



Universidad de  
**San Andrés**

**Universidad de San Andrés**

**Escuela de Administración y Negocios**

**Contador Público y Licenciatura en Administración de empresas**

***Análisis comparativo entre OCDE y  
políticas tributarias domésticas***

*Aplicación del "Sexto Método" en materia de commodities en la  
Argentina*

**Autor: Victoria Díaz Altilio**

**Legajo: 24076**

**Mentor: Gustavo Eduardo Diez**

**Victoria, 31 de julio del 2017**

<b>RESUMEN</b>	<b>3</b>
<hr/>	
<b>CAPÍTULO 1 - INTRODUCCIÓN -</b>	<b>4</b>
<b>1.1. PROBLEMÁTICA</b>	<b>4</b>
<b>1.2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>6</b>
1.2.1 PREGUNTA CENTRAL	6
<b>1.2.2. SUBPREGUNTAS</b>	<b>6</b>
<b>1.3. OBJETIVOS</b>	<b>7</b>
1.3.1. GENERAL	7
1.3.2. ESPECÍFICOS	7
<b>1.4. JUSTIFICACIÓN DE LAS RAZONES DE ESTUDIO</b>	<b>7</b>
<b>1.5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>8</b>
1.5.1. TIPO DE ESTUDIO	8
1.5.2. IDENTIFICACIÓN DE UNIDADES DE ANÁLISIS	9
1.5.3. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	9
<hr/>	
<b>CAPÍTULO 2 - MARCO TEÓRICO -</b>	<b>10</b>
<b>2.1. CONTEXTO MUNDIAL</b>	<b>10</b>
2.1.1. DOBLE IMPOSICIÓN	10
2.1.2. PLANIFICACIÓN FISCAL	10
<b>2.2. IMPUESTO A LAS GANANCIAS</b>	<b>11</b>
2.2.1. PERSONAS DE EXISTENCIA IDEAL. ESTABLECIMIENTOS ESTABLES.	12
2.2.2. ASPECTO ESPACIAL	13
2.2.3. PRINCIPIO DE OPERACIÓN INDEPENDIENTE (PRINCIPIO DE <i>ARM'S LENGTH</i> )	14
2.2.4. DEFINICIÓN DE VINCULACIÓN	16
<b><i>Operaciones con jurisdicciones de baja o nula tributación</i></b>	<b>17</b>
2.2.5. PRECIOS DE TRANSFERENCIA	18
<b><i>Guías de precios de transferencia de OCDE</i></b>	<b>19</b>
<b><i>Métodos de precios de transferencia</i></b>	<b>20</b>
<hr/>	
<b>CAPÍTULO 3 - ANÁLISIS DEL “SEXTO MÉTODO” EN ARGENTINA -</b>	<b>22</b>
<b>3.1. INTRODUCCIÓN AL “SEXTO MÉTODO”</b>	<b>22</b>
3.2.1. BENEFICIOS DEL “SEXTO MÉTODO”	28

3.2.2. DESVENTAJAS DEL "SEXTO MÉTODO"	31
<b>3.3. RECHAZO DEL "SEXTO MÉTODO" EN EL PLAN DE ACCIÓN ANTI - BEPS</b>	<b>35</b>
3.3.1. LA OCDE Y SU RELACIÓN CON LA ARGENTINA	37
<b>3.4. COMPARACIÓN ENTRE LOS DOS MÉTODOS</b>	<b>41</b>
3.4.2. ANÁLISIS DE POSIBLES SOLUCIONES ADOPTADAS	44
<i>Refugios Seguros</i>	44
<i>Sexto método en América Latina: Uruguay, un caso de estudio</i>	46
<b><u>CAPÍTULO 4 - CONCLUSIONES -</u></b>	<b><u>47</u></b>
4.1. RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	47
4.2. RECOMENDACIONES: ¿SON IRRECONCILIABLES LAS POSTURAS?	48
4.3. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	50
<b><u>BIBLIOGRAFÍA</u></b>	<b><u>52</u></b>
<b><u>ANEXOS</u></b>	<b><u>56</u></b>
ANEXO 1 - SUJETOS COMPRENDIDOS EN EL ARTÍCULO 69	56
ANEXO 2 - PAÍSES DE BAJA O NULA TRIBUTACIÓN DE ACUERDO AL DR 1344	58
ANEXO 3 - ACCIONES DE 8 -10 EN EL PLAN DE ACCIÓN ANTI - BEPS	61

  
 Universidad de  
**San Andrés**

## RESUMEN

La globalización trajo consigo un nuevo paradigma en el mundo del comercio. Las empresas multinacionales empezaron a localizarse en aquellos lugares donde las políticas fiscales, la mano de obra y la obtención de recursos naturales les resultare más conveniente. Esta situación significó un nueva dinámica en la planificación tributaria tanto para las administraciones tributarias, al presentarse la obligación de responder al interrogante de cómo se iban a dividir la base imponible, como para las empresas, al intentar minimizar la carga tributaria. Los organismos internacionales, como la OCDE, ofrecieron varias soluciones que, en un principio, parecerían ser un respuesta ideal pero que, con el tiempo, solo respondían a los intereses de los países más desarrollados.

Ante este desafiante escenario, ¿Cómo se puede compatibilizar la protección de las empresas ante la voracidad fiscal al mismo tiempo que el Estado pueda, de manera efectiva, neutralizar la planificación nociva de estas grandes multinacionales es un marco de equidad hacia el resto del universo de contribuyentes? ¿Cómo un país puede incentivar el comercio y las inversiones sin alinearse a los criterios homogeneizados mundialmente y avalados por organismos supranacionales?

El presente trabajo de investigación se focaliza en los precios de transferencia pactados entre empresas vinculadas en materia *commodities*. El objetivo fue utilizar la iniciativa propuesta por la Argentina al introducir un nuevo método de precios de transferencia conocido como el "Sexto Método" para combatir los casos de erosión de la base imponible y triangulación. Se utilizó este ejemplo para ilustrar aquella puja de intereses entre las políticas domésticas y las soluciones propuestas por la OCDE. Se pudo observar que la intención de la Argentina es genuina pero que las falencias en la redacción lo convierten en un método contraproducente.

**Palabras Claves:** Impuesto a las Ganancias, Precios de transferencia, *commodities*, Sexto Método, Argentina, OCDE, Erosión de la base imponible, intermediarios internacionales.



# Capítulo 1 - Introducción -

## 1.1. Problemática

En el presente trabajo de graduación se tratará de realizar un análisis comparativo entre formas de abordar algunas cuestiones técnicas en materia tributaria, específicamente en la utilización de diversos métodos cuando se trata de precios de transferencia. Con este fin, se abordarán y definirán temas como los precios de transferencia, las empresas vinculadas, la doble imposición, el funcionamiento de la OCDE en el comercio internacional, los *guidelines* propuestos por esta organización y el rol de las políticas domésticas.

El fenómeno de la globalización, que se hizo presente en las últimas décadas, significó tanto una apertura económica como una flexibilización de las fronteras, una integración entre los países y un incremento en la circulación de ideas y de personas provenientes de diferentes naciones. Consecuentemente, gracias a las mejoras sustanciales en materia de tecnologías de información y comunicación, se experimentó un crecimiento exponencial en las transacciones internacionales que implicó fuertes cambios en las administraciones tributarias a escala mundial. (Nazar 2010).

Esta expansión económica le otorgó la oportunidad a las empresas de localizarse en aquellos lugares donde las políticas fiscales, la mano de obra y la obtención de recursos naturales les resultare más conveniente. Es otras palabras, las empresas multinacionales, al realizar operaciones comerciales en varias jurisdicciones fiscales, avizoraron la posibilidad de comenzar su constante búsqueda por minimizar la carga tributaria. Incluyeron en su estrategia, como uno de los pilares primordiales, el planeamiento fiscal. Asimismo, la globalización puso en la agenda de prioridades de los gobiernos las discusiones sobre la doble imposición. Con el fin de evitar este fenómeno, ya que resultaba perjudicial para las firmas y desincentivaba la inversión de las mismas, los diferentes países decidieron celebrar convenios, acuerdos bilaterales y tratados de doble imposición entre sí (Nazca 2010). De esta forma, las cargas tributarias se vieron neutralizadas para que las decisiones de

inversión no sean producto meramente de razones tributarias (Lamagrande 2001). Paradójicamente, los países involucrados debían convivir con la contradicción entre su ambición por atraer más capitales en este nuevo mundo de privilegios y ventajas fiscales y la lucha por recaudar más a través de los límites a las planificaciones tributarias con medidas que favorezcan la transparencia fiscal internacional, impidan la subcapitalización o que limiten los gastos en los países considerados de baja o nula tributación (Nazca 2010). Esta situación afecta a las administraciones tributarias en cuanto modifica sustancialmente recaudación del Impuesto a las Ganancias.

Uno de los mecanismos que tienen los países para poder frenar la erosión de sus bases impositivas es el tratamiento de precios de transferencia para las transacciones entre empresas vinculadas o relacionadas. Esto no es un dato menor, puesto que las mismas representan más del 66% del comercio internacional, según la Organización Mundial del Comercio (Martinoli 2010). La OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) presentó una serie de guías y recomendaciones que, entre otras consideraciones, se incluyen cinco métodos para identificar si se debe o no hacer un ajuste en materia impositiva. Estos cinco métodos intentan hacer más fácil y sencillo la comparación de precios entre empresas vinculadas ya que muchas veces se trata de bienes y servicios, tanto tangibles como intangibles, de los que no hay un mercado con terceros no vinculados que resulte lo suficientemente objetivo para ser utilizado como parámetro de comparación. Sin embargo, son solo parte de un *guideline* y no son de aplicación obligatoria para todos los países. Si bien su utilización haría más cómodo el comercio internacional y homogeneizaría los criterios, desde el punto de vista estrictamente tributario, la recaudación de los países puede verse amenazada. En otras palabras, si consideramos que uno de los fines últimos de las administraciones tributarias es maximizar la recaudación y que las políticas domésticas fiscales están planeadas para cumplir con ese objetivo, las recomendaciones de la OCDE pueden no resultar compatibles con ello. Por consiguiente, es indispensable analizar hasta qué punto es conveniente seguir las indicaciones de los organismos mundiales en materia tributaria o adoptar medidas más locales que se adapten a la realidad económica de cada país.



En el presente trabajo de graduación se intentará abordar la cuestión planteada utilizando como caso de estudio la creación y adopción argentina de un “Sexto método” en materia de *commodities*. Como bien dice González Malla y Panichella (2016) la Argentina fue pionera al introducir en 2003 una regla especial para este tipo de transacciones, hoy difundida en otros países emergentes. Sin embargo, en el marco de iniciativa anti-BEPS del 2015, la OCDE incluyó un tratamiento específico para operaciones complejas de *commodities* entre empresas vinculadas dando por rechazado la iniciativa argentina. Asimismo, muchos autores como Goldemberg (2011) encontraron ciertas falencias en el nuevo método. Según la autora mencionada, lo establecido amenazaría con el principio de *arm's length*, entre otras incongruencias en la redacción como la no especificación de que el intermediario internacional sea un sujeto vinculado y la pérdida del control sobre la ruta de la mercadería y su valor cuando ya es negociada con el intermediario, ya que, si bien es reviste el carácter de intermediario, a fines contractuales, pasaría a ser el destinatario final de la mercadería. Cabe preguntarse entonces si la Argentina estaría en condiciones de seguir utilizándolo.

Universidad de

San Andrés

## 1.2. Preguntas de investigación

### 1.2.1 Pregunta central

¿Cuáles son las semejanzas y diferencias que se encuentran entre el “Sexto método” y las recomendaciones propuestas por la OCDE en el marco de iniciativas anti-Beps del 2015, son irreconciliables las posturas ?

### 1.2.2. Subpreguntas

- ¿Qué metas, fines y beneficios otorgan políticas tributarias argentinas? (Caso “Sexto Método”)
- ¿Qué fin persigue la política tributaria sugerida por la OCDE?

- ¿Cuáles son las principales diferencias entre ambos métodos?

### 1.3. Objetivos

#### 1.3.1. General

Realizar un análisis comparativo entre el artículo 15 párrafo 6 del Impuesto a las Ganancias (Ley 25.784 2003) , conocido como el “Sexto Método”, y las recomendaciones propuestas por la OCDE en el marco de iniciativas anti-Beps del 2015, evaluando, también, si son irreconciliables las posturas.

#### 1.3.2. Específicos

- Identificar principales diferencias entre ambos métodos en materia de *commodities* y cómo afecta a la recaudación de la administración tributaria argentina.
- Especificar cuales son los objetivos, metas y beneficios de las políticas tributarias de países en vías de desarrollo, específicamente de la Argentina.
- Identificar, dentro de las sugerencias propuestas por la OCDE, los fines últimos de este tipo de instituciones.
- Formular conclusiones a partir del estudio realizado sobre la irreconciliabilidad o no de las posturas.

### 1.4. Justificación de las razones de estudio

Considero que el estudio abordado abarca una problemática que es completamente contemporánea. En este sentido, creo que la generación de información para la toma de decisiones de política tributaria (en base a las conveniencias particulares de los países latinoamericanos) es de vital



importancia. Yendo un poco más a lo particular, se estudiará el caso argentino ya que nuestro país resultó precursora en la promoción de políticas tendientes a una óptima recaudación en el marco de las pautas macroeconómicas definidas, aún en detrimento de sus compromisos internacionales en materia económica. A su vez, profundizar en estas temáticas tiene un potencial pragmático totalmente actual puesto que la recaudación afecta directamente a la planificación del presupuesto de cada año.

Lo escrito en el párrafo anterior y mi curiosidad e interés personal con respecto a esa temática fueron los pilares que motivaron mis primeras aproximaciones al trabajo de graduación. Sucesivas lecturas de los antecedentes escritos del tema a la fecha me llevaron a ir acercándome cada vez más a las preguntas que, a mi juicio, resultan más relevantes. De ellas, se deriva el tema seleccionado para este trabajo de graduación: análisis comparativo entre la OCDE y las políticas tributarias domésticas. Puntualmente, se intentará abordar la problemática plasmado en un caso concreto como lo es la utilización de un método distinto a lo propuesto por la institución internacional mencionada.

## **1.5. Metodología de la investigación**

### **1.5.1. Tipo de Estudio**

Para este trabajo de graduación se realizará un estudio de tipo descriptivo. Se utilizará este tipo de investigación ya que se basará en el historial de investigación que ya autores han escrito sobre el tema. Se intentará, a través de distintas definiciones de conceptos y trozos de otros trabajos que hacen al objeto de investigación, brindar una mirada distinta a temas que ya han sido estudiados.

Particularmente, no solo se describirá en qué consisten los métodos de evaluación de precios de transferencia, si no también. se proporcionará definiciones de autores escritas anteriormente sobre los términos que hacen al entendimiento del trabajo, como doble imposición, planificación fiscal o el principio de *arm's lenght*, entre otros.

### 1.5.2. Identificación de unidades de análisis

El trabajo de graduación incluirá análisis de casos. Para ello, se ha decidido tomar como ejemplo de diferencia entre las disposiciones de la OCDE y las políticas domésticas tributarias el caso argentino de la utilización del "Sexto método" en materia de *commodities*. Se consideró que para fines prácticos del trabajo de graduación, sería un buen caso que ilustraría el conflicto de intereses. Es importante aclarar que no se busca hacer una generalización sobre el tema, si no reflejar en un caso particular la puja de intereses.

### 1.5.3. Técnicas de recolección de datos

Para realizar el presente trabajo de graduación se utilizará principalmente información provenientes de fuentes secundarias. Además de las leyes y decretos relacionados con el Impuesto a las Ganancias y de los convenios, tratados y demás documentos propuestos por la OCDE, las fuentes provendrán de libros y artículos de autores que tengan un profundo entendimiento en materia de precios de transferencia y el rol de las políticas domésticas.

## Capítulo 2 - Marco Teórico -

El objetivo del **Capítulo 2** es definir y explicar ciertos conceptos otorgando herramientas al lector para un mayor entendimiento del trabajo.

### 2.1. Contexto mundial

#### 2.1.1. Doble Imposición

La globalización potenció el surgimiento de grupos económicos multinacionales gracias a que facilitó el comercio entre muchos Estados. Esta expansión económica dio lugar al fenómeno de la doble imposición, definida por Nazar (2010) como la lucha de reclamos de soberanías en cuestiones fiscales entre Estados involucrados cuando un negocio se propaga globalmente. En otras palabras, se refiere a la superposición de potestades tributarias con respecto a la misma operación efectuada en varios países. Posee impactos negativos en términos comerciales para las empresas ya que estarían pagando dos veces el impuesto por la misma operación efectuada. Por consiguiente, se celebran convenios internacionales para poder socavar las externalidades negativas y costos adicionales que podrían ocasionar. Existen distintos regímenes preferenciales que tienen como fin atraer inversiones extranjeras y evitar la doble imposición en materia tributaria.

#### 2.1.2. Planificación Fiscal

En este contexto, adquiere una gran importancia la planificación fiscal, es decir, la examinación de la normativa fiscal, realizada por las firmas, de varios territorios que podrían ser afectados por una transacción con el objetivo de encontrar ventajas o beneficios fiscales (Nazar 2010). Pues como bien señala Adonnino (2003), las diferencias entre los distintos ordenamientos impositivos brindan un terreno fértil para este tipo de planeamientos tributarios a escala internacional otorgando una oportunidad única a las empresas. Adquieren la



posibilidad de “elegir entre los diferentes sistemas para así lograr optimizar los costos fiscales a su cargo” (Nazar 2010, 13). Las empresas multinacionales poseen una gran ventaja para poder realizar transacciones, dentro de un mismo grupo, que provoquen transferencias lícitas de cargas tributarias a países con políticas fiscales más débiles (Cordón Ezquerro 1996).

Asimismo, estos estudios meticulosos buscan también aprovecharse de ciertas legislaciones que podrían considerarse obsoletas o que contienen en ella lagunas legales o imprecisiones que pueden ser beneficiosas ante un escenario en donde las formas de hacer negocios está en constante cambio. Debemos partir del concepto de que cada entidad cuenta con el derecho a organizar sus finanzas de la manera más favorable a sus intereses y, en principio, establecer los negocios de la forma en que la carga tributaria sea la menor posible (Nazar 2010).

En este escenario de búsqueda de ventajas tributarias por parte de las empresas y ambición por atraer más capitales del lado de los Estados, se comenzó a establecer una competencia fiscal nociva que avala la erosión de las bases imponibles en general. Por lo tanto, la recaudación se ve afectada. A fines del trabajo de graduación, se analizará la afectación de esta situación a la recaudación del Impuesto a las Ganancias en Argentina.



## **2.2. Impuesto a las Ganancias**

El impuesto a las Ganancias, denominado también como impuesto a las rentas, representa uno de los tributos con carácter preferencial para la mayoría de los sistemas tributarios. El objetivo es gravar los beneficios netos producidos de un sujeto en un momento determinado para poder medir idealmente su capacidad contributiva y aplicar óptimamente el principio de equidad en la imposición (Reig 1996). La ley prevé dos definiciones de ganancias distintas para personas físicas o sucesiones indivisas y personas de existencia ideal. En el primer caso, se aplica la teoría de la fuente, mientras que en el segundo, se utiliza la teoría del balance. Para el interés de esta investigación, se considerará solo la ganancias obtenidas por sociedades, empresas o



explotaciones unipersonales. La teoría del balance considera ganancias los rendimientos, rentas, beneficios, enriquecimientos o cualquier incremento patrimonial, que cumplan o no con los requisitos de periodicidad, permanencia y habilitación de las fuentes productora, obtenidos por los responsables incluidos en el artículo 69 (serán mencionados más adelante sólo los sujetos y situaciones que afectan a esta investigación - **ANEXO 1**) de la Ley de Impuesto a las Ganancias (Ley 20.628 1997) y todos los que deriven de las demás sociedades. Esta teoría tiene en consideración al sujeto que la obtiene, grabando todas sus ganancias

### **2.2.1. Personas de Existencia ideal. Establecimientos estables.**

Como dijimos anteriormente, el trabajo de graduación se focalizará en las transacciones dentro de empresas multinacionales. La ley mencionada incluye en el artículo 69 inc. b (Ley 20.628 1997), como sujetos pasivos del impuesto, a los denominados “establecimientos estables” o “establecimientos permanentes” (EP). La OCDE (2010), en su Modelo de Convenio para evitar la doble imposición, define los establecimientos permanentes como el lugar fijo de negocios en el que una empresa desarrolla toda o parte de su actividad y que pertenecen a asociaciones, sociedades o empresas, cualquiera sea su naturaleza, constituidos en el extranjero. Para que se consideren como tales, se debe verificar que sea un lugar fijo, esté organizado en forma de empresa estable, cumpla con el requisito de permanencia en el tiempo y ser propiedad de un sujeto residente en el exterior (Celdeiro 2014). Por lo tanto, cualquier EP dentro del territorio argentino es considerada sujeto del gravamen.

Es importante destacar que la ley del Impuesto a las Ganancias no hace diferencia entre establecimientos estables, subsidiarias y empresas vinculadas legalmente independientes. Las dos últimas son jurídicamente independientes. Los EP no son sujetos que legalmente sean titulares de activos, asuman riesgos, posean capital ajeno al de su casa matriz, por lo tanto, jurídicamente no existen transacciones entre ellos. No obstante a ello, la Argentina ignora este hecho y analiza la ganancia de los EP radicados en su territorio que

hubieran obtenido en condiciones de arm's length de haber sido una empresa independiente (Goldemberg 2007)

### **2.2.2. Aspecto espacial**

La descripción del lugar en el que se configura el hecho imponible, es decir, el presupuesto fáctico cuyo perfeccionamiento da origen a la obligación tributaria que en este caso es la realización de actos, hechos o actividades teniendo como consecuencia la obtención de ganancias (Celdeiro 2014), cobra real importancia para la investigación. Para la sociedad, se determina la fuente de la ganancia en base a su ubicación geográfica o el lugar dónde se obtiene la renta, en este caso, dentro de las fronteras del territorio argentino.

Una de las situaciones especiales de fuente argentina que llama la atención es el caso de las exportaciones e importaciones, previstas en el artículo 8 de la mencionada ley. Por una parte, las exportaciones se pueden dar de las siguientes formas: directamente por el productor o fabricante de dicho bienes, por medio de intermediarios que compren bienes en el mercado interno y los entreguen al comprador del exterior (en cuyo caso el exportador es el intermediario) o, por último, por la compra directa en el país, realizada por empresas del exterior (Celdeiro 2014). Se incluye en la ley, los envíos de bienes realizados por medio de filiales, sucursales, representantes, agentes de compra u otros intermediarios. Las ganancias que sean producto de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en la República Argentina se consideran como fuente argentina. Por otra parte, en el caso de las importaciones, se consideran las ganancias producidas por la simple introducción de productos como totalmente de fuente extranjera (Celdeiro 2014).

Cabe señalar que las exportaciones o importaciones que se celebren entre entidades vinculadas y cuyo precios y condiciones no se ajusten a prácticas del mercado entre partes independientes deberán ser sometidas a los ajustes establecidos en el artículo 15 de la Ley de Impuesto a las Ganancias (Ley



25.784 2003) en caso de que se haya demostrado que la operación ha transferido bases imponibles a otras jurisdicciones (D'Agostino 2008).

Se establece también en el artículo 8 que en los casos en que se trate de importación o exportación de bienes cuyo precio internacional es de público conocimiento a través de mercados transparentes, bolsas de comercio, se utilizará dicho precio, salvo prueba en contrario presentada por el contribuyente, a fines de determinar si se trata o no de ganancia neta de fuente argentina. Cabe señalar que este artículo sólo rige para aquellas operaciones entre partes no vinculadas ya que, luego, en la misma ley, el artículo 15 (Ley 25.784 2003) especifica el precio que se debe tomar cuando se trata de *commodities*, partes vinculadas y un intermediario internacional.

Este artículo también prevé la situación de muchas empresas multinacionales en las que por la clase de operaciones o por las modalidades de organización de las empresas, no se puede establecer con exactitud las ganancias de fuentes argentina. En estos casos, la AFIP deberá determinar la ganancia neta a través de promedios, índices o coeficientes en base a empresas que realicen actividades similares o estén dentro de la misma industria. Lo mismo ocurre con las importaciones o exportaciones realizadas con países de baja o nula tributación. Este procedimiento se denomina *Global Formulary apportionment*, que si bien la OCDE rechaza la aplicación de fórmulas mecánicas para establecer las ganancias, la Argentina le otorga competencia solo a la AFIP a realizar este tipo de análisis.

### **2.2.3. Principio de operación independiente (Principio de *Arm's length*)**

Para todas las sucursales, representaciones u otro tipo de establecimientos estables de sujetos domiciliados en el exterior y subsidiarias de empresas extranjeras, la ley establece en el artículo 14 el "Principio de contabilidad separada" con el objetivo de poder determinar fehacientemente el resultado impositivo de fuente argentina. En otras palabras, se trata de considerar verdadera una premisa que establece la independencia entre el establecimiento permanente y su casa matriz. Consecuentemente, la

contabilidad separada permite localizar adecuadamente los resultados teniendo como desafío principal establecer de manera concreta cuales son aquellos resultados (Goldemberg 2007)

Asimismo, el artículo 14 de la ley somete dichas entidades a la regla del *arm's lenght*, es decir, que la utilidad o beneficio en una transacción entre partes relacionadas debe ser la misma que se hubiera obtenido en una transacción comparable entre partes independientes (Mecikovsky 2000). En otras palabras, la rentabilidad obtenida por los establecimientos estables, sucursales, subsidiarias o cualquier situación en la que se verifique vinculación económica como, así también, operaciones con paraísos fiscales, deberían ser las mismas a las obtenidas en condiciones *arm's lenght*. Se trata de una formulación hipotética o una aproximación razonable de los precios a los que se hubieran acordado en un mercado transparente con un tercero. El objetivo principal es eliminar intereses comunes entre las partes teniendo como criterio principal la equidad entre empresas.

El principio mencionado se considera como regla internacional al estar incluido en el artículo 9 del Modelo de Convenio para evitar la doble imposición de OCDE (2010). El mismo establece que, cuando se verifique que haya una vinculación entre dos sujetos pertenecientes a Estados diferentes, el Estado contratante puede gravar las utilidades de una empresa que ya tributaron en el otro Estado cuando tales utilidades habrían correspondido al primer Estado mencionado, si la contratación se hubiera pactado en las mismas condiciones que con un sujeto independiente. En esta situación, el Estado contratante practicará un ajuste correspondiente de la cuantía del impuesto que habría percibido sobre esos beneficios. Para determinar dicho ajuste se tendrán en cuenta las demás disposiciones del Convenio mencionado y las autoridades competentes de los Estados contratantes se consultarán en caso necesario.

Para el control del cumplimiento de este principio, las administraciones tributarias trabajan con la aplicación de distintos métodos. Algunos parten de la comparación directa de precios o márgenes de rentabilidad y otros sobre la base de las rentabilidades netas (Goldemberg 2007).



Cabe destacar que dicho principio se basa en la comparación con operaciones que se hubieran pactado entre terceros. Para que estas se puedan considerar como comparables, muchas veces los precios acordados se deben ajustar para eliminar cualquier diferencia que se podría presentar en las condiciones pactadas. Si no se pueden cuantificar los ajustes, aquellas operaciones con terceros no se pueden utilizar para el análisis precios de transparencia. Consecuentemente, se incluyó tanto en el decreto reglamentario (DR) de la LIG como en la RG 1122 la definición de operaciones comparables propuesta por la OCDE. Se considerarán a tales como aquellas entre las que no existan diferencias que afecten el precio, el margen de ganancias o el monto de la contraprestación, y en las que se hubiera encontrado discrepancias, tales diferencias se eliminen en virtud de ajustes que permitan un grado sustancial de comparabilidad. Se tomará en cuenta para la realización del ajuste los elementos o circunstancias que reflejen mejor la realidad económica de las transacción para que el método elegido se adapte de la manera más óptima al caso. Algunos ejemplos son las características de las transacciones; las funciones o actividades involucradas; los riesgos asumidos en las transacciones (riesgos comerciales, como fluctuaciones en el costo de los insumos; riesgos financieros, como variaciones en el tipo de cambio o tasa de interés); los términos contractuales que puedan llegar a influir en el precio o en el margen involucrado; y las circunstancias económicas como la ubicación geográfica o tipo de mercado, entre otras.

#### **2.2.4. Definición de vinculación**

En el artículo 15.1 de la ley (Ley 25.784 2003) se establece a quienes se aplica el concepto de vinculación y que hechos la configuran. En primer lugar, la vinculación económica se puede dar en las sociedades de capital, de personas constituidas en el país, fideicomisos en los que el fiduciante posea calidad de beneficiario, es los llamados establecimientos estables (explicados en el apartado 5.2.1.) y personas o entidades, establecimientos que estén domiciliado, constituidos o ubicados en el exterior con quien ellos realicen transacciones (D'Agostino 2008).

En segundo lugar, la vinculación económica se verifica cuando alguno de los actores mencionados en el párrafo anterior estén sujetos de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas o éstas tengan poder de decisión para orientar o definir las actividades de las mencionadas sociedades (D'Agostino 2008). El control se puede dar a través de la participación del capital, el grado de acreencias, las influencias funcionales, contractuales o de cualquier índole. La RG 1122 (2001) establece una definición más amplia del concepto incluyendo distintas situaciones en donde la vinculación podría darse más allá del mero control de capitales. Se tendrá en cuenta también los casos en los que se comprueba que en la relación entre dos sujetos alguna de la partes ejerza influencia significativa en el otro, obtenga los votos necesarios para formar la voluntad social o prevalecer en la asamblea de accionistas o socios, posea la propiedad tecnológica o conocimiento técnico que constituya la base de sus actividades, goce de exclusividad como agente, distribuidor o concesionario para la compraventa de bienes, servicios o derechos, acuerde cláusulas contractuales preferenciales, participe significativamente en la fijación de las políticas empresariales, desarrolle una actividad de importancia sólo con relación al otro (Ej. Único proveedor o único cliente), provea sustancialmente los fondos requeridos para el desarrollo de las actividades comerciales a través de préstamos o garantías, se haga carga de las pérdidas o gastos del otro y, por último, otorgue la dirección al otro cuya participación en el capital social sea minoritaria a través de algún acuerdo.

### ***Operaciones con jurisdicciones de baja o nula tributación***

En la presente investigación se estableció que los sujetos involucrados al sometimiento de los métodos de precios de transferencia eran siempre sujetos en los que se verificaba el concepto de "vinculación económica". Sin embargo, la legislación argentina extiende la aplicación de dicho tratamiento a las transacciones realizadas con sujetos residentes de jurisdicciones de baja o nula tributación sin importar la relación entre las partes. Esta disposición sancionada con los países comúnmente conocidos como "paraísos fiscales" (Se puede observar la lista en el **ANEXO 2**) tiene como objetivo intentar minimizar las ventajas comparativas que presentan ya que existe el potencial peligro de utilizar sociedades vehículos para localizar parte del precio fuera del



país de origen (Goldemberg 2007) y así erosionar la base imponible poniendo en riesgo las recaudaciones de las administraciones tributarias. En otras palabras, todas las transacciones u operaciones efectuadas con los países taxativamente mencionados en el artículo 21.7. del DR deben ser sometidos al principio de *arm's length*.

### **2.2.5. Precios de transferencia**

Se entiende por “precios de transferencia” al valor cobrado por una empresa por la venta o transferencia de bienes, servicios o propiedad intangible a otra vinculada económicamente, situada en otro país (Goldemberg 2007). En este punto, es menester destacar que en la práctica, entidades de una mismo grupo económico pactan diferentes precios que hubieran establecido entre partes independientes con el fin de erosionar las bases tributarias (Cordón Ezcorro 1996) perjudicando al Fisco nacional ya que, en muchos casos, hay una ausencia del mercado como árbitro de distribución de riquezas (Goldemberg 2007). Los precios pactados intra-grupos económicos pueden presentar cierta desviación al que hubiera sido acordado entre terceros. En operaciones internacionales, un cambio en el precio puede llegar a significar un traslado de la renta imponible de un país a otro con leyes fiscales más benévolas. Existe entonces, en las agendas de las empresas multinacionales, la planificación internacional en precios de transferencia en la que se busca fijar estrategias en las modalidades de aprovisionamiento de servicios de materias primas e insumos, prestación de servicios, entre otras transacciones, siempre dentro de los marcos legales (Goldemberg 2007).

Uno de los límites al uso de precios de transferencia destinado a minimizar las cargas tributarias es la actuación de las administraciones fiscales cuyo fin último es maximizar la recaudación. Por lo tanto, cuando el principio de *arm's length* se ve afectado, corresponde a estas realizar un ajuste en el balance fiscal de la empresa. Para determinar un valor de referencia para una transacción entre empresas vinculadas internacionalmente, la ley incorpora distintos métodos recomendados por la OCDE pero con un criterio diferente de aplicación. Mientras que la organización mundial dispone una preferencia en el

orden de aplicación de los métodos, la legislación argentina establece que se debe utilizar el “mejor método” o “el método más apropiado” a la realidad económica. Según el artículo 11 de la RG 1122 (2001), el que mejor refleje la realidad económica es aquel método que mejor compatibilice con la estructura empresarial y comercial de las partes vinculantes; cuente con la mejor calidad y cantidad de información disponible para su adecuada justificación y aplicación; contemple el más adecuado grado de comparabilidad de las transacciones vinculadas y no vinculadas, y de las empresas involucradas en dicha comparación; y, por último, requiera el menor nivel de ajustes a los efectos de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y situaciones comparados. Asimismo, se establece que es el contribuyente quien tiene la carga de la prueba al seleccionar el método para cada transacción en particular realizando un profundo estudio económico. Luego, a partir de los documentos presentados por el contribuyente, la AFIP podrá cuestionar o sugerir, si corresponde, el mejor método para la realidad económica.

#### ***Guías de precios de transferencia de OCDE***

Dentro de la organización, el Comité de asuntos Fiscales, en el que Argentina es miembro observador, es quien se encarga de los asuntos referidos a políticas fiscales. Dentro de las recomendaciones se encuentra la Guía de Precios de transferencia que intenta tener como pilar principal el principio de *arm's length* al aconsejar que se utilicen transacciones no controladas como comparables y que el ajuste que se deba hacer en tanto los resultados fueran diferentes a los que se hubieran obtenidos entre empresas independientes. Por otra parte, dentro de la guía se establece la ficción de considerar a los miembros de una misma empresa multinacional como entes independientes focalizando el análisis en la naturaleza de las operaciones y los acuerdos (Goldemberg 2007).

Es imposible negar la existencia de esta guía ya que sirven de gran referencia e interpretación para incluir en las legislaciones. Son utilizadas tanto por países miembros como no ofreciendo un trato equitativo a las empresas multinacionales y ayudando a la coordinación internacional necesaria para el incentivo del comercio. En efecto, muchas definiciones, como “operaciones



comparables” o el principio de *arm's length*, son rescatadas por las legislación argentina para incentivar la homogeneización de criterios. Entre aquellos conceptos se incluye los distintos métodos de precios de transferencia.

La Argentina toma de las guías el concepto del “rango normal de precios”. Sin importar qué método se esté utilizando, su aplicación determina un rango de precios confiables en el cual se debería hacer las comparaciones pertinentes. Como bien explica Goldemberg (2007) la aplicación de un método sólo produce una aproximación de las condiciones que hubieran sido establecidas entre partes independientes. El rango de precios permite reflejar mejor la realidad: no todas las empresas independientes pactaron al mismo precio.

### ***Métodos de precios de transferencia***

#### **A) Precio comparable entre partes independientes (CUP).**

Es el precio que se hubiera pactado entre empresas no vinculadas económicamente. Se necesita que los productos tengan la misma naturaleza o calidad y que los mercados tengan las mismas características. Sin embargo, son condiciones difíciles de encontrar en la realidad. Según las Guías de Precios de Transferencia es la forma más directa y confiable para realizar la comparación y poder cumplir correctamente con la aplicación de los principio de *arm's length*.

#### **B) Precio de reventa entre partes independientes.**

Se refiere al precio de adquisición de un bien o de la prestación de un servicio entre partes relacionadas que se determina multiplicando el precio de reventa del bien adquirido o del servicio fijado entre partes independientes (Celdeiro 2014). Es decir, se le deduce al precio de reventa con el ente independiente el margen bruto.

#### **C) Costo más beneficios.**

Se parte de la adquisición del bien y se adicionan los costos incurridos y un margen de beneficios (Cordón Ezcorro 1996)

#### **D) División de ganancias.**

Se determina un ganancia global, suma de las ganancias de cada parte vinculante, y se la divide por la cantidad de partes proporcionalmente a los activos, costos y gastos incurridos.

**E) Margen neto de la transacción.**

Se refieren al margen de ganancia aplicable a las transacciones entre partes vinculadas que se determine para ganancias obtenidas por alguna de ellas en transacciones no controladas comparables o en transacciones comparables entre partes independientes (Celdeiro 2014).



Universidad de  
**San Andrés**

## Capítulo 3 - Análisis del “Sexto método” en Argentina -

En el siguiente capítulo se realizará un análisis profundo del caso de estudio. Primero, se hará una introducción a las principales características del “Sexto Método”, incluyendo sus beneficios y sus desventajas. Luego, se hará mención a la propuesta de la OCDE como así también a la relación del organismo mencionado con la Argentina. Por último, se establecerán de manera concreta las principales diferencias entre ambos métodos y qué soluciones posibles se utilizan en la realidad como el caso uruguayo.

### 3.1. Introducción al “Sexto método”

Con el propósito de exteriorizar el conflicto entre las políticas domésticas y las propuestas por la OCDE, se utilizó, en el presente trabajo de investigación, el caso del “sexto método” que será abordado en profundidad a lo largo del siguiente capítulo.

Se estableció anteriormente que la Argentina adoptó el criterio del “mejor método” a la hora de elegir uno para el tratamiento de precios de transferencia, entendiéndose como “mejor” aquel que refleje de manera más óptima la realidad económica de cada transacción. No obstante, este criterio tiene una excepción según lo sancionado en la reforma por la Ley 25.784 (2003). En la misma se incluye presunciones que obligan a aplicar algún método de precios de transferencia. Una de estas presunciones es considerada como un nuevo método en materia de *commodities* (“Sexto método”). Se trata de un método de carácter obligatorio, ya que no permite que el contribuyente elija un método distinto, que, por otra parte, no responde a ningún lineamiento propuesto por la OCDE y que muchos países latinoamericanos lo han tomado como referencia.

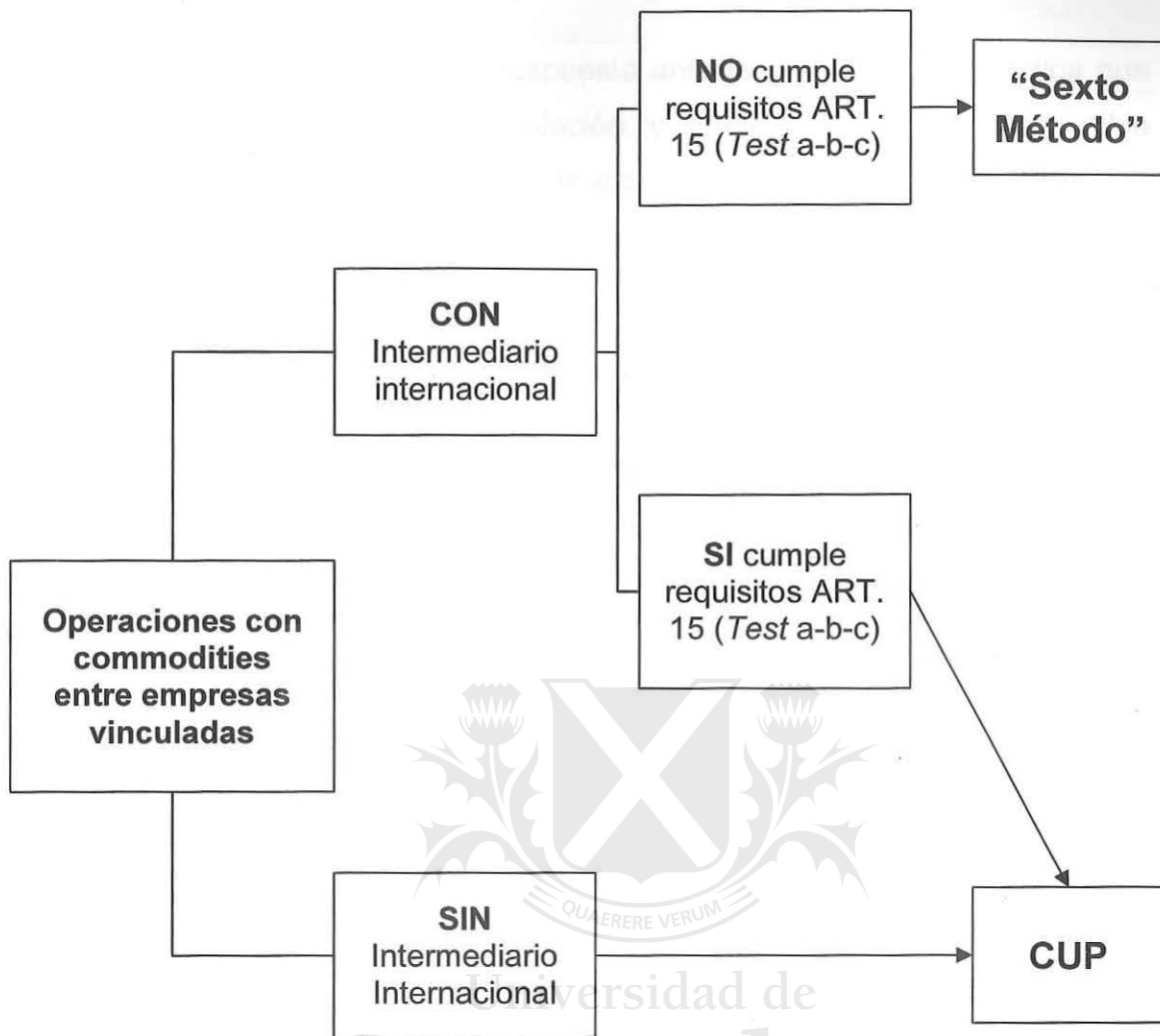
Este método se utiliza específicamente para las exportaciones realizadas a sujetos vinculados que tengan por objeto cereales, oleaginosas, demás productos de la tierra, hidrocarburos y sus derivados, y en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un



intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería y que no cumpla con los requisitos mencionados en el Artículo 15 (Ley 25.784 2003) que más adelante serán analizados (*Test a-b-c*). Se trata de considerar, como mejor método a fin de determinar la renta de fuente argentina de la exportación, el valor de cotización del bien del mercado transparente del día de la carga de la mercadería sin considerar aquel que hubiera pactado con el intermediario internacional, salvo que este último fuese superior, en cuyo caso se tomará el precio pactado. La Argentina prevé este caso particular para tratar de evitar la triangulación a través de una sociedad creada a tal efecto, que no es la destinataria final de los bienes, mediante la utilización de contratos a futuro, con precios que no son los esperados en el momento efectivo del embarque (D'Agostino 2008).

De no darse alguno de estos requisitos, la transacción será sometida a los métodos de precios transferencia convencionales avalados por la OCDE, en este caso, al tratarse de bienes con cotización conocida, la misma norma establece en el Artículo 8 (Ley 25.784 2003), que se tomará como referencia el precio en el mercado internacional. Es importante tener en cuenta que se trata de la comercialización de bienes con misma naturaleza, lo cual parte de la misma definición de *commodities*, y que su mercado es considerado como transparente. Por consiguiente, el "mejor método" es el CUP puesto que la utilización del precio internacional respeta fielmente el principio de *arm's length* al ser el mismo pactado por partes independientes.

## FIGURA 1



**Fuente:** Elaboración propia

Resulta esencial tener en mente que, dada la naturaleza del bien, las costumbres y usos en el mercado involucran en su operatoria contratos a futuro. Conceptualmente, en base a la volatilidad del precio de los commodities, se intenta fijar un precio a futuro. De esta forma, los exportadores delegan el riesgo de la operación en los intermediarios internacionales que son quienes luego venderán la mercadería al destinatario final. Este precio fijado refleja las expectativas del mercado sobre su evolución en el futuro (Goldemberg 2014).

### 3.2. Análisis del método propuesto por la Argentina

La creación del método fue una respuesta ante la gran evidencia fáctica que presentaban los casos de triangulación y erosión de la base imponible argentina, sobretodo a través de contratos de bienes que poseen cotización conocida en los mercados internacionales pactados para fechas futuras con sujetos que actuaban de intermediarios.

La legislación argentina se basó, para determinar este tipo de metodología, en la necesidad de controlar las operatorias “a fijar precio” entre los intermediarios internacionales y los sujetos locales (AFIP 2017). La administración tributaria advirtió la existencia de una gran cantidad de balances contables con pérdidas operativas constantes que se encontraban en el sector cerealero. Asimismo, había una gran cantidad de exportaciones de este tipo de bienes a países que no correspondían a los domicilios declarados en la factura por los reales compradores de la mercadería. Es decir, la documentación contable e impositiva no coincidía con la documentación aduanera. En efecto, se decidió hacer un análisis profundo del funcionamiento de este tipo de empresas y del mercado en el que operan relevando toda la documentación respaldatoria necesaria como facturas del exportador, despachos, contratos, información de la cámara de exportadores, facturas del intermediario, entre otros. De igual forma, se realizó una comparación entre los precios de *commodities* en el mercado internacional y los precios realmente pactados en los contratos. A través de estos estudios se detectó que había una gran diferencia de precios entre el momento del contrato y el momento del embarque, siendo este último precio el mayor, y que al haber un intermediario internacional en la operación, se perdía tanto documentación valiosa a los fines fiscales como el seguimiento de la mercadería. En otras palabras, se perdía la trazabilidad de la operación comercial real.

La naturaleza de este tipo de operatorias permitía que las partes intervinientes tengan la posibilidad de pactar con gran antelación todos los aspectos de la exportación menos el precio. Consecuentemente, las partes podían fijar dicho precio de la operación internacional en el momento que les resultara más conveniente con el objetivo de tributar menos en el país. En otras palabras,



este tipo de metodología dejaba a las empresas la posibilidad de elegir el precio basado en la cotización internacional conocida en cualquier momento, por lo tanto, se intentaba elegir firmar el contrato cuando los precios de mercado eran bajos debido a la estacionalidad que este tipo de productos presenta. El efecto producido es la disminución de la base tributaria lo que provoca una localización de la renta de fuente argentina en el exterior y, por consiguiente, una menor recaudación para el fisco.

Según la administración tributaria, la ausencia de legislación para este tipo de transacciones servía como escenario perfecto para la "triangulación" de ventas al exterior a través de intermediarios llamados empresas "fantasmas" o "pantallas". Dado el estudio de la documentación relevada, la mercadería adquirida por el intermediario no ingresaba físicamente a su país de residencia, sino que se dirigía a una tercera empresa, que en muchos casos, era vinculada al comprador, y, como consecuencia a la operatoria, eran sometidas a los métodos de precios de transferencia que parecieran, en un principio, no adecuarse de manera más óptima a la realidad económica.

La administración tributaria se enfrentó con dos grandes problemas: que se ocultaba la real identidad del comprador detrás de estas empresas "pantalla" y que el precio real de la operación pactada pareciera no ser el correcto por cuanto que no era el reflejo de la realidad económica. Cabe preguntarse entonces si, a través del "Sexto Método", ambos problemas se solucionaron. Para aquello, se hará un análisis profundo de la reforma introducida en el año 2003 por la ley 25.784.

En virtud de lo expuesto anteriormente y dada la cantidad de operaciones con intermediarios internacionales para este tipo de bienes, no sería económica ni políticamente correcto para las administraciones tributarias tomar una medida extrema como, por ejemplo, prohibir la comercializaciones con *traders*. Resultaría no sólo muy difícil de reglamentar y fiscalizar sino, también, una medida muy poco popular en el marco normativo internacional.

Se decidió, entonces, sumarle un párrafo al artículo de la ley mencionada (Ley 25.784 2003) para poder combatir la situación antes descripta. Se trata de asignar el precio en la fecha del embarque sin importar lo acordado en el

contrato a las transacciones entre empresas vinculadas en aquellas operaciones donde intervenga un intermediario que no va a ser destinatario final de la mercadería y que no cumple con los requisitos de *trader* establecidos en la norma que se verá más adelante. En otras palabras, dijimos que en esta operatoria se pactaba el precio cuando el valor de los *commodities* era el más bajo. Sin embargo, la legislación argentina niega o duda que aquel sea el precio real de la operación y establece que se debe tomar el precio de la fecha de embarque, cuando, por la naturaleza de la operación, se entiende que, por lo general, es el más alto. De no serlo, se tomará el precio pactado. Por lo tanto, no se realiza un estudio de comparabilidad para decidir si el precio del contrato es el correcto o pertenece al rango intercuartil que arroja alguno de los métodos de precios de transferencia convencionales. Directamente, cuando se cumplen los requisitos para que se aplique el "Sexto método", se aplica, sin más, el precio de la fecha del día de la carga de la mercadería. De esta forma, se pretende solucionar el problema planteado del precio.

Por otra parte, para que la operación descrita anteriormente se encuentre sometida al tratamiento del "Sexto método" deben entrar en juego tres sujetos:

- el exportador
- el intermediario internacional
- un comprador vinculado

Con el objetivo de identificar si el *trader* acredita sustancia económica y que no es una figura pantalla para facilitar la triangulación, la ley incluyó en su reforma un *test* (conocido también como el *test a-b-c*) a los que deben someterse. A continuación, se incluirá el extracto del Artículo 15 que menciona esta prueba.

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



*deben resultar acordes a los volúmenes de operaciones negociados;*

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

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

(Ley 25.784, 2003)

### **3.2.1. Beneficios del “Sexto Método”**

Uno de los grandes objetivos de las administraciones tributarias es maximizar la recaudación dentro de lo que la ley establece para ese propósito. Una buena recaudación facilita una mejor administración de los recursos del Estado para la producción de bienes públicos. Asimismo, la planeación del presupuesto está estrechamente ligado con la recaudación. Teniendo en cuenta que los impuestos representan uno de los recursos que tiene el Estado para obtener fondos, todas las decisiones de reglamentación tributaria que la AFIP toma, como así también, la sanción de normas en materia impositiva por parte del poder legislativo, van a tener como pilar principal el aumento de la recaudación. Consecuentemente, no resulta sorprendente la metodología adoptada por la norma pues sigue la lógica inherente a las administraciones tributarias. Dado el estudio de investigación que realizó la AFIP ante la sospecha de localización de fuente argentina en el exterior a través de *traders* sin sustancia económica, se concluyó que en la mayoría de los casos en los que se trataba de operaciones entre empresas vinculados a través de intermediarios internacionales el precio del contrato era menor al precio en la fecha de embarque. Por lo tanto, si se tomara éste último, un mayor valor de cotización

en las exportaciones significaría una mayor ganancia y, en efecto, una mayor base imponible al Impuesto a las Ganancias. Como bien aclama Horacio Dince (2007, 359-374), esta disposición aplica siempre a favor del Fisco ya que debe tomarse, en todos los casos, el mayor de los precios captando, de esta forma, la materia imponible de fuente argentina que se localizó en otros países.

Otro de los grandes beneficios de este método es que le “permite a la AFIP neutralizar de manera ágil y rápida operatorias en las que a través de la interposición de intermediarios internacionales se localiza parte del beneficio en otra jurisdicción” (Dince 2007, 363). En otras palabras, basta con que se verifique en la realidad que los presupuestos establecidos del “Sexto Método” se cumplen para que se aplique de manera obligatoria aquel método. Ni la empresa contribuyente ni la AFIP necesita realizar un informe para poder justificar el método de precios establecido. Asimismo, no se necesita de un análisis de las condiciones de mercado al momento de firmar el contrato o el día de la carga de la mercadería ni verificar que el principio de *arm's length* se cumpla. Ante la mínima sospecha, se presume que, si se cumplen las condiciones establecidas, se debe tomar el precio en el momento del embarque. De esta forma, las fiscalizaciones se vuelven más prácticas, destinando esfuerzos a situaciones que requieran más atención.

El “Sexto Método” fue una respuesta a la gran cantidad de casos que existían en los que, a través de un *trader*, se producía una deslocalización de renta de fuente argentina en el exterior. En efecto, uno de los frutos de la aplicación de esta modalidad es prevenir la planificación fiscal elusiva que resulta extremadamente nociva para nuestro país. (AFIP 2017).

Con respecto al ámbito de aplicación, tanto la exportación en el mercado de *commodities* como la explotación de recursos naturales juegan un rol esencial en la economía argentina (Malla, Van Herksen y Godoy 2014). Por ejemplo, para el periodo fiscal 2016, el 46% de las exportaciones argentinas totales fue generado sólo por granos, harinas, aceites, biodiesel y otros subproductos. Por otra parte, uno de cada tres dólares que entraron por exportación fue generado por la soja y el girasol (Calzada 2017) (Ver CUADRO 1)

#### **CUADRO 1: Exportaciones de la Argentina en el año 2016**



	Año 2016
<b>Exportaciones nacionales totales</b>	<b>57.737,0</b>
<b>Complejo oleaginoso más otros granos y subproductos</b>	<b>26.504,4</b>
<b>Complejo Oleaginoso</b>	<b>19.292,6</b>
Complejo soja	18.553,1
Complejo Girasol	739,5
<b>Otras exportaciones de granos y derivados</b>	<b>7.211,8</b>
Complejo Maíz	4.236,7
Complejo trigo	2.071,9
Complejo cebada	599,7
Complejo arroz	212,5
Complejo sorgo	90,9
% del complejo oleaginoso respecto total nacional	33%
% de granos, harinas, aceites y subproductos sobre total nacional	46%

Fuente: INDEC. Intercambio Comercial Argentino.

**Fuente:** Julio Calzada (2017) tomando como fuente INDEC. Intercambio Comercial Argentino.

Teniendo en cuenta los datos provistos por el **CUADRO 1** y que nuestra normativa establece como criterio tributar en base a la capacidad contributiva, el método propuesto intenta combatir la evasión en sectores exportadores estratégicos en la economía argentina (AFIP 2017).

Por otra parte, la inclusión de los requisitos de intermediario internacional del Artículo 15 (Ley 25.784 2003) detectan el uso de *traders* que, al entender del fisco argentino, no cuentan con sustancia económica, posean una estructura insuficiente, no tengan entidad propia o cuya operatividad resulte totalmente dependiente de las transacciones realizadas con el exportador argentino (Goldemberg 2011). Cabe destacar que la sustancia económica es el criterio que se utiliza para verificar si se utilizan como figuras pantalla de las operaciones entre empresas vinculadas. El *test a-b-c* permite restringir la población de intermediarios internacionales eliminando a aquellos que seguro lo son.

De igual modo, el “Sexto método” intenta romper con el mecanismo de la triangulación. Se verificó que la gran mayoría de las exportaciones con las que se nutre la Argentina pertenece a los sectores relacionados con *commodities*, y que, a su vez, las rentas obtenidas por esas transacciones no están incluidas en la base imponible del Impuesto a las Ganancias de nuestro país, ubicándose en países que convenientemente poseen leyes tributarias más laxas. Por lo tanto, el espíritu de este párrafo incluido en la reforma fue ignorar la legislación tributaria internacional y proponer un método novedoso para un país en vías de desarrollo que se defiende con herramientas genuinas ante las grandes fugas de capital.

### 3.2.2. Desventajas del “Sexto Método”

Se dijo anteriormente que los precios de transferencia son aquellos pactados entre empresas vinculadas y que, de no corresponder a los que se hubieran pactado con una empresa no vinculada, deberían estar sometidos a un ajuste. Una de las grandes críticas al método es que, justamente, el principio *arm's length* no se toma en cuenta. Las condiciones de mercado en las que los contratos de estas operaciones fueron firmados no están siendo consideradas ya que se toma el precio del día de la carga. Resulta contradictorio que en la misma norma en la que se establece como pilar el principio de operador independiente luego decida arbitrariamente que para ciertos casos solo se tome un precio que en ningún momento se hubiera pactado con un tercero ya que la fecha de embarque no representa los usos y costumbres del mercado (Goldemberg 2014).

Otra gran incongruencia está relacionada con el hecho de que pareciera que no se está tomando el momento correcto en que se concreta la operación. El presente trabajo de graduación se focaliza en el Impuesto a las ganancias. Para que nazca la obligación de tributar se deben representar en la realidad los presupuestos fácticos que hacen al hecho imponible, en este caso, cuando las empresas obtengan rendimientos, rentas, beneficios o enriquecimientos. El gran problema radica en la falta de una definición específica de exportación (Goldemberg 2011) ya que en nuestro caso de investigación, la exportación



representa el hecho imponible. Se incluye en el Artículo 8 (Ley 25.784 2003) una aproximación del término que resulta bastante ambigua a efectos de determinar cuando realmente se produce el presupuesto económico que genera ganancia, y por ende, que precio se debería tomar a ese momento para compararlo con el que se utilizó. Podemos identificar dos instancias claves en la operatoria: la firma del contrato a través del intermediario y el día de la carga de la mercadería. Este último presupone la ley que, de cumplirse los requisitos para aplicar el "Sexto método", es el hecho imponible. En otras palabras, toma como presupuesto fáctico la salida del bien del territorio aduanero argentino a título oneroso. Sin embargo, si se tratara de un exportación de *commodities* entre empresas vinculadas directa o a través de un tercero que supere el *test a-b-c*, el hecho imponible se genera con la firma del contrato.

Asimismo, la redacción del "Sexto método" pareciera ignorar cuestiones inherentes a la naturaleza de este tipo de operatorias puesto que, cuando se refiere al intermediario internacional, define a este como el sujeto que no es destinatario efectivo de la mercadería mientras que, en la práctica, la relación que une al exportador y al *trader* es un contrato de compraventa haciendo que este último sea el adquirente (Goldemberg 2011). Siguiendo esta lógica, sólo correspondería aplicar el "mejor método" de precios de transferencia si se verificara que el intermediario internacional y la empresa exportadora posean algún tipo de vinculación. De igual modo, se supone que basta con la inconsistencia entre la factura comercial y el sujeto consignatario en el Conocimiento de Embarque, también conocido como *Bill of Lading*, para identificar qué se trata de una triangulación. No obstante a ello, la mercadería cuando sale del país no siempre tiene definido el destinatario final pues puede ocurrir que se haya requerido su embarque sin el *trader* haberla revendido (Se solicita el Conocimiento de Embarque "a la orden" o "al portador") o que se venda a otro intermediario desconociendo así si el verdadero adquirente es una empresa vinculada o no a la empresa contribuyente (Goldemberg 2011).

Uno de los argumentos a favor de la reforma fue el intento de combatir la pérdida de control de la mercadería. Pero, la solución establecida no aumenta el control si no que simplemente prescinde de este y presupone un precio que se debe tomar en caso de verificarse vinculación entre dos empresas y un

intermediario internacional que funciona como una compañía máscara. Y es que, por más que sea un *trader* “oficial” o no lo sea, siempre que haya este tipo de operatorias la documentación se pierde ya que la factura comercial se realiza con el intermediario y el *Bill of lading* puede ser emitido “a la orden” sin consignar el destinatario final de la mercadería o luego de haberse realizado la exportación definitiva, perdiendo así trazo del destino de la mercadería y, en consecuencia, materia imponible.

Con respecto al objetivo principal de evitar las operaciones de “triangulación”, se derivan dos grandes cuestiones. Por un lado, las palabras utilizadas en la redacción del método no incluyen de manera taxativa la posibilidad de que haya vinculación económica con el intermediario internacional para que se aplique dicho método<sup>1</sup>. Siguiendo este razonamiento y la literalidad que presupone la interpretación de la ley, si el *trader* está vinculado con alguna de las partes intervinientes no sería un caso de “triangulación” según la normativa y, por ende, se debería aplicar el “mejor método” para el tratamiento de precios de transferencia. Por otro lado, una forma en la que las empresas pueden evitar la aplicación del “Sexto método” es realizando transacciones con intermediarios internacionales que si reúnan todos los requisitos establecidos por el *test* a-b-c. La acreditación de sustancia económica no es causal suficiente para que maniobras tendientes a la “triangulación” y a la erosión de la base imponible no se den en la realidad. Consecuentemente, sólo se estaría previniendo aquellos casos en los que los *traders* funcionan específicamente como empresas “fantasmas” y no en los que sea una actividad más pero que, a fines de la captación de renta, estén ayudando a la fuga de materia imponible de fuente argentina. También es importante destacar que, dentro de las cláusulas que se necesitan cumplir para que no sea un intermediario internacional “oficial” no se incluye “el hecho de que el país de su residencia se encuentre comprendido en el listado reglamentario de jurisdicciones de nula o

---

<sup>1</sup> El Artículo 15 (Ley 25.784 2003) establece que se aplicará el “Sexto método” “cuando se trate de exportaciones realizadas a sujetos vinculados, que tengan por objeto cereales, oleaginosas, demás productos de la tierra, hidrocarburos y sus derivados, y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería”



baja tributación” (Goldemberg 2011, 10) o las zonas francas que algunos países ofrecen siendo estos muy atractivos para este tipo de transacciones.

El hecho de establecer una serie de requisitos para que los intermediarios internacionales acrediten sustancia económica presenta en la realidad una gran externalidad negativa. Puesto que, si los *traders* cumplen con el *test* a-b-c, aquellas operatorias no serían sometidas al “Sexto Método”, como establecimos en el párrafo anterior, si no que se aplicaría el método CUP. El último método mencionado compara las transacciones realizadas con un tercero independiente con las transacciones entre partes vinculadas. Al tratarse de *commodities* cuyo mercado es transparente y poseen cotización conocida, como es el caso de cereales que se utiliza el índice de la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Pesca, se construye un rango intercuartil teniendo como referencia el índice mencionado y los precios acordados entre partes independientes. Por lo tanto, muchas empresas en el afán de localizar renta proveniente de fuente de argentina a otros países con tributaciones menos rigurosas, establecen los precios de los contratos con terceros a precios de manera tal que dicho rango intercuartil incluya los precios de los contratos entre partes vinculadas. Consecuentemente, cuando el Fisco solicita aquellos contratos como comparables internos, no puede realizar ajuste alguno ya que no se verifican diferencias significativas entre los precios pactados. Por lo tanto, no sólo no se está previniendo los casos de “triangulación”, pues no corresponde aplicar “Sexto método”, sino que también, la operación logra sobrepasar los límites impuestos por el método CUP.

En relación con la aplicación del “mejor método”, la misma ley indica que la empresa contribuyente debe elegir el método que mejor se ajuste a la realidad económica. La carga de la prueba radicaría en el exportador en nuestro caso de estudio. No obstante, no admite prueba en contrario y, de cumplirse las condiciones, obligatoriamente se aplica este “Sexto método”. Por lo tanto, no hay una elección del “Mejor método” de precios de transferencia por parte del contribuyente, el párrafo justamente elimina ese poder de decisión para esos casos contradiciendo a la misma norma que lo estableció en su texto y que luego la AFIP lo reguló en la RG 1122 (2001) en su artículo 11.

Por último, se considera que el análisis realizado por la AFIP para determinar si el precio en ese tipo de transacciones era el correcto está basado en un análisis de comparabilidad inapropiado. Las transacciones utilizadas como comprobables presentaban diferencias en el volumen acordado. De igual modo, el destino de los bienes difería entre las operaciones independientes y las operaciones entre entes vinculados. Asimismo, el nivel en la cadena de valor en el que se ubican los precios pactado por el transporte de los bienes difieren entre las operaciones (Malla, Van Herksen y Godoy 2014).

### 3.3. Rechazo del “Sexto método” en el plan de acción Anti - BEPS

La utilización de enfoques específicos desarrollados por países en vías de desarrollo cuyas economías dependen de commodities, como el caso enunciado anteriormente del “sexto método” en Argentina, puso en relieve la “necesidad de una mayor claridad sobre la aplicación de las reglas de precios de transferencia a las operaciones de commodities” (OCDE 2014). Por consiguiente, la OCDE se vio obligada a incluir en su plan de acción alguna mención acerca del tratamiento de este tipo de operaciones comerciales. Dicho plan, destinado a fortalecer la lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, consta de 15 acciones que establecen diversos lineamientos impositivos destinados al control de los precios de transferencia. En este marco de normativa, la Acción 10 establece cómo abordar las transacciones de alto riesgo como es el caso de *commodities*. Se establece que es de vital importancia clarificar las circunstancias, el contexto de las transacciones, la aplicación del método de precios de transferencias y proporcionar protección a los tipos más comunes de erosión mediante pagos tales como gastos de gestión y gastos correspondientes a la sede principal. Asimismo, se establece que es el método del **precio comparable entre partes independientes (CUP)** el más adecuado para las operaciones de *commodities*, pudiéndose utilizar el precio cotizado como referencia del precio del mercado. En otras palabras, la cotización del bien servirá para demostrar si el precio acordado en la operación vinculada es o no acorde con el principio de



operación independiente (OCDE 2014). Con respecto a la fecha de fijación del precio, si el contribuyente puede aportar pruebas fehacientes de la fecha efectiva en que se realizó el contrato entre empresas vinculada, se deberá tomar aquella fecha. Se considera como “pruebas fehacientes” las fórmulas del precio utilizadas, los acuerdos realizados con los terceros independientes, las bonificaciones o descuentos aplicadas a la operación, la fecha en las que se estableció el precio, información sobre la cadena de suministros e información preparada para propósitos que no sean meramente tributarios (EY 2015)

Cómo se puede observar, si bien muchos países de Latinoamérica empezaron a utilizar otros métodos para este tipo de transacciones, la OCDE no sólo rechaza la incorporación del “Sexto método” si no, también, no ve necesario la creación de un método especial. La mera utilización del precio comparable entre partes independientes representa el método más adecuado y fehaciente para la realidad económica que se está tratando. Lo interesante del caso radica en que para llegar a la versión final de la guía, el borrador fue sometido a discusión por varios expertos globales en el tema como lo son las renombradas Big Four, grandes tributaristas e estudios contables. En las acciones mencionadas (Acciones de la 8 - 10 - **ANEXO 3**), la Argentina tomó un rol muy activo en aquella discusión planteando la oportunidad de incluir el “Sexto método” o, como establecimos anteriormente, la necesidad de reglamentar mejor las operatorias como *commodities* para precios de transferencia puesto que se podían encontrar ciertos vacíos legales al respecto que se traducen en efecto nocivos para las administraciones tributarias por incorrecta utilización de ellos por parte de las empresas. Sin embargo, entre el borrador que originó dicha discusión y la versión final de la guía, no se incluyeron cambios relevantes. Si no que se hizo más hincapié en los distintos ajustes que se deben tomar en cuenta para la utilización del método CUP.

La misma norma argentina regula en su DR de la LIG (Decreto N° 1344 1998) los distintos puntos a tener en cuenta para realizar la correspondiente eliminación de alguna diferencia que se encuentran entre las operaciones comparables y las transacción sometidas al método de precios de transferencia a fin de la correcta utilización del método CUP. El plazo de pago, la cantidad negociada, la propaganda y publicidad utilizada, el costo de intermediación, el

acondicionamiento flete y seguro, la naturaleza física y de contenido y las diferencias de fecha de celebración de las transacciones son algunos de ellos. Estos criterios de ajustes están alineados con los propuestos por la OCDE. Cuanto menos diferencia haya, mejor y más confiable será el resultado ya que reflejará de manera óptima el principio de *arm's length*.

### **3.3.1. La OCDE y su relación con la Argentina**

Es importante entender el contexto en el cual se propone este tipo de marco normativo. En primer lugar, haremos una breve introducción de la citada institución. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) fue fundada en 1961 y está constituida por 35 países miembros entre los que se encuentran los más desarrollados. Su misión principal es promover políticas para mejorar el bienestar económico y social del mundo. Se ofrece en esta organización un espacio para que los gobiernos trabajen conjuntamente a través de las experiencias para poder confeccionar soluciones a problemas comunes. Entre sus actividades principales se encuentran la medición de la productividad y los flujos globales de comercio e inversión y, el análisis y comparación de datos para futuros pronósticos y tendencias. Asimismo, se fijan estándares internacionales sobre un rango amplio de temas de políticas públicas como lo son los precios de transferencia (OCDE 2017). La Argentina fue uno de los primeros países de América Latina en adherirse a la Convención de la OCDE para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales y a la Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales. En su participación está incluida su membresía en el Centro de Desarrollo de la OCDE y del Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información, así como también, en órganos oficiales y en su inclusión de instrumentos legales propuestos al marco normativo (OCDE 2017). Sin embargo, no se encuentra incluido entre los 35 países miembros.

Este tipo de organismos intentan, de alguna manera, homogeneizar los criterios sobre el comercio. A partir de la globalización, los gobiernos incrementaron su sensibilidad ante las políticas utilizadas por otros. Las



instituciones supranacionales buscan ir más allá de las fronteras de cada territorio para encontrar problemas que son intrínsecamente globales como las multinacionales, cuyas operaciones involucra una amplia mayoría de naciones, y la localización de sus rentas. De cierta forma, al haber sido fundada en 1961, no escapa al espíritu de postguerra y a la necesidad de los países de cooperar o sacrificar intereses por un propósito mejor (Deardorff y Stern 2002). La globalización trajo consigo la obligación de responder al interrogante de cómo se iban a dividir la base imponible tributaria ante la ausencia de una autoridad superior (Baistrocchi 2008) puesto que la realidad del fenómeno abatió todo lo escrito, establecido y regulado sobre el tema: el sistema tributario se había vuelto obsoleto (Jones 2015). La solución de los países desarrollados fue llegar al consenso que se reflejó en los modelos propuestos OCDE.

Por otra parte, los países en vías de desarrollo, como Argentina, se convirtieron en mercados muy atractivos para las multinacionales de los países más desarrollados. De hecho, la mitad del comercio de la Unión Europea, Japón y los Estados Unidos es con economías emergentes. Esta situación trajo como consecuencia, entre otras, la firma de innumerables tratados tributarios fiscales bilaterales que resultan asimétricos entre los países en vías de desarrollo y los desarrollados, como bien explica Eduardo Baistrocchi (2008). Esta asimetría mencionada denota una inversión desigual, mientras que los países desarrollados se consideran como importadores de capital, los países en vías de desarrollo son exportadores de aquel capital (Baistrocchi 2008). La pregunta entonces radica en por qué estos países deciden firmar este tipo de tratados que, en general, siguen el modelo establecido por la misma OCDE sabiendo que, en el consenso que dio lugar a la mayoría de las directrices propuestas por la institución mencionada, sus intereses no fueron tomados en cuenta.

Una de las razones por las que se utilizan los modelos establecidos por la OCDE se basa en sus externalidades positivas (Baistrocchi 2008). Por ejemplo, la minimización de los costos de comunicación y control de cumplimiento de los tratados entre las naciones así como también las ventajas comparativas que otorga pertenecer a este tipo de redes en relación a los otros países que no forman parte o que deciden ignorar lo establecido por la OCDE. Otro de los

argumentos es que se ofrecen muchos protocolos para solucionar disputas en temas como los precios de transferencia (Baistrocchi 2008).

Asimismo, cumplir con lo propuesto por dicha institución supranacional es una forma de cooperación entre las naciones. Cuanto más países utilizan las mismas políticas tributarias, la riqueza de la red se incrementa. Sin embargo, los lazos entre ambos tipos de países (países desarrollados y países en vías de desarrollo) resultan un tanto asimétricas. Ello nace por una de las grandes diferencias entre ellos. Se considera "en vías de desarrollo" porque estos países todavía no llegaron a un nivel suficiente de ingresos necesarios para financiar las inversiones requeridas para el crecimiento o para la creaciones de bienes públicos (Baistrocchi 2008) y es por esto que poseen una necesidad imperiosa por atraer inversiones. En efecto, no resulta sorprendente que sigan los modelos propuestos por la OCDE ya que los hacen más atractivos ante los ojos de los países desarrollados. De igual modo, las inestabilidad política que los caracteriza posterga este tipo de discusiones de índole global en la agenda de prioridades de los Estados ya que los problemas internos resultan siempre más urgentes.

Aliarse y alinearse en las políticas fiscales internacionales es una opción que tienen los países en vías de desarrollo para atraer inversiones directas. Ello repercute directamente en las medidas tomadas con respecto a los precios de transferencia puesto que justamente las Naciones Unidas establece que este tipo de países se encuentran en una posición muy delicada en cuanto a la prevención de los abusos en las operatorias entre empresas vinculadas ya que puede afectar a la inversión extranjera directa (Baistrocchi 1988). Resulta un argumento muy a favor del rechazo del "Sexto Método", ya que aceptarlo significa que Argentina realiza un paso tendiente al aislamiento y, por lo tanto, no recibiría las inversiones requeridas. Los países en vías de desarrollo se encuentren en la disyuntiva entre decidir aceptar los tratados, y por ende, tener un potencial de inversiones, o defenderse ante los posibles abusos de las corporaciones que socavan recursos críticos para combatir pobreza (Jones 2015).



No obstante, no solo la Argentina decidió ignorar lo propuesto por la OCDE, sino que, también, utilizó una estrategia considerada agresiva para las multinacionales ya que castiga las empresas exportadoras estableciendo un precio de compra mayor al pactado en el contrato. La reforma tributaria que introdujo este método tomó lugar en el año 2003 (Ley 25.784), muy reciente a la gran crisis del 2001 que provocó que el país se viera como poco atractivo para que otros países decidan invertir capital (Baistrocchi 2008). La preocupación por la recaudación fiscal de los sectores agrícolas y de *commodities* creció significativamente desde que la Argentina devaluó su moneda en el 2002 al mismo tiempo que los precios internacionales de los *commodities* crecieron exponencialmente (Malla, Van Herksen y Godoy 2014). Justamente, el "Sexto Método" es una consecuencia del deseo de la administración tributaria de maximizar la base imponible y aumentar la recaudación al ver que el ingreso al país se viera afectado por la decaída de la inversiones.

Con respecto al bien que se exporta, la propia naturaleza de la industria de los *commodities* no permite que se pueda cambiar de jurisdicción (Baistrocchi 2008). Consecuentemente, el poder de negociación se ve incrementado para la Argentina ya que dicho bien se encuentra en su territorio y no se pueden exportar las condiciones propias de la tierra. De tal forma, puede introducir legislaciones agresivas ya que tiene la certeza de que un porcentaje del mercado va a requerir de sus exportaciones y puede maximizar aún más su base imponible.

Pero la relación entre la OCDE y la Argentina no siempre experimentó momentos de tensión. Es de público conocimiento la intención de nuestro país de introducirse como miembro del ya nombrado organismo. En efecto, como parte de los esfuerzos para estrechar la cooperación, el actual Ministro de Finanzas de Argentina Nicolás Dujovne, ha presentado, en marzo del presente año, un Plan de Acción al Secretario General de la OCDE, Ángel Gurría, (OCDE 2017). La idea es que haya un trabajo conjunto entre expertos de la institución y funcionarios argentinos con el objetivo de fortalecer las políticas públicas del país e introducir reformas exitosas que ayuden al crecimiento económico, la competitividad y las instituciones. Luego del rechazo del "Sexto

Método” en su plan de acción de Anti-Beps y del pedido formal de pertenecer a la institución, cabe preguntarse si a la Argentina le conviene mantener en su legislación aquel método, que no fue bien visto por las autoridades internacionales, o si es un motivo más por el cual le pudieran negar la membresía.

### 3.4. Comparación entre los dos métodos

El método CUP es el método por excelencia para *commodities* y cuenta con el aval de la OCDE, y, por ende, de todos los países miembros o que siguen sus directrices, mientras que el “Sexto Método”, fue rechazado en la nueva guía. Sin embargo, es un método novedoso, sin antecedentes previos, utilizado por varios países en vías de desarrollo como Uruguay, Ecuador, Perú, Guatemala, entre otros, y específico para combatir las operaciones de triangulación a través de terceros en materia de *commodities* (sector considerado como estratégico en la economía argentina).

Universidad de

San Andrés

PAÍS	Año	Alcance	Intermediario Internacional	Definición de <i>commodities</i>
Argentina	2004	Exp.	Si	No
Brasil	2012 - Opcional 2013 - Obligatorio	Imp + Exp	No	Si
Costa Rica	2013	Imp + Exp	No	Si
República Dominicana	2013	Imp + Exp	No	No
Ecuador	2009	Imp + Exp	Si	No



El Salvador	2010	Imp + Exp	SI	No
Guatemala	2014 - Estadísticamente 2015 - Obligatorio	Imp + Exp	Si	No
Uruguay	2009	Imp + Exp	No	No
Perú	2013	Imp + Exp	Sí (salvo paraísos fiscales)	Si

**Fuente:** Gonzales Malla, Van Herkesen y Godoy (2014)

Por un lado, el método CUP se considera como el preferido mundialmente porque ofrece resultados confiables puesto que se compara directamente los precios de operaciones vinculadas con precios de operaciones independientes en condiciones comparables respetando de manera rigurosa el principio de *arm's length* (Goldemberg 2014). Adicionalmente, la naturaleza de este tipo de bienes permite obtener un precio comparable externo como es el precio en los mercados transparentes. El "Sexto método" no rechaza aquella presunción sino que utiliza el índice conocido y establecido por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. La gran diferencia es que lo toman en fechas diferentes, la OCDE establece como fecha la del contrato cuando se pueda presentar documentación fehaciente y la legislación argentina establece la fecha de embarque, salvo que el precio pactado con el intermediario fuera superior. Ambos métodos se comparan con rangos intercuartiles basados en índices ya que, por la propia naturaleza del bien, existen varias transacciones comparables.

Por otro lado, la aplicación del método CUP exige un riguroso análisis de comparabilidad sobre aspectos como las diferencias en las características de los bienes, condiciones de la operación (plazo de entrega, volumen, financiación, garantías, costos de seguro y flete, y otras) y las circunstancias

del negocio, tales como mercados geográficos, nivel de demanda y de oferta, como bien indica Goldemberg (2014). No obstante a ello, el “Sexto Método” no realiza ningún estudio de comparabilidad. De hecho, no toma en cuenta ciertas condiciones propias de la venta como los contratos que se realizan con los intermediarios o la decisión del exportador de delegar el riesgo de la operatoria. Se presupone un precio con el objetivo de un acción rápida y ágil para este tipo de transacciones, reduciendo, también así, costos de fiscalización, y aumentando la recaudación. El regla impuesta por la Argentina opera como una norma anti-abuso para prevenir situaciones de riesgo antes que una método de precios de transferencia que intenta preservar el principio de *arm's length*.

Adicionalmente, si bien el “Sexto Método” propone un *test*, que resultan un tanto vago a la hora de cumplir su función, al cual deberían estar sometidas los intermediarios internacionales para saber si se trata de *traders* “fantasmas” o “pantallas”, el CUP no incluye ninguna distinción para las operaciones con terceros, ignorando la trascendencia de los mismos en este tipo de operaciones



Universidad de  
San Andrés



CUP	"Sexto Método"
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Avalado por la OCDE</li> <li>- General para cualquier tipo de transacción</li> <li>- Más confiable</li> <li>- Precio de operaciones independientes en condiciones comparables</li> <li>- Fecha del contrato</li> <li>- Principio de <i>arm's length</i></li> <li>- Análisis de comparabilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rechazado por la OCDE</li> <li>- Específico para <i>commodities</i> e intermediarios internacionales</li> <li>- Fecha del día del embarque o del contrato, si fuera superior</li> <li>- No se realiza un análisis de comparabilidad.</li> <li>- Más rápido y ágil</li> <li>- Menos costos de fiscalización</li> <li>- Aumento de la recaudación</li> <li>- <i>Test a-b-c</i></li> </ul>

Universidad de  
**San Andrés**

Fuente: Elaboración Propia

### 3.4.2. Análisis de posibles soluciones adoptadas

#### **Refugios Seguros**

Muchas legislaciones incluyen los denominados "Refugios seguros". Se trata de un conjunto de normas cuyo objetivo principal es proteger o dar seguridad a ciertas transacciones entre empresas vinculadas para que no sean objeto de observación o fiscalización por las administraciones fiscales (Goldemberg 2007). Las empresas pueden optar por "refugiarse" en aquellas disposiciones evitando, de esta forma, los costos asociados a la acreditación que se cumplió o no con el principio de *arm's length*. Al cumplir con los requerimientos de este tipo de artilugio legal, automáticamente sus comportamientos con respecto a

las precios de transferencia quedan aprobados ante los ojos de las administraciones tributarias.

Esta solución busca facilitar el control de las operaciones internacionales entre entes vinculadas preservando sus bases imponibles y obteniendo seguridad en su planificación tributaria de que no van a ser pasibles de sanción. Hay una gran simplificación de las obligaciones. Para las administraciones tributarias, los refugios seguros se traducen en una menor recaudación y tarea de verificación pero mayor atención y profundidad de estudio en aquellos casos más críticos. Algunos ejemplos de este tipo de refugios son los acuerdos previo de precios (APA).

Dentro de sus desventajas, la OCDE destaca el gran riesgo de que se presenten casos de doble imposición, y por lo tanto, en nuestra caso de estudio, de que se den situaciones de "triangulación". De igual modo, este tipo de disposiciones pueden inducir a las multinacionales a modificar los precios que de otro modo hubieran pactado.

La ley argentina no incluye ningún tipo refugio seguro. Consecuentemente, todas las operaciones entre entes vinculados o transacciones con países de baja o nula tributación deben acreditar que se respetó el principio de *arm's length*. No se tendrá en cuenta la magnitud de la empresa ni de las operaciones ignorando el análisis costo-beneficio que conlleva este tipo disposiciones a nivel administrativo, ya que se requiere de un gran esfuerzo en documentar y conservar la información requerida por el fisco, y económico. En otras palabras, como bien explica Goldemberg (2007) no hay umbrales en cuanto al monto de las operaciones ni a la envergadura de la empresa a partir de los cuales se debe cumplir con las obligaciones exigidas en el Título II de la RG 1122 (2001) mencionada en esta investigación.

Si bien la normativa argentina no permitiría la utilización de refugios seguros para las operaciones entre partes vinculadas e intermediarios internacionales en materia de *commodities*, ya que podría inducir a las grandes multinacionales a utilizar este tipo de artilugios legales para, dentro de los marcos legales, establecer operatorias de "triangulación", cabe preguntarse si el costo de



cumplimiento del “Sexto método” para todo el universo de casos es mayor a la incidencia tributaria de la operación (Goldemberg 2007).

### **Sexto método en América Latina: Uruguay, un caso de estudio**

Uruguay fue uno de los países que advirtió de las operatorias de “triangulación” y cómo esto afectaba a su recaudación tributaria. Por lo tanto, adoptó el régimen de precios de transferencias en materia de *commodities* impulsado por la Argentina incluyendo en el mismo ciertas diferencias. Se intentará ver qué cambios introduce para evaluar si es conveniente para la Argentina seguir con aquel ejemplo.

La versión uruguaya del sexto método no discrimina entre exportaciones ni importaciones y abarca ambas operaciones siempre que participe un intermediario y que se trate de *commodities*. Asimismo, es más amplio en cuanto a las relaciones vinculadas y considera también los casos en el que intermediario internacional está vinculado con el operador local. Por lo tanto, el universo de posibilidades se amplía.

Por otra parte, los contribuyentes pueden evitar la aplicación del método haciendo públicas sus operaciones con el fisco a través de la inscripción de los contratos dentro de los 5 días hábiles del mes siguiente de su celebración en la “Cámara de productos del país”. Si deciden elegir esta opción, solamente será la cotización en el mercado transparente a la fecha del contrato la que se utilizará. Según Goldemberg (2011), de esta forma, se estaría privilegiando el principio de *arm's length* y habría un mayor control sobre las operaciones involucradas a través del registro de los contratos, pudiendo también, realizar un trazo del valor de la mercadería.

## Capítulo 4 - Conclusiones -

### 4.1. Respuestas a las preguntas de investigación

Luego de la crisis del 2001 y con la intención de aumentar la recaudación al ver que el ingreso al país se viera afectado por la decaída de la inversiones, Argentina introdujo en el 2003 un nuevo método de precios de transferencia como respuesta ante los casos de triangulación y erosión de la base imponible en aquellos contratos en los que se fijaba el precio a futuro del *commodity* a través de un intermediario internacional. Respondiendo a unos de las sub preguntas que dio origen a la investigación, el “Sexto Método” intenta resolver los siguientes inconvenientes. En primer lugar, se ocultaba la real identidad del comprador detrás de empresas “pantalla”. Segundo, el precio real de la operación pactada parecía no ser el correcto. La solución fue establecer como precio el valor de la mercadería en la fecha del embarque, salvo que el pactado fuera mayor, e incluir un *test* al que deberían someterse los *traders* para verificar si se trataba o no de figuras máscaras.

Dentro de los beneficios, se encuentran una mayor recaudación, una respuesta rápida y ágil, otorgando la oportunidad a la administración tributaria a dirigir esfuerzos en áreas de mayor atención, y una forma de detectar aquellos intermediarios internacional que seguros son utilizados con estos intereses. Se intenta prevenir la planificación fiscal nociva en áreas que resultan estratégicas ya que casi la mitad de las exportaciones se nutre de *commodities* que se encuentran en el territorio argentina sin poder cambiar la jurisdicción del propio bien,

Sin embargo, la intención del “Sexto Método” no se vio plasmada en los resultados de su implementación ni en su redacción. El principio de *arm's length* que rige el tratamiento de las operaciones entre empresas vinculadas no se respeta ya que las condiciones de mercado en las que fue pactado el precio no son tomadas en cuenta. El hecho imponible varía de acuerdo a las partes intervinientes de la operación al no estar taxativamente expresado en la norma. Asimismo, se ignoran cuestiones inherentes a la naturaleza de este tipo de



operatorias como el tipo de contrato o el hecho de que el *trader* no siempre tiene definido quien va a ser el destinatario final de la mercadería. Por otra parte, el *test a-b-c* no resulta una herramienta válida a la hora de prevenir este tipo de situaciones en la práctica.

La OCDE establece que el método del precio comparable entre partes independientes (CUP) es el más adecuado para las operaciones de *commodities*, pudiéndose utilizar el precio cotizado como referencia del precio del mercado y la fecha del contrato. Utilizarlo significa, en los hechos, estar alineado con las políticas tributarias de muchos países contribuyendo a la cooperación y el consenso entre los países. Des esta forma, se disminuirían los costos de comunicación y control de cumplimiento de las propuestas y se haría uso de los protocolos ofrecidos para la solución de disputas entre países. Por otra parte, brinda la oportunidad de atraer las inversiones de las grandes empresas al otorgar seguridad jurídica a través de un criterio homogeneizado en el tratamiento de las operaciones con *commodities*. No obstante, es importante tener en cuenta que las soluciones planteadas fueron creadas a través de los ojos de los intereses de los países más desarrollados cuya realidad objetiva dista bastante de los países en vías de desarrollo como la Argentina.

Universidad de  
San Andrés

#### **4.2. Recomendaciones: ¿Son irreconciliables las posturas?**

El espíritu original del "Sexto Método" es genuino pues se trata de una herramienta desarrollada por una administración tributaria que intenta defenderse ante los abusos fiscales de las grandes multinacionales que encontraron, en el vacío legal en materia de *commodities*, el escenario perfecto para erosionar la base imponible y tributar menos. Sin embargo, la propuesta realizada por la Argentina quedó, actualmente, en desuso por las prácticas del mercado que rápidamente se acomodaron ante la nueva situación legal. Asimismo, ya desde su nacimiento presentó fallas en su redacción teniendo varias consecuencias en su implementación y haciendo que solo se viera como un método sin sentido y con el único propósito de castigar a las

multinacionales. Pero entonces, ¿Cómo puede compatibilizarse la protección de las empresas ante la voracidad fiscal al mismo tiempo que el Estado pueda, de manera efectiva, neutralizar la planificación nociva de estas grandes multinacionales es un marco de equidad hacia el resto del universo de contribuyentes? ¿Cómo un país puede incentivar el comercio y las inversiones sin alinearse a los criterios homogeneizados mundialmente y avalados por organismos supranacionales? ¿Es el CUP un método confiable para la administración tributaria ante la realidad del contexto internacional en Argentina?

A partir de lo establecido en el **Capítulo 3**, surgieron ciertas recomendaciones a tener en cuenta para una posible reforma tributaria. En primer lugar, eliminar del “Sexto Método” el *test* a-b-c cuya implementación arrojaba resultados contraproducentes. De esta forma, la acreditación de sustancia económica de los intermediarios internacionales deja de ser causal suficiente para que las administraciones tributarias no consideren todas las operaciones en las que un *trader* está involucrado. En otras palabras, todas las operaciones con intermediarios internacionales en los que se esté exportando *commodities* entre partes vinculadas van a estar sometidas al “Sexto Método”. Se presupone, que si bien los usos y costumbres del mercado contienen en su operatoria la figura de un *trader*, son operaciones de alto riesgo que facilitan la erosión de la base imponible.

En segundo lugar, se podría proponer un registro parecido a lo establecido en el caso uruguayo. La AFIP cuenta con las herramientas tecnológicas para establecer algún tipo de servicio en el que se deberían registrar todos los contratos de esta índole dentro de un plazo razonable. Se deberá informar todos los aspectos relativos a la operatoria: el precio pactado, el plazo de entrega, las partes intervinientes, los documentos utilizados, etc. Los objetivos principales deberían estar enfocados a establecer algún tipo de trazabilidad del valor de la mercadería así como respetar el principio de operador independiente y ofrecer transparencia a las operaciones realizadas entre empresas vinculadas. Por consiguiente, al tener un registro del contrato y del precio pactado, se podría someter dichas operaciones a un análisis de comparabilidad con respecto al precio establecido por la Secretaria en aquella



fecha futura. Por lo tanto, a quienes puedan brindar toda la información correspondiente a la construcción del precio establecido se les aplicaría el método CUP teniendo en cuenta la fecha del contrato. No obstante, en los casos en lo que no se realiza el registro del contrato dentro de los plazos correspondientes o la información presentada no cumple con la evaluación impuesta por la administración tributaria, se tomará la fecha de embarque.

La idea es aportar seguridad y confianza a las empresas multinacionales para alentar el comercio sin que esto perjudique a la recaudación y sin que nuestra legislación sea objeto de uso para maniobras tendiente a la fuga de ganancia de fuente argentina. En efecto, la solución planteada sería un ejemplo de cómo ambas posturas pueden reconciliarse. La Argentina puede tomar, de lo propuesto en la OCDE en su marco normativa Anti-Beps, el análisis de comparabilidad minucioso que este tipo operatorias merece, así como también, dar la posibilidad de que dichas operaciones sean sometidas al método CUP, siempre y cuando se respete las formalidades establecidas. Representaría un guiño para mayor atracción a inversiones futuras. Pero, también debería incluir en su normativa alguna disposición “de defensa” cuando considere que los intereses nacionales del país se vean comprometidos y amenazados.

Tercero, considerando que la interpretación de la ley es de forma literal, la ley del Impuesto a las Ganancias debería incluir en sus artículos tanto una definición de exportación cómo de *commodities* para que no surjan dudas a la hora de establecer el hecho imponible que da origen a la obligación tributaria. Teniendo cómo propósito la inversión extranjera directa, el gobierno tiene que establecer normas claras en cuanto a los impuestos y los precios de transferencia otorgando a las multinacionales certeza (Malla, Van Herksen y Godoy 2014).

### **4.3. Futuras líneas de investigación**

La globalización, la planificación tributaria y el rol de los organismos supranacionales son temas de la actualidad mundial que dan origen una

infinidad investigaciones. Sin embargo, en el presente trabajo de graduación, se utilizó solo una de las tantas perspectivas que existen.

Se realizó un análisis de la puja de intereses entre países en vías de desarrollo y la OCDE a través de un caso de estudio: la introducción del "Sexto método". No obstante, la mejora introducida por la Argentina es solo un ejemplo más de aquella contraposición de criterios. Se podría investigar qué otros casos más en la realidad se verifica los abusos de precios de transferencia en otros países.

Asimismo, durante el análisis de dicho caso, surgieron varios interrogantes específicos al tema en cuestión que, de ser investigados, podrían ser un gran aporte académico a lo ya escrito sobre el tema. En primer lugar, la norma argentina establece que el análisis de precios de transferencia se debe hacer siempre que se verifique que las partes intervinientes poseen algún tipo de vinculación económica. Sin embargo, el costo-beneficio de dicha disposición podría ser contraproducente para las mismas administraciones tributarias. Por lo tanto, un punto interesante sería investigar si el tratamiento de precios de transferencia debería realizarse para todo el universo de casos o, lo que pareciera "a priori" más eficiente, solo para los más significativos, estableciendo qué parámetros y criterios se utilizarían para decidir cuál sería aquella porción de la población.

Por último, resulta muy interesante investigar la relación hoy con la OCDE dado que existe un pedido formal para ser miembro. Si aquel pedido tuviera éxito, habría que evaluar si le conviene o no a la Argentina continuar utilizando el "Sexto Método" o si cómo miembro puede lograr que el método sea incluido en la lista de métodos convencionales.



## Bibliografía

Adonnino, Pietro. 2003. *Curso de Derecho tributario Internacional*, coordinado por Víctor Uckmar, Tomo I, Capítulo IV. Bogotá: Editorial Temis S.A.

AFIP. 2017. "Método del sexto párrafo – Precios de transferencia". Consultado: 2 de junio del 2017. <http://www.afip.gob.ar/genericos/asistenciatecnica/metodoSextoParrafo.asp#metodo>

AFIP. 2017. "Precios de Transferencia". Consultado: 30 de julio del 2017. <https://www.google.com.ar/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0ahUKEwjizfvK1LHVAhUBhZAKHQOoAcEQFgg4MAM&url=https%3A%2F%2Fwww.afip.gob.ar%2Fimpositiva%2Fforo%2Fdocumentos%2FPrecios%2520de%2520Transferencia%2520.pps&usg=AFQjCNHDOtmOpSWB0uFaFBmYsHiL6BqZBQ>

Baistrocchi, Eduardo. 2008. "The Use and Interpretation of Tax. Treaties in the Emerging World: Theory and Implications". *British Tax Review Issue 4*.

Calzada, Julio. 27 de enero del 2017. El 46% de las exportaciones de Argentina son granos, harinas, aceites y otros subproductos. *Bolsa de comercio de Rosario*. Recuperado del 5 de julio del 2017 [https://www.bcr.com.ar/Pages/Publicaciones/informativosemanal\\_noticias.aspx?pldNoticia=481](https://www.bcr.com.ar/Pages/Publicaciones/informativosemanal_noticias.aspx?pldNoticia=481)

Celdeiro, Ernesto Carlos. 2014. *Impuesto a las Ganancias. Explicado y Comentado*. Buenos Aires: Errepar.

Cordón Ezquerro, Teodoro. 1996. *Los acuerdos previos sobre precios de transferencia (A.P.A.)*. Madrid.

D'Agostino, Hernán M. 2008. *Precios de Transferencia*. Buenos Aires: Errepar.

Deardorff, Alan V y Robert M. Stern. 2002. "What you should know about globalization and the world trade organization". *Review of International Economics* 10(3): 404 -123 .

Dince, Horacio. 2007. Método de precio de cotización a la fecha de embarque (Séxto Método). En C. Goldemberg (Ed), Manual de precios de transferencia en Argentina, (pp. 359-374). Buenos Aires: La Ley S.A.E. e I.

EY. 2015. "OECD releases new guidance on cross-border commodity transactions under BEPS Actions 8–10". Última modificación 13 de octubre del 2015. Disponible en [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/OECD\\_releases\\_new\\_guidance\\_on\\_cross-border\\_commodity\\_transactions\\_under\\_BEPS\\_Actions\\_8-10/\\$FILE/2015G\\_CM5826\\_OECD%20releases%20new%20guidance%20on%20cross-border%20commodity%20transactions%20under%20BEPS%20Actions%208-10.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/OECD_releases_new_guidance_on_cross-border_commodity_transactions_under_BEPS_Actions_8-10/$FILE/2015G_CM5826_OECD%20releases%20new%20guidance%20on%20cross-border%20commodity%20transactions%20under%20BEPS%20Actions%208-10.pdf)

Goldemberg, Cecilia. 2007. *Manual de Precios de transferencia en Argentina*. Buenos Aires: La Ley S.A.E. e I.

Goldemberg, Cecilia. 2011. *Operaciones con commodities. Las inconsistencias del sexto método*. Buenos Aires: Errepar.

Goldemberg, Cecilia. 2014. *PRECIOS DE TRANSFERENCIA. ¿QUÉ NOS DEJÓ EL SEXTO MÉTODO?*. Buenos Aires: Errepar.

González Malla, Milton, M. Van Herksen y P. Godoy. (2014). *Argentina's Transfer Pricing Commodity Rule: 10 Years of Experience With the 'Sixth Method'*.

Gonzalez Malla, Milton. y María Florencia Panichella. 2016. "Advertencia de la OCDE sobre un método de fiscalización argentino". *La Nación*. 31 de mayo. Consultado: 20 de noviembre del 2016. <http://www.lanacion.com.ar/1903225-advertencia-de-la-ocde-sobre-un-metodo-de-fiscalizacion-argentino>

Jones, Sam. 2015. "Tax dodging by big firms 'robs poor countries of billions of dollars a year'". *The guardian*. 2 de junio del 2015. Consultado: 5 de julio del 2017 en <https://www.theguardian.com/global-development/2015/jun/02/tax-dodging-big-companies-costs-poor-countries-billions-dollars>



Lamagrande, Alfredo Julio. 1998. *Globalización, evasión fiscal y fiscalización tributaria*. Buenos Aires: Boletín AFIP N°9.

Martinoli, Carol. 2010. *Institutos para mejorar la capacidad de las Administraciones tributarias en el control de la evasión fiscal de operaciones internacionales*. Buenos Aires: Instituto de Estudios Tributarios, Aduaneros y de los Recursos de la Seguridad Social (AFIP).

Mecikovsky, Jaime L. 2000. *Precios de Transferencia*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

Nazar, Vanina C. 2010. *La planificación fiscal internacional a través de la interposición de sociedades holding. El estudio del régimen de Chile denominado "Sociedades Plataforma de Negocios" y sus consecuencias en la tributación argentina*. Buenos Aires: Instituto de Estudios Tributarios, Aduaneros y de los Recursos de la Seguridad Social (AFIP).

OCDE. 2013. "Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting". OCDE publishing. Consultado: 30 de julio del 2017. <https://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>

OCDE. 2010. *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio*. Madrid: Publidisa.

OCDE. 2014. Borrador para la discusión en público "Acción 10 del plan de acción BEPS: Borrador de proyectos sobre los aspectos de precios de transferencia en operaciones transfronterizas de commodities"

OCDE. 2017. "¿Qué es la OCDE?". Recuperado el 5 de julio del 2017 en <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

OCDE. 2017. "Argentina refuerza su cooperación con la OCDE a través de un nuevo Plan de Acción". Recuperado el 5 de julio del 2017 en <http://www.oecd.org/countries/argentina/argentina-refuerza-su-cooperacion-con-la-ocde-a-traves-de-un-nuevo-plan-de-accion.htm>

Reig, Enrique Jorge. 1996. *Impuesto a las ganancias*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

## Leyes utilizadas

Ley N° 20.628. 1997. Boletín Oficial.

Ley 25.784. 2003. Boletín Oficial.

Decreto N° 1344. 1998.

RG 1122 (2001). Boletín Oficial



Universidad de  
**San Andrés**



## ANEXOS

### ANEXO 1 - Sujetos comprendidos en el artículo 69

Los sujetos del artículo 69 son los siguientes:

- Las sociedades anónimas y las sociedades en comandita por acciones, en la parte que corresponda a los socios comanditarios, constituidas en el país.
- Las sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades en comandita simple y la parte correspondiente a los socios comanditados de las sociedades en comandita por acciones, en todos los casos cuando se trate de sociedades constituidas en el país.
- Las asociaciones civiles y fundaciones constituidas en el país en cuanto no corresponda por esta ley otro tratamiento impositivo.
- Las sociedades de economía mixta, por la parte de las utilidades no exentas del impuesto.
- Las entidades y organismos a que se refiere el artículo 1º de la ley 22.016, no comprendidos en los apartados precedentes, en cuanto no corresponda otro tratamiento impositivo en virtud de lo establecido por el artículo 6º de dicha ley.
- Los fideicomisos constituidos en el país conforme a las disposiciones de la ley 24.441, excepto aquellos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario. La excepción dispuesta en el presente párrafo no será de aplicación en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario sea un sujeto comprendido en el título V.
- Los fondos comunes de inversión constituidos en el país, no comprendidos en el primer párrafo del artículo 1º de la ley 24.083 y sus modificaciones.

- Los sujetos mencionados en los apartados precedentes quedan comprendidos en este inciso desde la fecha del acta fundacional o de celebración del respectivo contrato, según corresponda.
- Los establecimientos comerciales, industriales, agropecuarios, mineros o de cualquier otro tipo, organizados en forma de empresa estable, pertenecientes a asociaciones, sociedades o empresas, cualquiera sea su naturaleza, constituidas en el extranjero o a personas físicas residentes en el exterior.

**Fuente:** Ley de Ganancias



Universidad de  
**San Andrés**



## **ANEXO 2 - Países de Baja o Nula tributación de acuerdo al DR**

**1344**

1. ANGUILA (Territorio no autónomo del Reino Unido)
2. ANTIGUA Y BARBUDA (Estado independiente)
3. ANTILLAS HOLANDESAS (Territorio de Países Bajos)
4. ARUBA (Territorio de Países Bajos)
5. ASCENSION
6. COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (Estado independiente)
7. BARBADOS (Estado independiente)
8. BELICE (Estado independiente)
9. BERMUDAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
10. BRUNEI DARUSSALAM (Estado independiente)
11. CAMPIONE D'ITALIA
12. COLONIA DE GIBRALTAR
13. EL COMMONWEALTH DE DOMINICA (Estado Asociado)
14. EMIRATOS ARABES UNIDOS (Estado independiente)
15. ESTADO DE BAHREIN (Estado independiente)
16. ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (Estado independiente)
17. ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)
18. ESTADO DE KUWAIT (Estado independiente)
19. ESTADO DE QATAR (Estado independiente)
20. FEDERACIÓN DE SAN CRISTOBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: Independientes)
21. Régimen aplicable a las Sociedades Holding (Ley del 31 de julio de 1929) del Gran Ducado de Luxemburgo.
22. GROENLANDIA
23. GUAM (Territorio no autónomo de los EEUU)
24. HONK KONG (Territorio de China)
25. ISLAS AZORES
26. ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Jersey, Alderney, Isla de Great Stark, Herm, Little Sark, Brechou, Jethou Lihou)
27. ISLAS CAIMAN (Territorio no autónomo del Reino Unido)
28. ISLA CHRISTMAS
29. ISLA DE COCOS O KEELING
30. ISLAS DE COOK (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)
31. ISLA DE MAN (Territorio del Reino Unido)
32. ISLA DE NORFOLK
33. ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
34. ISLAS PACIFICO
35. ISLAS SALOMÓN

36. ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELON
37. ISLA QESHM
38. ISLAS VIRGENES BRITANICAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
39. ISLAS VÍRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
40. KIRIBATI
41. LABUAN
42. MACAO
43. MADEIRA (Territorio de Portugal)
44. MONTSERRAT (Territorio no autónomo del Reino Unido)
45. Punto eliminado por Decreto N° 115/02
46. NIUE
47. PATAU
48. PITCAIRN
49. POLINESIA FRANCESA (Territorio de Ultramar de Francia)
50. PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA
51. PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (Estado independiente)
52. PRINCIPADO DE MÓNACO
53. REGIMEN APLICABLE A LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS FINANCIERAS (regidas por la ley 11.073 del 24 de junio de 1948 de la República Oriental del Uruguay)
54. REINO DE TONGA (Estado independiente)
55. REINO HACHEMITA DE JORDANIA
56. REINO DE SWAZILANDIA (Estado independiente)
57. REPÚBLICA DE ALBANIA
58. REPÚBLICA DE ANGOLA
59. REPÚBLICA DE CABO VERDE (Estado independiente)
60. REPÚBLICA DE CHIPRE (Estado independiente)
61. REPÚBLICA DE DJIBUTI (Estado independiente)
62. REPÚBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (Estado independiente)
63. REPUBLICA DE PANAMA (Estado independiente)
64. REPÚBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO
65. REPUBLICA DE LIBERIA (Estado independiente)
66. REPUBLICA DE SEYCHELLES (Estado independiente)
67. REPUBLICA DE MAURICIO
68. REPUBLICA TUNECINA
69. REPUBLICA DE MALDIVAS (Estado independiente)
70. REPUBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (Estado independiente)
71. REPUBLICA DE NAURU (Estado independiente)
72. REPUBLICA DEMOCRATICA SOCIALISTA DE SRI LANKA (Estado independiente)
73. REPUBLICA DE VANUATU
74. REPUBLICA DEL YEMEN
75. REPUBLICA DE MALTA (Estado independiente)



76. SANTA ELENA
77. SANTA LUCIA
78. SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (Estado independiente)
79. SAMOA AMERICANA (Territorio no autónomo de los EEUU)
80. SAMOA OCCIDENTAL
81. SERENISIMA REPUBLICA DE SAN MARINO (Estado independiente)
82. SULTANATO DE OMAN
83. ARCHIPIELAGO DE SVBALBARD
84. TUVALU
85. TRISTAN DA CUNHA
86. TRIESTE (Italia)
87. TOKELAU
88. ZONA LIBRE DE OSTRAVA (ciudad de la antigua Checoeslovaquia)

**Fuente:** Decreto N° 1344/1998



Universidad de  
**San Andrés**

## **ANEXO 3 - Acciones de 8 -10 en el plan de acción Anti - BEPS**

### **Action 8 – Intangibles Develop rules to prevent BEPS by moving intangibles among group members.**

This will involve: (i) adopting a broad and clearly delineated definition of intangibles; (ii) ensuring that profits associated with the transfer and use of intangibles are appropriately allocated in accordance with (rather than divorced from) value creation; (iii) developing transfer pricing rules or special measures for transfers of hard-to-value intangibles; and (iv) updating the guidance on cost contribution arrangements.

### **Action 9 – Risks and capital Develop rules to prevent BEPS by transferring risks among, or allocating excessive capital to, group members.**

This will involve adopting transfer pricing rules or special measures to ensure that inappropriate returns will not accrue to an entity solely because it has contractually assumed risks or has provided capital. The rules to be developed will also require alignment of returns with value creation. This work will be coordinated with the work on interest expense deductions and other financial payments.

### **Action 10 – Other high-risk transactions**

Develop rules to prevent BEPS by engaging in transactions which would not, or would only very rarely, occur between third parties. This will involve adopting transfer pricing rules or special measures to: (i) clarify the circumstances in which transactions can be recharacterised; (ii) clarify the application of transfer pricing methods, in particular profit splits, in the context of global value chains; and (iii) provide protection against common types of base eroding payments, such as management fees and head office expenses.





Universidad de  
**San Andrés**