos fiscales, siempre y cuando el contrato haya sido registrado previamente en el INPI (Instituto Nacional de la Propiedad Industrial) con anterioridad a los pagos.

De todas formas, la legislación nunca permite deducir absolutamente todos los gastos, sino que le pone límites de acuerdo a ciertos parámetros. En el Decreto 1344/98 se especifica que “el importe a deducir en concepto de honorarios u otras remuneraciones pagadas por asesoramiento técnico-financiero o de otra índole prestado desde el exterior, no podrá exceder” ni el 3% de las ventas o ingresos que se tomen como base, ó el 5% de la inversión que se realice.

Como conclusión, uno de los grandes problemas que presenta la fiscalización de este tipo de actividades es la falta de precios comparables para determinar el verdadero precio de venta y compra y corroborar su veracidad. Principalmente en los países en desarrollo no tienen bases de datos de los precios de distintos productos a fin de poder establecer las comparaciones. Por su parte, se puede decir que países como Brasil establecieron sistemas que intentan reducir esta problemática, logrando establecer precios de referencia al analizar márgenes de ganancia

de la producción y precios de reventa de la misma compañía, sin necesidad de incurrir en comparables. Además, a diferencia de los lineamientos de la OCDE, los de Brasil son más amplios analizando también los precios de las transacciones de empresas del exterior no relacionadas con empresas brasileras, y las relaciones que superen al 10% de tenencia accionaria.

Los métodos de determinación de precios que rigen en Brasil son para las importaciones, más que nada presentes en el la legislación brasileña IN SRF 243:

- A. Comparable Independent Prices: promedio de compras y ventas entre no relacionadas en Brasil o en otros países.
- B. Resale Price Less: posee dos márgenes distintos, 20% para productos importados para revender, y 60% para los que se les agregara valor previo a la reventa.
- C. Production Cost Plus: costo de producción en el país de origen de lo importado más un 20% de margen.

Los métodos para las exportaciones son:

- A. Según la ley 9.430 hay exclusión del sistema de precios de transferencia de las exportaciones e importaciones de regalías, y servicios de asistencia técnica.
- B. Solo estarán bajo el sistema, si el precio de la exportación es menos del 90% del precio utilizado en transacciones en el mercado brasileño con empresas independientes. Cuando se intenta entrar a un nuevo mercado el precio puede ser menor al 90%, siempre y cuando se compruebe esto mediante distintas pruebas.
- C. Hay dos excepciones a la aplicación del sistema. La primera cuando las exportaciones no excedan el 5% del total de la facturación anual, y la segunda cuando el resultado antes de impuestos de las exportaciones a relacionadas sea del 5% del total.

### **Manejo de Intangibles y Propiedad Intelectual**

De acuerdo con la Resolución Técnica 9 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas, la propiedad intelectual hace referencia a todo tipo de creación de la mente “que expresan un valor cuya existencia depende de la posibilidad futura de producir ingresos”. Hay dos tipos principales, la propiedad industrial (marcas, invenciones y diseños industriales, entre otros) y derechos de autor (obras literarias y diseños arquitectónicos). Dado que es una propiedad,

posee derechos al igual que todas, los cuales permiten al creador quedarse con los beneficios que de él resulten.

Es uno de los elementos más importantes y rentables de la cadena de valor de cualquier empresa, por lo que las empresas determinan cuidadosamente donde la registrarán a fin de poder obtener los mayores beneficios posibles. Este tipo de activos al ser de gran valor para la compañía es posible venderlos, o licenciarlos entre otras cosas a demás sociedades, generando en esos casos el pago de lo que se denomina regalías. Estas se definen como:

“cantidad o contraprestación que se paga en dinero por virtud del uso o goce temporal de bienes o derechos ajenos (registrados por un tercero), por el licenciataria a favor del licenciante, que puede ser fijada proporcionalmente en función de las ventas, producción, productividad o utilidades, en los contratos de licencia de marcas, patentes, procedimientos, conocimientos técnicos o transferencia de tecnología (know-how), por derechos de autor (copyright), etcétera”. (Garrido Márquez; 2013, 98)

Son pagos que se realizan por el derecho a explotar un determinado negocio, incluyen desde el uso de intangibles, o así como también por el derecho concedido por el estado de explotar un recurso natural por ejemplo. Gran parte del ingenio en estos tipos de estrategia reside en la selección de la unidad o sociedad a la cual se le atribuirá los derechos de explotación del intangible. Es posible venderlos, o licenciarlos pero en la mayoría de los casos varía de acuerdo a la forma de los acuerdos de costos de investigación o creación. El Dr. Rajmilovich (2012) enumera las siguientes maneras de hacer esto:

- A. Investigación Tradicional: a través del cual una sociedad lleva a cabo la investigación y desarrollo, asumiendo los costos y adquiriendo el intangible.
- B. Contrato de Investigación: una sociedad del grupo le encarga a otra el desarrollo del intangible, y acepta pagar los costos más un margen de ganancia, sin importar el éxito o fracaso de la investigación. De esta manera, la responsabilidad económica no recae sobre la sociedad que investiga.
- C. Contrato Compartido: una sociedad investiga y desarrolla a beneficio de varias de las unidades del grupo, las cuales pagan los costos y el margen de ganancia, y se quedan en conjunto con los derechos.

- D. Acuerdo de Costos Compartidos: una o varias unidades que harán uso de los derechos realizan la investigación asumiendo los costos y los beneficios entre todas, de acuerdo a ciertas condiciones estipuladas en el acuerdo.

La estrategia fiscal radica en dos puntos: la atribución de los costos, los cuales bajo muchas legislaciones son deducibles del IG, y el cobro de las regalías. En el casos A) y D), los costos son deducibles en las jurisdicciones donde se realizó el desarrollo, y las regalías son derecho de ellas también. Mientras que en C) y B) la unidad que realiza la investigación obtiene siempre su retribución, no dependiendo de las regalías. Las multinacionales comúnmente optan por las opciones A) ó D) en jurisdicciones de alta tributación atribuyéndose los costos y deduciéndolos de impuestos (para lo cual es necesario tener en cuenta las limitaciones de la legislación en materia de costos), para luego migrar los derechos del intangible a una jurisdicción de baja tributación, y recibir las regalías ahí, ya que normalmente las regalías están sujetas al impuesto en los países de alta tributación.

Argentina por su parte en el artículo 140° del Decreto 1344 se establece que los gastos de investigación y desarrollo para la producción de intangibles y demás propiedades intelectuales “podrán deducirse en el ejercicio en que se devenguen o amortizarse en un plazo no mayor de cinco años”, de manera el contribuyente tiene la opción o de deducirlos en ese ejercicio, o activarlos y distribuir la carga en distintos ejercicios, siendo 5 el máximo.

Además, el decreto también especifica en su artículo 129° que en caso de que el intangible decida venderse o transferirse hacia otra sociedad su costo se calculará sobre la base de los costos incurridos y demás gastos efectuados para la obtención y producción del intangible en cuestión, siempre y cuando estos no hubieran sido previamente deducidos en los ejercicios, o dicho de otra forma a su costo histórico. De todas maneras, es pertinente aclarar que el legislador observara que el precio de venta sea lógico con los estándares de mercado siguiendo el principio del operador independiente. Por ejemplo, en casos de know-how, o ciertos intangibles como ser el caso de las marcas, se considera que según los estándares de mercado un precio lógico de venta, es el equivalente a la facturación promedio o dinero que ésta genera en ingresos durante el período de un año. A lo cual, si uno vende un intangible por un precio menor que éste, por más que su costo histórico sea inferior, la administración pública podría investigarlo por el carácter de sub valuación del precio de venta.

En cuanto a las regalías, en Argentina particularmente, la ley establece que su pago es deducible pero con ciertas limitaciones. En su artículo 93° la ley establece que se considerara ganancia neta el “80% de los importes pagados por prestaciones derivadas en cesión de derechos o licencias para la explotación de patentes de invención y demás”. De esta manera, se le aplica una retención al 80% de todos los pagos realizados por la sociedad licenciataria al licenciante del exterior por el uso de intangibles, o dicho de otra forma se aplica una tasa efectiva del 28%, dejando sólo un 20% deducible. Además, en los casos de derechos de autor los pagos están sujetos a un 35% de retención sobre un 35% de los pagos. En cuanto al límite, la legislación opta por no poner ninguno permitiendo que se realicen todos los pagos pertinentes ya que las retenciones son suficientes.

Por estos motivos la posibilidad de evasión con intangibles en Argentina al menos es bastante reducida. El legislador ha logrado cerrar varios canales a través de los cuales las empresas solían reducir la materia imponible. No obstante, su utilidad radica en la posibilidad de que una empresa argentina que desarrollo una patente por ejemplo, registre esa propiedad en una sociedad en un estado de baja tributación, y la concesione para su explotación, con el pago de regalías como contraprestación, a los distintos estados en donde opera. Bajo este esquema, la empresa se ahorra el impuesto de todos los beneficios obtenidos en fuente extranjera, ya que este tipo de ingresos según el artículo 45° inciso h constituyen ganancias “aun cuando no se efectúen habitualmente esta clase de operaciones”. Por lo que bajo el régimen argentino, que utiliza criterio de la fuente, es un ingreso gravable con un 35% de alícuota (Fernández; 2004).

## CAPÍTULO 4: ANALISIS DE CASOS

---

En el presente capítulo, se expondrán algunos casos que ejemplifican ciertas maniobras explicadas previamente. Todos los casos a tratar, son causas sentenciadas por el Tribunal Fiscal de la Nación y/o la Cámara Nacional en lo Contencioso Administrativo Federal en caso de apelación. Los casos a tratar son Molinos Río de la Plata del año 2013, en el cual la empresa hizo uso de Sociedades Holding y Treaty Shopping, Swift Armour SA del 2011, en el cual se trata el tema de instrumentos financieros híbridos y se hará una comparación con un caso similar de la empresa Litoral Gas SA, y por último se analizarán los casos de Volkswagen Argentina y DaimlerChrysler en relación a transacciones inter company y precios de transferencia.

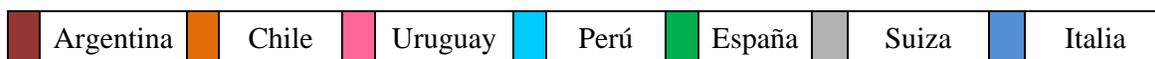
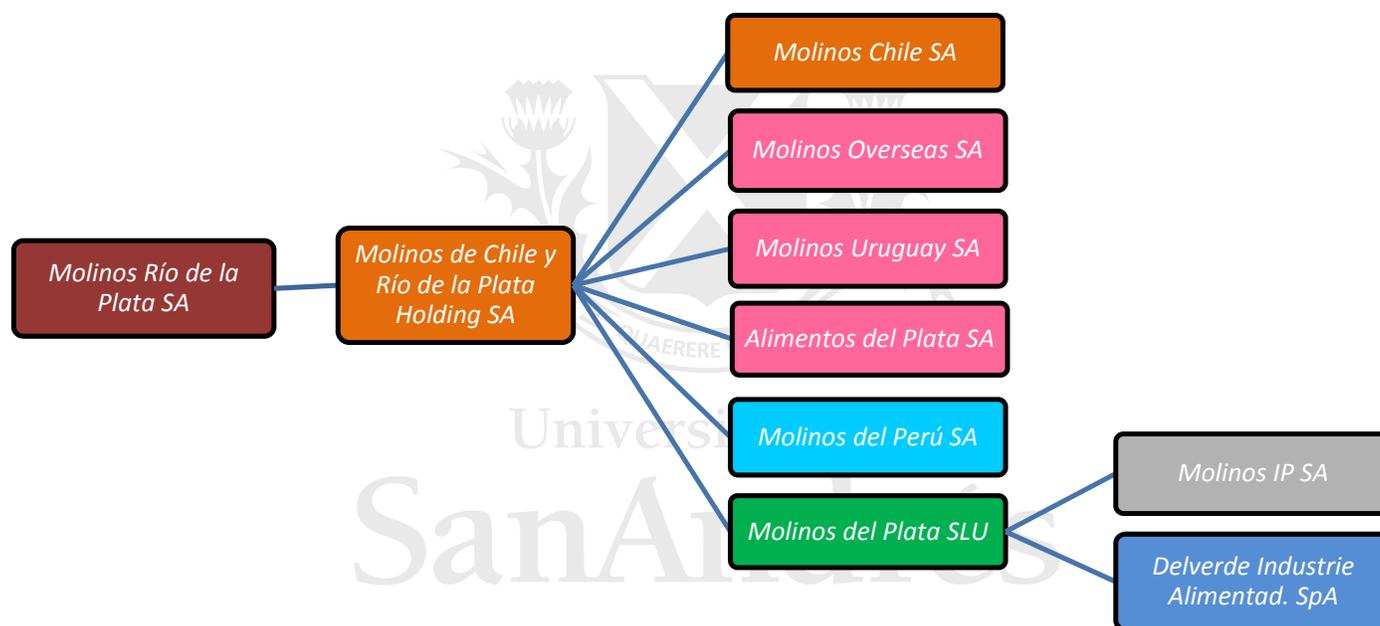
### **Sociedades Holding- Treaty Shopping: Molinos Río de la Plata**

La empresa argentina *Molinos Río de la Plata SA* realiza una inversión en Chile en la cual crea la sociedad llamada *Molinos de Chile y Río de la Plata Holding SA*, con domicilio en ese país, que opera bajo la ley Chilena 19.840 de “Plataforma de Inversiones” (sancionada en 11/2002) y afectada por el Decreto Ley 824 de Impuesto a la Renta, la cual fue creada con el propósito de atraer capitales extranjeros al país, los cuales luego se utilizaran para invertir en el exterior, dejando en Chile la capacidad de aumento de servicios profesionales y de consultoría así como también el acceso a nuevas tecnologías.

La ley 19.840 emitida en Chile, creó las “sociedades de plataforma de inversión”, las cuales son sociedades tipo holding cuyo fin es invertir en países extranjeros. Sus principales características incluyen: la exención de impuestos a rentas extranjeras, la exención de retenciones a los dividendos girados al exterior y la exención a las ganancias de capital del impuesto, entre otras. Bajo esta ley, las empresas sólo tributan por las rentas de fuente chilena que provengan del cobro de dividendos obtenidos por inversiones en sociedades constituidas en Chile o por el valor obtenido de una ganancia de capital que surja de operaciones con esas mismas sociedades. De esta manera, la ley exime de todo impuesto a las rentas de fuente extranjera, permitiendo así el crecimiento de Chile ya que el país actúa como plataforma para los inversores.

El capital social de la sociedad chilena fue constituido por *Molinos Río de la Plata SA* en un 99,99% y por *Bodegas Nieto Senetiner SA* en el 0,01% restante, con un aporte en efectivo a

través de transferencia bancaria. Luego en abril del 2004 realizó un aporte de capital en especie a través de la transferencia de las acciones de dos sociedades uruguayas (*Alimentos del Plata SA* y *Molinos Overseas SA*). Más adelante, en noviembre del 2004, se dispuso un aumento del capital social integrado por *Molinos Río de la Plata SA*, en efectivo y en especie a través de la transferencia de las acciones de una sociedad uruguaya (*Molinos Uruguay SA*) y una peruana (*Molinos del Perú SA*). No obstante, durante los ejercicios el capital de esta sociedad continuó aumentando a través de la tenencia accionaria de una sociedad española (*Molinos del Plata SLU*) la le permitió controlar indirectamente a una sociedad suiza (*Molinos IP SA*) y a otra italiana (*Delverde Industrie Alimentad. SpA*).



Dada esta configuración, las sociedades uruguayas y peruanas (a las cuales atañe el caso) pagan dividendos a la sociedad holding chilena, los cuales no están sujetos al impuesto a la renta en Chile por ser de fuente extranjera. A su vez, la sociedad chilena distribuye dividendos a su controlante, la sociedad argentina (*Molinos Río de la Plata SA*), los cuales debido al criterio de residencia utilizado en Argentina deberían estar gravados pero dado lo establecido

por el Convenio de Doble Imposición firmado entre Argentina y Chile en el año 1976 (Ley Argentina N° 23.228) en su artículo 11° se establece que los dividendos y participaciones sólo serán gravados “por el Estado Contratante donde estuviere domiciliada la empresa que los distribuye”. Bajo estos supuestos, las rentas de Uruguay y Perú serían distribuidas a su controlante en Chile siendo eximidas del tributo, debido a la ley 19.840 de Chile de *Plataformas de Inversión*, y no son computables en Argentina debido al Convenio firmado, ya que Argentina no tiene potestad para gravarlos debido a que esas rentas le pertenecen a Chile. Bajo estos supuestos, debido a la falta de tributación en ambos estados se produce un estado de doble no imposición. Por lo que el gobierno argentino reclama que estos dividendos provenientes de Chile, cuya procedencia es de Uruguay y Perú, no fueron tenidos en cuenta para el impuesto a las Ganancias de períodos pasados y deberían ser cobrados.

### Análisis del Caso

El tipo de configuración adoptada por *Molinos Río de la Plata SA* es similar al de una sociedad conductora como la explicada en los casos de Treaty Shopping, a través de la cual una empresa obtiene beneficios no previstos por el legislador haciendo uso de sociedades intermedias las cuales canalizan los ingresos. Esta estrategia permite que las rentas de países (Uruguay y Perú) que no son firmantes del convenio, puedan obtener los beneficios como si lo fuesen, sin necesidad de realizar operaciones con ellos, si no que con tan solo un mero cambio de titularidad de las acciones a una sociedad conductora.

La cuestión a analizar era si corresponde que la sociedad holding chilena (*Molinos de Chile y Río de la Plata Holding SA*) se vea beneficiada por el convenio en su totalidad ó sí estos dividendos procedentes de Uruguay y Perú deberían ser computados en Argentina para el cálculo del impuesto.

### Argumentos de Molinos Río de la Plata

El acusado plantea que toda empresa tiene el derecho a establecer su comercio y su organización jurídica de la manera que más le convenga, sin necesidad de optar por la forma más conveniente para la administración pública. Según lo dicho por Molinos en el fallo, el objetivo de la constitución de la sociedad holding en Chile es el de establecer “una plataforma jurídica sobre la cual desarrollar en un futuro inversiones directas en la región” y así posicionar mejor al Grupo en el mercado internacional. Ellos alegan que la función de la

sociedad será la de hacer inversiones y proveer servicios a las empresas que constituya, lo cual es un negocio valido y correspondiente con el derecho privado.

Además, la firma de un tratado no implica la pérdida de autoridad o competencia por parte de los estados, si no que es un compromiso a ceder parte de los derechos y potestades en materia tributaria a fin de obtener un bien común. Por lo que, si en el tratado se acuerda gravar o exonerar ciertas rentas, los estados pierden las potestades para gravar esas rentas nuevamente, por lo que no es lógico la presunción argentina sobre su derecho a gravar esas utilidades.

### Argumentos de la AFIP

La AFIP comienza planteando que la fecha de creación del convenio es anterior a la fecha en la que Chile creo unilateralmente la ley que permite la creación de las sociedades de “plataforma de inversión”, por lo que se produce un cruce de legislaciones, la cual da lugar a que las empresas se aprovechen y obtengan beneficios que no estaban planificados al momento de hacer el tratado.

A su vez, ahondó en la explicación y argumentó que a los tratados internacionales le son aplicables las resoluciones de la Convención de Viena para el Derecho de los Tratados, en las cuales en su artículo 31º, establece que los tratados deberán “interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de estos y teniendo en cuenta su objeto y fin”, lo cual según ellos, no fue el accionar de la empresa ya que no hay ninguna actividad empresarial o hecho económico para establecerse de esa manera, sólo el hecho de conseguir ahorros fiscales a costas del convenio, lo cual es una clara falta de respeto a la buena fe comercial.

En cuanto a las clausulas anti abuso, el convenio entre Chile y Argentina no posee ninguna, por lo que es más complicado demostrar el carácter abusivo de la conducta de la empresa. De todas maneras, se ha argumentado que la falta del formalismo de la OCDE no es condición necesaria ya que el abuso puede determinarse al comparar

“la legislación interna de los Estados contratantes (no debemos olvidar que la responsabilidad tributaria nacerá de la legislación interna, y para la determinación de si existe o no deuda tributaria interna, será necesario tener en cuenta las cláusulas anti abuso del ordenamiento concreto), de la interpretación correcta del CDI y de la puesta en conexión de ambos elementos” (Almudi Cid; 2002, 133)

Al analizar estos temas se concluye que existen operaciones con el fin de conseguir un ahorro tributario a través de la elusión de las normas locales, y justifican su accionar a través de la aplicación del convenio.

A su vez, la administración pública argumenta que la sociedad holding chilena no es el beneficiario efectivo, sino que es el beneficiario bajo titularidad, ya que es el sujeto que cobra los ingresos, pero cuya actuación es la de un simple intermediario que actúa en nombre propio, pero recibiendo órdenes de un tercero el cual es el verdadero dueño del rédito económico, por lo que no puede estar afectado por el convenio. Además, la AFIP demuestra que la mayoría de los dividendos cobrados por la sociedad holding chilena provienen de las utilidades repartidas por Uruguay y Perú, y como si esto fuera poco la sociedad *Molinos Chile SA* casi no tuvo utilidades, lo cual demuestra la calidad de “sociedad conductora” que la holding posee para que los dividendos lleguen a Argentina exentos.

### Resolución

Luego del debate, se establece que, dada las legislaciones, los convenios y la falta de normas anti abuso, el accionar de la empresa fue dentro de cierto margen de legitimidad. No obstante esto, haciendo referencia al principio de realidad económica del artículo 2º de la ley de procedimiento tributario la cual establece que a para determinar el impuesto se analizaran “los actos, situaciones y relaciones económicas que efectivamente realicen, persigan o establezcan los contribuyentes”, y así las estructuras jurídicas que se consideren abusivas podrán develarse y ver cuál es el verdadero objetivo. Por lo que se demuestra que el verdadero objetivo de la empresa de *Molinos Río de la Plata SA* (beneficiaria efectiva) es sacar provecho de las incongruencias del convenio y la legislación local chilena para poder desgravar ciertas rentas pertenecientes a países no contratantes, obteniendo un beneficio de doble no imposición. Por lo que la empresa debe pagar los impuestos evadidos durante esos períodos.

Como conclusión, en el fallo se estima que no es necesario modificar el convenio y agregarle cláusulas anti abuso, ya que en casos de elusión fiscal siempre es aplicable el análisis en referencia al artículo 2º de la ley de procedimiento tributario.

### **Instrumentos Financieros Híbridos: Caso Swift Armour SA & Litoral Gas SA**

Ambos fallos tratan acerca de dos empresas que dedujeron intereses de pasivos contraídos con empresas vinculadas, y la AFIP impugnó tales deducciones argumentando que dichos

préstamos no configuran lo expuesto por el artículo 80° el cual establece que para que sean deducibles de ser efectuados para la conservación u obtención de ganancias gravadas.

### **Swift Armour SA**

Con fecha 7 de junio de 1999 *Swift Armour SA* resuelve un aporte de capital de \$60.000.000 en una cuenta de ajuste de capital, y luego en esa misma fecha se decide la reducir el capital en \$55.000.000, a través de una recompra de las acciones a los socios. El 8 de junio de 1999 se decide otro aumento de capital por un valor de \$18.736.221 correspondientes a dividendos no distribuidos y un aporte de \$10.000.000.

A su vez, el 29 de julio de 1999 las sociedades *Cargal Inc.* y *Aligar Inc* propietarios de la sociedad *Swift Armour SA* transfirieron las acciones de esta última a la sociedad *Swift Armour Co*, domiciliada en Gran Cayman, y luego esta última transfiere una acción a *Swift Investments Co*. Seguido a ello, ese mismo día se aprueba un préstamo por \$55.000.000 girados desde el exterior a la nueva accionista sin que el préstamo ingrese al país. El motivo del préstamo, según la empresa, era debido a la falta de liquidez para poder afrontar el pasivo incurrido con los accionistas por la reducción de capital.

A diferencia del caso anterior en el cual se discutía la posibilidad de aplicar varias legislaciones, aquí la discusión radica en comprobar la validez de la deducción efectuada de los intereses del préstamo por la empresa, citando los artículos 80° y 81° de la LIG el cual permite las deducciones de intereses, actualizaciones y demás gastos de estos.

### **Argumentos AFIP:**

Según lo dicho por la AFIP, *Swift Armour Holdings Co* endeudó, con un préstamo cedido por la misma, a la sociedad local a fin de cobrar su crédito (por el ajuste de capital) y a su vez lograr que haya un impacto en el resultado impositivo de la local. El costo de los intereses, a pesar de estar previsto en el artículo 81° de la ley la cual establece la deducibilidad de los “intereses de deudas, sus respectivas actualizaciones y los gastos originados por la constitución, renovación y cancelación de las mismas”, no se corresponde, según el fisco, con lo establecido por el artículo 80° en el cual se especifica que para que los gastos sean considerados deducibles deben ser “efectuados para obtener, mantener y conservar las ganancias gravadas”, ya que según la AFIP no tienen ninguna relación con el giro del negocio ni con la obtención de ganancias.

Además, plantean el principio de afectación patrimonial bajo el cual para poder deducir los gastos inherentes a las deudas, se debe probar que ésta tiene una vinculación con la obtención de bienes y servicios que afecten la obtención y conservación de ganancias. Por lo que, en el caso presente no se puede establecer ninguna relación de la deuda con un activo generador de ganancias, sino que estaba destinado al pago de una deuda con sus accionistas.

#### Argumentos de Swift Armour SA

Por su parte, la empresa argumenta que ellos se ven afectados por el principio de la universalidad del pasivo (DR; Art. 120°), bajo el cual se establece que el conjunto de todo el pasivo financia el activo, por lo que no es posible determinar en qué medida el pasivo financia la obtención ciertos bienes y servicios para generar o mantener ganancias. No hay una relación directa entre cada pasivo y cada activo, sino que se analiza al conjunto de los pasivos que integran un patrimonio y financiando al conjunto de las actividades generadoras de ganancia.

En cuanto al pasivo incurrido para cancelar el otro pasivo, se trata de operaciones realizadas a fin de cancelar ciertas obligaciones que forman parte del giro normal del negocio, por lo que la deducción de los gastos es correcta ya que es necesario el préstamo para la conservación del negocio y por ende de las ganancias. Inclusive, el rescate accionario es un acto jurídico válido y se había realizado con todos los requisitos legales necesarios.

Además, la empresa establece que la única condición limitadora de este tipo de actividades de financiación, es aquella de thin capitalization, bajo el cual se establecen límites a la deducción de los intereses y montos del pasivo, y de acuerdo a lo investigado la empresa cumplió con todos los límites, sólo deduciendo lo permitido por la ley sin excederse ni ocultando nada.

#### Resolución del Tribunal Fiscal de la Nación

El Tribunal Fiscal de la Nación determinó que no es posible asegurar con absoluta seguridad que la reducción de capital a través de la recompra de acciones no tiene relación directa con el desarrollo de los negocios de la empresa, y por ende con la conservación de las ganancias gravadas.

Además, establece que de acuerdo al artículo 81° el principio de afectación patrimonial solo afecta a personas físicas y sucesiones indivisas, mientras que en el caso a tratar dado el

carácter jurídico de la empresa, todas las ganancias son de tercera categoría, por lo que se las trata todas ellas como un conjunto al igual que a los gastos. De esta manera, se ve afectada por el principio de universalidad del pasivo, por lo que no debe haber una relación directa entre el pasivo incurrido y sus gastos y algún activo que genere o conserve ganancias.

Por este motivo, el tribunal dictamina que los gastos fueron correctamente deducidos.

#### Resolución de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo Federal

Dada la resolución del Tribunal, la AFIP interpuso recurso de apelación, lo cual llevó a la siguiente resolución de la Cámara:

Se indicó que tanto el pasivo, como la deducción de intereses fueron llevados a cabo bajo lo establecido por la ley, sin exceder ningún límite. En cuanto a qué criterio afecta a la empresa, si el de universalidad del pasivo o afectación patrimonial, se decide que el artículo 81º establece que el principio de afectación patrimonial es para personas físicas o sucesiones, por lo que en este caso se rige por el de universalidad del pasivo.

Por lo que concuerda con el Tribunal, y estima que los gastos del préstamo son correctamente deducibles del balance impositivo ya que el pago del rescate accionario está ligado al giro del negocio.

#### Litoral Gas SA

Por su parte, en el caso de la compañía Litoral Gas SA la empresa recibió préstamos de compañías extranjeras vinculadas, y llevó a cabo la deducción correspondiente a los intereses del impuesto a las ganancias, de la misma manera que en el caso anterior. Pero a diferencia del caso anterior, la Cámara no consideró que los intereses originados con el pasivo estaban vinculados a la preservación u obtención de ganancias, lo cual se contradice con el principio de universalidad del pasivo y lo declarado en el caso anterior.

Se establece que no todos los gastos tienen relación con el giro del negocio, ni con la obtención de ganancias, que al contrario para poder justificar su deducción la ley exige requisitos de relación entre ambas cosas y la actora no fue capaz de justificar la relación, centrándose sólo en lo especificado por el artículo 80º.

### **Conclusión de los Fallos**

Ambos fallos tratan la misma problemática, pero a su vez tienen resoluciones opuestas. El primero basándose en la universalidad del pasivo, admitiendo que no se puede relacionar determinados pasivos con determinadas rentas, sino que se debe ver al pasivo como un todo que financia el activo y el giro del negocio, por lo que todos los intereses son deducibles, mientras que el segundo niega esto y establece la necesidad de relacionar al pasivo con la generación, o preservación de rentas. Estos casos demuestran la importancia de los jueces y su opinión en la determinación de si es elusión o no.

### **Manipulación de Precios: Caso Volkswagen Argentina SA & Caso Daimler Chrysler Argentina**

Estos fallos, ambos del 2009, tratan acerca del ajuste que recibieron estas empresas de que en sus exportaciones a Brasil del ejercicio 1998 los precios a los cuales las hacían no eran los de mercado. La importancia de estos radica en que son previos al cambio de la legislación, por lo que presentan artículos que luego fueron cambiados a fin de poder ofrecer un menor margen para que las empresas eludan.

#### **Volkswagen Argentina**

La empresa *Volkswagen Argentina SA*, la cual tiene como actividad la fabricación y comercialización de vehículos automotores, repuestos y accesorios para los mismos, tuvo durante el ejercicio fiscal de 1998 operaciones de exportación (alrededor del 70% de su producción es para exportación) a la empresa *Volkswagen do Brasil*, a través de la firma *Cotia Trading SA*. De las operaciones de la empresa se arroja un resultado de 0,3% de ganancia bruta para las ventas de mercado interno, mientras que un 6% de pérdida bruta para las operaciones de exportación, dando como resultados en el mercado interno una ganancia bruta de \$ 589.782, mientras que las exportaciones originan una pérdida bruta de \$ 26.425.659, sin existir diferencias en los vehículos que justifiquen la diferencia. La AFIP remarca que dada la desigualdad de los precios en las operaciones se puede presumir que existen maniobras a fin de trasladar ganancias al extranjero.

Según la investigación de la AFIP, la empresa *Volkswagen Argentina SA* (VA), pertenece en un 99,99% a *Volkswagen A.G.* de la República Federal de Alemania, y *Volkswagen do Brasil* (VB) es una subsidiaria de esta última. Por su parte, *Cotia Trading S.A.*, es una empresa brasileña cuya función es dar soluciones de comercio exterior a través de la prestación de

servicios administrativos, financieros y logísticos, la cual suscribió un contrato con *Volkswagen Argentina SA* y *Volkswagen do Brasil* para la exportación de vehículos fabricados en Argentina a Brasil, a través de un contrato bajo el cual VB autoriza a la firma *Cotia Trading S.A.*, con carácter temporario, personal, intransferible y en forma exclusiva, a importar de VA esos vehículos para vendérselos directamente a VB. Además, surge de la investigación que VB le fija a *Cotia* las cantidades a importar, asumiendo un riesgo compartido entre VA y VB en caso de supuestos de fuerza mayor, y demás que le ocurran *Cotia* en referencia a los vehículos, de manera que *Cotia* no corre riesgos, y siempre se le abonan los vehículos.

Debido a la relación contractual establecida entre las entidades, sin importar que el Grupo Volkswagen y *Cotia* no tengan accionistas en común o alguna relación societaria, se presume que las cláusulas y la relación no son equivalentes a lo que se pactaría entre partes independientes, y que la verdadera operación de exportación es entre VA y VB, por lo que se asume que hay una vinculación económica. Además, en el la ley, en el año 1998 en el cual el caso ocurrió, establecían que cuando en las exportaciones no se especificara el precio o éste fuera menor al precio mayorista en el lugar del destino se presumiría vinculación económica.

Bajo tales circunstancias, corresponde la aplicación del artículo 8° de la LIG, el cual hasta la reforma del año 2003, establecía que como a método de comparación se debía aplicar “el precio mayorista vigente en el lugar de origen o destino”, para poder evaluar la verdadera base imponible. No obstante, la ley no especificaba cómo llegar a este valor, ya que el precio mayorista es un precio de reventa, por lo que tiene un margen de ganancia para ese país, además de los costos incurridos ahí, por lo que su aplicación es dificultosa. De todas maneras, en caso de que éste no fuera público o se dificulte la comparación con mercaderías análogas, se tomaría el coeficiente de utilidades de empresas que hagan operaciones similares entre independientes (lo cual tampoco es posible ya que hay costos entre las marcas que difieren), y si no fuera posible, en última instancia se podía establecer un porcentaje neto obtenido de otras actividades análogas.

El Fisco por algún motivo no explica si es posible realizar todo esto, y en su lugar realiza una comparación, de acuerdo a lo establecido por el art. 11° del Decreto Reglamentario de ese momento, con los precios de venta mayorista locales (es decir a las concesionarias en el mercado local), lo cual deja de lado una variedad de elementos relevantes que influyen en el costo en ambos países como ser impuestos, costos de transporte, marketing, y demás que

podrían demostrar la diferencia, además que no es posible comparar los precios de un comprador que adquiere un porcentaje mayor que el del 30% del mercado local. Una vez iniciado el acto administrativo el juez es el que decide no tomar los precios informados por el Fisco Brasileño ya que son valores de reventa no comparables, lo cual debería haber sido realizado y presentado en su momento por el Fisco Argentino. Además, el Tribunal plantea que debido al Convenio firmado con Brasil, eran aplicables los lineamientos de la OCDE en materia de precios de transferencia, los cuales tampoco fueron utilizados por el Fisco.

Además, se estima que el Fisco no comprobó si la pérdida bruta en las exportaciones era sólo con Brasil o si eran también con otros países, diferenciando si es una consecuencia de las fuerzas del mercado o de la ingeniería fiscal de las partes. Asimismo, tampoco consideró la situación económica de recesión del momento, y el estado de la industria automotriz, ni los tratados entre países que favorecían el comercio de este tipo de vehículos. Por ejemplo, no hubo análisis acerca de las importaciones, o la capacidad de producción, ni los descuentos o márgenes entre países. Es posible que una empresa venda a precios más bajos para exportar y obtener beneficios con la importación, una empresa con capacidad ociosa y costos fijos altos, opte por aumentar la producción y vender a precios bajos para intentar reducirlos. Se debe analizar a la empresa desde el contexto y observar la utilidad de todas las unidades productivas en su conjunto para poder determinar si el precio es correcto.

Por todos estos motivos, en Tribunal entiende que dada la no aplicación por parte de la AFIP del artículo 8° de la LIG, y la falta de análisis en relación a lo aplicado de acuerdo al artículo 11 del Decreto 1344/98, no hay suficientes elementos de prueba para poder decir que la actora transfirió rentas al otro país. En opinión del Tribunal, la situación del país, los arreglos económicos para impulsar a la industria entre los países, las bonificaciones, las diferencias en costos de cada país, las economías de escala de las empresas y las decisiones empresariales hacen que los precios tomados no sean comparables.

### **Daimler Chrysler**

El caso de la automotriz Daimler Chrysler (DC) es del todo similar al de Volkswagen, en la cual se comprueba que en las operaciones entre las sociedades argentinas y brasileras hay problemas de precios de transferencia en las exportaciones. De la misma manera, se comprueba la vinculación económica ya que en antecedentes administrativos se muestra que Mercedes Benz Do Brasil SA es vinculada de Daimler Benz AG, quien posee el 99,99% de

las acciones de la sociedad argentina. De esta manera, el fisco está en condiciones de corroborar que en las operaciones puede haber habido inexistencia de precio o que el precio pactado sea inferior al de mercado.

La AFIP sostiene que el artículo 8° de la LIG no es aplicable, ya que el precio mayorista aplicable no es de público conocimiento, aun que no hay constancia del pedido a Brasil para que informen acerca de los precios, solo del pedido realizado a una de las dependencias de la AFIP acerca de este tema. Por este motivo, en su lugar aluden al artículo 11 del DR 1344/98, el cual toma como precio a comparar el de las operaciones mayoristas locales, argumentando Mercedes Benz Argentina es el único vendedor de Mercedes Benz Brasil en esos productos, por lo que son la única referencia.

Al contrario de lo dictaminado en el fallo anterior, en éste el Tribunal Fiscal establece falla a favor del Fisco, por lo que las costas recayeron sobre el contribuyente, por lo que prosiguió el ajuste presentado por la AFIP.

#### **Conclusión de los Fallos**

Estos casos, similares pero con resoluciones totalmente distintas y opuestas, son un claro ejemplo de lo que puede ocurrir cuando una empresa decide arriesgarse con la manipulación de los precios en su cadena productiva. De acuerdo a lo presentado por cada actora y las pruebas en que se basan el Tribunal emitió su fallo, en el primer caso aceptando la no aplicación del artículo 8 de la LIG o el 11 del DR 1344, debido a falta de análisis y prueba, mientras que en el segundo el Tribunal acepta la aplicación del artículo 11 del DR.

## CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES

---

### **Conclusión**

En esta tesina se analizaron las distintas estrategias que utilizan las empresas multinacionales para eludir los impuestos y así lograr reducir la tasa efectiva a nivel global y aumentar las rentabilidades. Además, se analizó la legislación argentina para exponer las limitaciones que le establecía a los distintos sistemas, para así mitigar su uso. Para finalizar se expuso una serie de casos de empresas argentinas las cuales hicieron uso de estas estrategias a fin de poder mostrar su aplicación a la realidad de los métodos mencionados.

Es pertinente considerar en el presente análisis las limitaciones en el alcance con las que cuenta este trabajo. El mismo se centró en analizar el caso de la legislación tributaria argentina, más precisamente la que concierne al Impuesto a la Renta. Si bien se ha realizado menciones acerca de la aplicabilidad mundial de la misma, las conclusiones se brindarán de forma exclusiva para las empresas multinacionales con sede en Argentina y que se vean afectadas por esta legislación.

De acuerdo al análisis realizado se demostró que hay dos formas principales de reducir la carga tributaria. La primera de ellas es la evasión, la cual es ilegal y se caracteriza por tener métodos muy simples y básicos. La segunda es la elusión, basada en el legítimo aprovechamiento de los vacíos en las leyes a fin de poder evitar la obligación tributaria.

En relación con este último punto, surgió la pregunta guía de todo el trabajo que es: “¿Cuáles son las estrategias o esquemas utilizados por las empresas multinacionales para eludir el impuesto a la renta en Argentina?”

Frente a esto, se puede sostener que las empresas multinacionales argentinas analizadas en este trabajo hicieron uso de estrategias elusivas para reducir su carga impositiva a nivel mundial y así lograr mejorar su rentabilidad a nivel global. Estos tipos de estrategia se basan en dos condiciones principales, la primera la existencia de múltiples sistemas de fiscales distintos debido a la libertad de los países de establecer las condiciones que ellos desean, y la libertad de los contribuyentes para poder establecerse de la manera que más les convenga, teniendo la opción de elegir donde establecerse y estructurarse de la forma más eficiente.

En base al análisis realizado, se han podido demostrar la utilización de diferentes métodos elusivos. Por un lado se encuentra el uso de sociedades holding a través de las cuales se canalizan las inversiones y se gestiona el capital de la empresa. Las empresas toman ventajas de las legislaciones tributarias de ciertos países que benefician estos puntos al otorgar tratamientos beneficiosos para el cobro de dividendos o intereses de las inversiones, como así también a las ganancias ocasionales provenientes de aumento del patrimonio.

Por otro lado, también se analizó el caso de Treaty Shopping, en los cuales empresas de terceros países no firmantes interponen sociedades en los países que tengan acuerdos a fin de obtener los beneficios de estos. Asimismo, se explicó el uso de los instrumentos financieros híbridos como medio para clasificar los aportes de capital como deuda y así cobrar los dividendos en forma de intereses deducibles del impuesto.

Además se analizó la manipulación de los precios en las transacciones entre partes relacionadas dentro de la cadena de producción, tanto en productos como en servicios, a fin de trasladar las rentas a las jurisdicciones con menor tributación. Por último, se desarrolló como a través de la propiedad intelectual y los intangibles se logró el pago de regalías y su correspondiente deducción, así como también dependiendo del lugar de registración de la misma permitirá evitar una doble imposición y así reducir la carga.

En conclusión, se puede observar que gracias a la desactualización de las legislaciones tributarias argentinas, se pueden realizar maniobras elusivas que si bien no son ilegales, benefician a las empresas a la hora de tributar. Hoy en día muchas empresas se valen de estos métodos, principalmente las multinacionales, las cuales desarrollan grandes estructuras para disminuir su carga impositiva.

Esto quedo demostrado y ejemplificado en los casos analizados, los cuales mostraban como empresas argentinas, entre ellas Molinos Río de la Plata, Swift Armour y Volkswagen, haciendo uso de estos esquemas lograron reducir su carga impositiva. No obstante también es importante remarcar la importancia de la determinación de los jueces los cuales al final son los que deciden si consideraran legítimo lo realizado en las empresas, lo cual se observó en las comparaciones de los casos Swift Armour SA y Litoral Gas SA, y Volkswagen y DaimlerChrysler.

Por último, es importante señalar que si bien estos métodos han sido expuestos para el caso de las leyes argentinas cabe aclarar que son aplicables a la mayoría de los países, ya que se sustentan en operaciones normales del giro del negocio no haciendo uso de maniobras ilegales. No obstante, cada país tiene sus propias legislaciones tributarias y a modo de sugerencia para futuros trabajos de graduación se podría considerar realizar un análisis comparativo entre el presente trabajo y las legislaciones de otro país.



Universidad de  
**SanAndrés**

## BIBLIOGRAFÍA

---

### **Legislación**

Resolución General DGI 1415. 2003. Argentina: Dirección General Impositiva.

Decreto 649/97: Ley de Impuesto a las Ganancias. 1997. Argentina: Presidencia de la Nación.

Decreto 1344/98: Ley Impuesto a las Ganancias. 1998. Argentina: Presidencia de la Nación

Ley 11.683: Ley de Procedimiento Fiscal y sus modificaciones. 1978. Argentina: Presidencia de la Nación

Ley 20.628: Ley Impuesto a las Ganancias. 1973. Argentina: Presidencia de la Nación

Ley 25.063: Modificatoria de Ley de Impuesto a las Ganancias. 1998. Argentina: Presidencia de la Nación

Ley 26.893: Modificatoria de Ley de Impuesto a las Ganancias. 2013. Argentina: Presidencia de la Nación

### **Publicaciones y Libros**

Actualidad Impositiva (2012) "Las ganancias del capital y su imposición" por Adolfo Atchabalhian. Fecha de consulta: 03/07/2014. URL: <http://www.actualidadimpositiva.com/download/Indice%20comisin%201%20Ganancias%20de%20Capital.pdf>

Alessi, Veronica. 2010. "Treaty shopping - Abuso de los convenios internacionales". *Asociación Argentina de Estudios fiscales*. Buenos Aires, Argentina.

Alva Mateucci, Marlo (2001). "Los Paraísos Fiscales". *Revista Análisis Tributario N 159*.

Bettinger Barrios, Herbert; (2002) "Precios de Transferencia en materia tributaria". *Monografía publicada en la obra Investigación y Desarrollo en la Reforma Fiscal, Serie Doctrina Jurídica No. 107, México D.F., p 15.*

Bertazza, Humberto J (2009), "Las facturas falsas e inexistentes como medio para la configuración de ilícitos tributarios", IEPFA, Argentina.

Borrás Rodríguez, Alegría (1974). "La doble imposición internacional: problemas jurídico-internacionales". *Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid, 1974, p. 30.

Cardenas Navarro, Vanessa & von Gierke Barass, Marianne (2011). "Evasión y elusión fiscal como fraude fiscal en el sistema tributario". *Universidad de Magallanes, Chile*.

Carpo Rivera, Romeo (2012). "La planificación tributaria internacional". *Revista Retos*, Año 2, Núm. 3, pp. 53-67. Editorial Abya Yala.

Deloitte (2004). “Impuestos en Argentina”. *Publicación Síntesis para Ejecutivos Deloitte Argentina*, 2004.

Elvinger, Hoss & Prussen - Luxembourg Law Firm (2013). “Soparfii: The Luxembourg Holding and Finance Company”. Luxembourg.

Favier Dubois, Eduardo (2010). “La Sociedad Holding y la Sociedad Filial en el Derecho Argentino”. Buenos Aires, Errepar, 2010.

Fernandez, Fernanda Mabel (2004). Los Bienes Intangibles Industriales y la Política Tributaria. Pautas para su análisis de su interrelación en Contextos Globalizados. Rosario, *Instituto de Investigaciones Teóricas y Aplicadas, Escuela de Contabilidad*, 2004

Ferre Olive, Edgardo (2002). “Fiscalidad Internacional: Precios de Transferencia en el Mercosur”. Argentina, Instituto de Estudios de las Finanzas Publicas Argentinas, 2002.

Fuest, Clemens; Spengel, Christoph; Finke, Katharina; Heckemeyer, Jost & Nusser, Hannah (2013). “Profit Shifting and ‘Aggressive’ Tax Planning by Multinational Firms”. *Discussion Paper No. 13-044*. ZEW (Center for European Economic Research)

Gadea, Daniel & Segalerba, Pablo (2013). “Análisis de los convenios para evitar la doble imposición en Latinoamérica como consecuencia de la globalización comercial”. *Conferencia Interamericana de Contabilidad*.

García Mullin, Roque. “Impuesto sobre la renta; teoría y técnica del impuesto”. *Secretaría de Estado de Finanzas, Instituto de Capacitación Tributaria*, Santo Domingo, 1980, p. 35.

García Prats, Francisco Alfredo (2005). “Los precios de transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea”. *Revista Crónica Tributaria*. Numero 117, pp. 33-82.

García Sanchez, Gustavo & Marusic, Andrea Judith (2001). “Economía Informal y Tributación”. *AFIP Argentina*.

Garrido Márquez, Salvador (2013). “Regalías pagadas: ¿Se trata de una inversión o de un gasto para efectos del ISR?”. México, *Revista Puntos Finos*, Septiembre 2013, pp. 97-101

Gironella Masgrau, Emilio (2005). “El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa”. *Revista Contabilidad y Dirección*, Vol. 2, 2005, pp. 71-91.

Lamagrande, Alfredo Julio (1998). “Globalización, evasión fiscal y fiscalización tributaria.” *Boletín AFIP Nro. 9*.

OCDE (2010). “Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio”. *Publicación OCDE*.

OCDE (2011). “Transfer Pricing Legislation: a suggested approach”. *Publicación OCDE*

OCDE (2012). “Hybrid Mismatch Arrangements”. *Publicación OCDE*.

- OCDE (2013), "Addressing Base Erosion and Profit Shifting", *OCDE Publishing*.
- Olsztajn, Carla Yael (2012). "Polémico rol del treaty shopping en la actualidad tributaria". Cuaderno Tributario N°23. IFA, Peru.
- Rajmilovich, Darío (2012). "Planificación Fiscal Internacional". Buenos Aires, Editorial La Ley, 2012.
- Rezzoagli, Bruno Ariel (2009). "Ilícitos Tributarios". *Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Misiones*.
- Revista Benefits (2009). "La Sociedad Holding como instrumento de reorganización empresarial y protección patrimonial". *Revista Benefits*, España, 2009.
- Rivas Coronado, Norberto & Paillacar Silva, Carlos (2007). "Caracterización de la elusión fiscal en el impuesto a la renta de Chile". *Conferencia académica permanente de información contable*.
- Rubiolo, Rubén Miguel (2005). "La realidad económica frente a normas que pretenden ignorarla". Rosario, Rubiolo & Asociados, 2005.
- Salto van der Laat, Diego (2000). "Los paraísos fiscales como escenarios de la elusión fiscal". *Revista Crónica Tributaria*, N93.
- Sierra Mejía, Hernando. *El derecho y el revés del impuesto*. Medellin, Señal Editora, 1988
- SIN AUTOR, 2013. La fusionada Glencore seduce a los inversores prometiendo recortes. *Reuters España*, 3 de mayo. Sección Negocios.
- Vallejo Chamorro, Jose María & Gutiérrez Losa, Manuel (2002). "Los Convenios para Evitar la Doble Imposición: Análisis de sus Ventajas e Inconvenientes". *Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid, 2002.
- Velazquez Vainstein, Sonia (2012). "Los criterios de vinculación a propósito de la doble imposición internacional". Tesis de grado de Magister en Derecho Tributario. Lima, Peru.
- Villegas, Héctor; Arguello Velez, Gustavo & Spila Garcia, Rubén. "La evasión fiscal en la Argentina", *Derecho Fiscal*, Buenos Aires, T. XXIII, pág. 337
- Villela, Luiz, Lemgruber, Andrea & Jorratt, Michael (2010). "Gastos Tributarios: La reforma pendiente". *Revista Trimestre Fiscal N 92, Indetec*.