

# Evasión tributaria y fuga de capitales en la Latinoamérica rica en recursos naturales

¿Qué podemos aprender de Argentina?

*Verónica Grondona*

■ Doi: 10.54871/ca24pt87

## **Introducción**

La evasión fiscal es un fenómeno mundial que se ha intensificado masivamente con la globalización de los flujos comerciales y financieros. América Latina tiene históricamente altas tasas de evasión fiscal, que, como se menciona en la introducción de este volumen, todavía representan una pérdida de 50 % de los ingresos fiscales potenciales por ingresos y ganancias y que en total (si se incluye IVA) corresponden al 6,3 % del PIB. La erosión de la base imponible por fraude o planificación tributaria agresiva es un problema que atraviesa a todos los sectores económicos, pero toma particulares características en el caso de los sectores exportadores de bienes primarios (*commodities*), usualmente tranzables en mercados transparentes. Muchas veces estas no son abordadas desde los países centrales, ya que estos, por la división internacional de trabajo, se encuentran quizá más afectados por otras prácticas.

Las prácticas de la evasión tributaria y la fuga de capitales se basan en toda una estructura transnacional de elusión sistemática formada por países de baja o nula tributación, regímenes tributarios preferenciales – tanto de carácter geográfico como aplicables a distintos tipos societarios – o provisiones de estricto secreto como el bancario (*secrecy provisions*), que redundan en limitaciones a la cooperación internacional. El conjunto de estas disposiciones puede entenderse como guaridas fiscales, que más bien forman un conjunto complejo de diferentes disposiciones que facilitan el fraude o la evasión fiscal, y no como una unidad territorial (véase Palan, Murphy y Chavagneux, 2010).<sup>1</sup> El vehículo más importante para llevar a cabo las distintas prácticas de evasión, elusión y fuga de capitales son empresas o grupos económicos transnacionales. El comercio intraempresarial representa más del 60 % del comercio mundial y da lugar a un amplio margen de maniobra fiscal y prácticas fraudulentas (Palan, Murphy y Chavagneux, 2010).

Dada la importancia económica central de los sectores de las materias primas en América Latina, una gran parte de estas estructuras transnacionales se encuentra en el sector de la exportación de recursos naturales. Estos sectores tienen un peso particularmente relevante para las economías y la balanza comercial de los países en la región. En muchos países, las materias primas representan el 70-90 % o más de las exportaciones: en 2020, la proporción de bienes primarios (ligeramente procesados) era del 70 % en Brasil, y de alrededor del 90 % en Bolivia y Chile (Estadísticas de la CEPAL). Para el caso argentino, el 30 % de las exportaciones del año 2020 estuvo compuesta por productos primarios, el 7 % por combustible y energía, y el 40 % por manufacturas de origen agropecuario.<sup>2</sup> Por ello, este trabajo pone el foco en las maniobras utilizadas por los sectores

<sup>1</sup> Ver a estos efectos el Índice de Guaridas Fiscales Corporativos de Tax Justice Network. <https://cthi.taxjustice.net/es/>

<sup>2</sup> Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de Argentina. Exportación por grandes rubros. Años 1980-2020 [Archivo Excel]. <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-2-40>

exportadores de *commodities* a los fines de eludir y evadir el impuesto a las ganancias y trasladar los beneficios a jurisdicciones offshore.

El capítulo examina las maniobras elusivas en el sector de la exportación de productos básicos. Dichas maniobras elusivas consisten en una variedad de mecanismos e instrumentos: la sub- o sobrevaloración- de exportaciones e importaciones, las transacciones de servicios y regalías (*transfer pricing*), la interposición de sociedades, la subcapitalización, la generación de estructuras elusivas para el aprovechamiento de regímenes preferenciales y convenios para evitar la doble imposición, en combinación con distintos instrumentos que permitan erosionar la base imponible, distorsionando completamente las motivaciones económicas, al punto que termina remunerándose de manera desproporcional a determinadas actividades o entidades de un grupo. Estos mismos mecanismos utilizados para la erosión de la base imponible pueden también ser utilizados para la fuga de capitales. Esta afirmación es respaldada por algunos casos de público y notorio conocimiento y que recientemente han recibido una considerable atención internacional debido a los escándalos de los Papeles de Panamá, los Papeles de Pandora y las filtraciones de Luxemburgo. Aunque también cabe mencionar que la fuga de capitales no se acaba en estas cuestiones, ya que quizá el problema de mayor relevancia radica en la entrada de divisas proveniente de la exportación de *commodities*. Por este motivo, así como por el peso de la exportación de *commodities* en la balanza comercial referido anteriormente, en este capítulo nos centraremos principalmente en la elusión tributaria a través del aprovechamiento de distintos regímenes preferenciales y acuerdos bilaterales para evadir/eludir el impuesto a las ganancias corporativas o de capital a través de los precios de transferencia (sección II) y en el problema de otras maniobras de precios de transferencia como la sub-/sobrevaloración de exportaciones e importaciones (sección III). Finalmente, en la sección IV se aborda la fuga de capitales. La cuestión de la fuga de capitales es abordada de manera separada porque la misma se logra a partir de las maniobras y

estructuras elusivas que serán discutidas en las secciones II y III, tomando características particulares.

El foco estará puesto en el caso argentino. Argentina muestra las características y problemas mencionados aquí y conoce un amplio uso de los distintos instrumentos de elusión/evasión fiscal por parte del sector exportador de materias primas. Cuenta con un gran sector agropecuario y un sector minero con cada vez más peso. Gracias a la amplia recopilación de datos por parte de las autoridades fiscales, se pueden analizar algunas de las prácticas más centrales de elusión y evasión fiscal en la región. Además, fue el primero en introducir un método particular para la valoración de los bienes de exportación a los fines de la determinación del impuesto a las ganancias, ya en 1943, modificándolo sustancialmente en 2003 (Grondona y Knobel, 2017) que fuera luego replicado por otros países exportadores de bienes con cotización conocida.

### **Estructuras elusivas y el desvío de ganancias y dividendos al exterior en el sector de *commodities***

Las estructuras de los grupos transnacionales hoy responden a diversos objetivos. Por un lado, un objetivo de localización en aquellas jurisdicciones donde se realizan las actividades económicas. En este sentido resulta evidente que un grupo minero requiere tener presencia física en aquellas regiones donde hay minerales que puedan ser explotados. Por el otro, un objetivo de minimización del impuesto, o lo que es comúnmente conocido como planificación fiscal. Para ello se crean filiales en jurisdicciones de nula o baja tributación que centralizan operaciones financieras, o gastos de investigación y desarrollo, operaciones de logística, o hasta de centralización de compras a subcontratistas. En muchas ocasiones, la centralización de estas operaciones, y localización de las rentas asociadas no tiene relación con la efectiva sustancia económica de las entidades donde dichas actividades se radican. Es decir, es

posible que haya pocos o ningún empleado en las jurisdicciones donde se centralizan las rentas, o que no haya activos suficientes que justifiquen la rentabilidad observada. En las secciones siguientes se presentan algunas características que toma la planificación fiscal en los grupos económicos transnacionales, así como algunas maniobras que refieren al aprovechamiento de convenios para evitar la doble imposición en combinación con regímenes promocionales. Se trata de características que, por lo observado en la judicialización de varios casos y en otros estudios, resultan de mayor interés para el análisis de los sectores exportadores de *commodities*.

Cabe señalar que, para las administraciones tributarias es un gran desafío descubrir estas maniobras utilizadas para eludir y evadir los impuestos cuando estas se realizan en el marco de estructuras elusivas complejas que trascienden las fronteras del país. Obtener información de la actividad llevada adelante por parte de los grupos transnacionales en cada jurisdicción en la que operan era hasta hace poco imposible de imaginar. Sin embargo, a partir del Acuerdo Mutuo entre Autoridades Competentes para el Intercambio de Informes país por país (CBC, o *Country-by-Country reports*, en inglés), las administraciones tributarias que participan del mismo tienen acceso a información de los ingresos, resultados, cantidad de empleados, activos, impuestos pagados, ganancias antes de impuestos y actividad llevada adelante en cada jurisdicción en la que operan los grupos transnacionales. Argentina tiene 83 relaciones activadas para el intercambio de dichos informes, y en la práctica recibe información de alrededor de 51 países en los cuales se localizan casas matrices con filiales en Argentina, habiéndose recibido, en 2018, 1195 informes país por país.<sup>3</sup> La información que brinda el CBC puede servir como indicador inicial de que las entidades de un grupo en ciertas jurisdicciones obtienen valores que parecen desproporcionados con

<sup>3</sup> Estadísticas informe País por País (CbC) al 31/12/22. AFIP. *Fiscalidad Internacional*. <https://www.afip.gob.ar/multinacionalesDDJJ/informe-pais-por-pais/documentos/Estadisticas-CbC.pdf>

su nivel de actividad económica. Se pueden identificar, a partir de la información intercambiada, grupos que representan un alto riesgo de erosión de la base imponible o desvío de utilidades (BEPS, por sus siglas en inglés) que operan con sujetos locales. Los riesgos en estos casos están dados, por ejemplo, por los Grupos de empresas transnacionales que obtienen ingresos altos y tienen poca sustancia en jurisdicciones específicas (por lo general, jurisdicciones de nula o baja tributación), o que presentan indicios de no tener una estructura (dada por la cantidad de empleados o de capital) suficiente para generar dichos ingresos en dichas jurisdicciones. Así, a partir de los 1195 CBC recibidos por la administración tributaria argentina en relación con el período fiscal 2018, se identificaron 46 grupos económicos riesgosos, siendo las jurisdicciones que concentran la mayor cantidad de indicadores riesgosos: Luxemburgo, Suiza, Chile, Líbano, Países Bajos, Turquía, Corea del Sur y Emiratos Árabes Unidos.<sup>4</sup> Entre las filiales de estos grupos en la Argentina se encuentran empresas aseguradoras, de exportación de bienes primarios, de venta de ropa, proveedoras de servicios de consultoría, de electrónica, de distribución de bienes de capital y repuestos de maquinaria, de envasado de alimentos, entre otras. Es decir, no se trata de un espectro homogéneo de empresas con particular concentración en un sector económico, sino que posee patrones comunes en todos los sectores de la economía argentina, y la economía global. Cabe observar, sin embargo, que estas jurisdicciones constituyen un verdadero riesgo únicamente cuando se comprueba la relación económica que Argentina tiene con dichos países. En este sentido, el Monitor de Vulnerabilidad de los Flujos Financieros Ilícitos (*Illicit Financial Flows Vulnerability Tracker*, en inglés), elaborado por Tax Justice Network, que identifica a Brasil, Estados Unidos, China, Países Bajos, Suiza, España, Perú, Italia, Alemania y México como riesgosas por el volumen

<sup>4</sup> A los fines de identificar los riesgos antes referenciados se utilizó de base los indicadores sugeridos en el Manual elaborado por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) sobre el uso efectivo de la información contenida en el CBC para la evaluación del riesgo fiscal.

de operaciones comerciales que Argentina tiene con ellas, permite poner la información del CBC en contexto.<sup>5</sup> Así, de las jurisdicciones más riesgosas identificadas en base a los reportes CBC, podría decirse que solo Luxemburgo, Suiza y Países Bajos parecerían representar un verdadero riesgo tanto por el volumen de las relaciones comerciales mantenidas con dichos países como por su nivel de secreto (*secrecy score*, en inglés).

El análisis de estos informes CBC pone en evidencia la manera en que las estructuras elusivas centralizadas en jurisdicciones que se caracterizan por sus regímenes preferenciales o bajo nivel de tributación son utilizadas para, en conjunto con operaciones de exportación, importación, pago de servicios y regalías, erosionar la base imponible. Así, por ejemplo, cuando se analiza al sector minero, este suele caracterizarse por tener un alto grado de endeudamiento con entidades vinculadas localizadas en jurisdicciones de nula o baja tributación, o en jurisdicciones con las cuales existe un CDI, en combinación con un margen operativo sobre capital empleado nulo o negativo.<sup>6</sup> Así, resulta típicamente observable en el sector minero que una empresa que realiza una explotación en un país como Argentina, a través de una filial de un grupo extranjero, tome préstamos en la etapa de exploración con entidades independientes. Sin embargo, cuando estas operaciones financieras son realizadas a través de entidades vinculadas de manera recurrente, se entiende que los mismos reflejan en realidad aportes de capital disfrazados de operaciones financieras, pudiendo considerarse los pagos a la entidad del exterior como transferencias de dividendos.<sup>7</sup>

Sin embargo, el alto nivel de endeudamiento o subcapitalización es observable también en otros sectores, entre los cuales

<sup>5</sup> Illicit Financial Flows Vulnerability Tracker. *Argentina*. <https://iff.taxjustice.net/#/profile/ARG>

<sup>6</sup> La Plataforma sobre Colaboración en Materia Tributaria destaca también un tipo de financiamiento que además afecta el precio de los productos de exportación, y puede reducir la base imponible: los llamados “acuerdos de flujo” (2017).

<sup>7</sup> Ver a estos fines el caso de AFIP contra Minera Argentina Gold – posteriormente Barrick Gold (Ríos, 13 de noviembre de 2018).

se encuentra el de la exportación de *commodities* de origen agropecuario. Vale destacar en este punto que la prefinanciación de exportaciones es común a distintos sectores de exportación, y es particularmente común en los sectores exportadores de bienes primarios.

En el cuadro siguiente se presentan los diez principales destinos de pagos en concepto de operaciones financieras realizados desde Argentina.<sup>8</sup>

*Tabla 7.1. Pagos por operaciones financieras declarados en relación con los períodos fiscales 2019 y 2020. Diez principales países. Argentina*

País	Monto en USD informado, 2019	Monto en USD informado, 2020	Variación porcentual	¿Existe convenio para evitar la doble imposición vigente?	¿Incentivos tributarios? <sup>8*</sup>
Países Bajos	321.495.730,63	234.141.054,65	-27 %	SÍ	Reg. Especial
Estados Unidos	167.637.375,61	161.086.898,96	-4 %	NO	Renta corporativa extranjera no alcanzada
Japón	124.501.401,86	174.120.734,67	40 %	NO	NO
Perú	46.539.465,34	1.601.649,18	-97 %	NO	NO
Canadá	40.838.647,96	68.779.637,64	68 %	SÍ	NO
Reino Unido	38.322.718,69	83.210.758,89	117 %	SÍ	NO
España	31.718.661,76	18.599.092,35	-41 %	SÍ	Reg. Especial
Chile	28.287.339,78	30.616.267,80	8 %	SÍ	Reg. Especial
Suiza	24.872.624,38	23.153.368,97	-7 %	SÍ	JBNT
Alemania	23.972.412,99	9.062.055,58	-62 %	SÍ	Reg. Especial

\*Nota: *Incentivos tributarios* deben entenderse en base a la Ley de Impuesto a las Ganancias de Argentina, es decir aquellas jurisdicciones que tienen una alícuota general por debajo del 15 %, o un régimen tributario especial por tipo societario y/o por estructura corporativa (*offshore/holding*) que reduce la alícuota general por debajo del 15 %. También se identifican aquellas jurisdicciones que no gravan la renta corporativa de fuente extranjera.

Fuente: elaboración propia, actualizado al 1ro de septiembre de 2021.

<sup>8</sup> La información surge del formulario 2668 de precios de transferencia (AFIP) en relación con los períodos fiscales 2019 y 2020.



Tal y como se observa en la tabla 7.1 de las diez principales jurisdicciones destinatarias de estas operaciones seis poseen algún tipo de incentivo tributario, y siete poseen convenio para evitar la doble imposición con Argentina. Es interesante observar que entre 2019 y 2020 parecerían reducirse los pagos en concepto de operaciones financieras. Los motivos de ello no han sido analizados en profundidad para este capítulo, sin embargo puede suponerse que ello pudo haber estado incidido por las restricciones a la salida de capitales impuestas hacia finales de 2019 y profundizadas en 2020; así como por las restricciones impuestas para acceder al Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) para asistir a las personas y a las empresas afectadas por la crisis sanitaria generada por la Pandemia de COVID-19, las cuales restringían el acceso a dicho beneficio a empresas que no realizaran erogaciones de ninguna especie a sujetos relacionados directa o indirectamente con el beneficiario cuya residencia, radicación o domicilio se encuentre en una jurisdicción no cooperante o de baja o nula tributación.<sup>9</sup>

En el caso de la exportación de *commodities* son también comunes las operaciones con derivados financieros de cobertura no estandarizados concertados con empresas vinculadas para cubrir posibles diferencias de precios en las operaciones. En estos casos, cuando el *commodity* aumenta de precio, el efecto del derivado genera desembolsos que neutralizan el potencial aumento de la renta, resultado en una ganancia nula o incluso negativa (Martinoli et al., 2023).

Por otra parte, como parte de la planificación fiscal basada en precios de transferencia, típicamente se localizan una serie de gastos deducibles, que tienen por efecto reducir la base imponible del impuesto a las ganancias como, por ejemplo, las prestaciones de servicio o pagos de regalías, cuyos beneficios reportados para la

<sup>9</sup> Decisión Administrativa 591/2020. Anexo. 21 de abril de 2020. <https://www.boletin-oficial.gob.ar/detalleAviso/primera/228124/20200422>

entidad local son de difícil o casi imposible verificación. Aun cuando individualmente estos gastos pueden no representar un monto importante, en ocasiones pueden terminar por erosionar la base imponible. Ello es así porque aun cuando en países como Argentina, la ley de impuesto a las ganancias dispone la realización de retenciones en la fuente por pagos a beneficiarios del exterior, sirviendo al propósito de cobrar el impuesto aun cuando sea permitida su deducción del cálculo del impuesto a las ganancias, los convenios para evitar la doble imposición reducen la potestad tributaria de los países fuente, resultando ello en una reducción en las alícuotas que pueden ser aplicadas por estos países en de dichas retenciones. En el cuadro siguiente se presentan los 10 principales destinos de los pagos en concepto de regalías realizados desde Argentina en los períodos fiscales 2019 y 2020.<sup>10</sup>

Tal y como se observa en el cuadro siguiente, seis de las diez principales jurisdicciones destinatarias de estas operaciones poseen algún tipo de incentivo tributario.

<sup>10</sup> La información surge del formulario 2668 de precios de transferencia (AFIP), y las naturalezas de la operación consideradas son:

Explotación de patentes pagadas o a pagar

Explotación de tecnología. Asistencia técnica o consultoría pagadas o a pagar

Explotación de otros activos intangibles pagados o a pagar

Traspaso de patentes pagadas o a pagar

Transferencia de tecnología. Asistencia técnica o consultoría pagadas o a pagar

Investigación y desarrollo pagados o a pagar.

*Tabla 7.2. Pagos en concepto de regalías declarados en relación con los períodos fiscales 2019 y 2020. Diez principales países. Argentina*

	PF 2019	PF 2020			
País	Monto en USD informado	Monto en USD informado	Variación porcentual de montos en USD (2020 vs 2019)	¿Existe convenio para evitar la doble imposición vigente?	Incentivos tributarios*
Países Bajos	252.554.118	44.794.783	-82%	SÍ	Reg. Especial
Estados Unidos	231.708.871	310.844.490	34%	NO	Renta corporativa extranjera no alcanzada
Japón	104.328.809	3.127.154	-97 %	NO	NO
Suiza	56.667.032	81.955.896	45 %	SÍ	JBNT
Francia	49.657.696	37.176.019	-25 %	SÍ	Reg. Especial
Brasil	35.224.749	32.751.205	-7 %	SÍ	NO
España	14.581.672	9.065.710	-38 %	SÍ	Reg. Especial
Alemania	12.031.924	8.289.102	-31 %	SÍ	NO
Canadá	6.427.521	6.192.494	-4 %	SÍ	NO
Portugal	5.066.548	10.766.610	113 %	NO	Reg. Especial

\*Nota: *Incentivos tributarios* deben entenderse en base a la Ley de Impuesto a las Ganancias de Argentina, es decir aquellas jurisdicciones que tienen una alícuota general por debajo del 15 %, o un régimen tributario especial por tipo societario y/o por estructura corporativa (*offshore/holding*) que reduce la alícuota general por debajo del 15 %. También se identifican aquellas jurisdicciones que no gravan la renta corporativa de fuente extranjera.

Fuente: elaboración propia, actualizado al 1ro de septiembre de 2021.

De la misma manera que para el caso de las operaciones financieras pagadas, entre 2019 y 2020 parecerían reducirse los pagos en concepto de regalías, cayendo un 29 % según las autodeclaraciones de las contribuyentes, con las mismas consideraciones que las realizadas anteriormente.<sup>11</sup> Aunque también cabe considerar que,

<sup>11</sup> Según la información de la Balanza de Pagos (INDEC), los pagos por el uso de propiedad intelectual medidos en dólares estadounidenses cayeron un 28 % entre 2019 y 2020.

dado que los pagos de regalías suelen estar asociados a ventas o a la producción (en el caso de regalías por uso de marcas suelen ser un porcentaje de las ventas, y en el caso de las regalías por el uso de *know how* las erogaciones suelen tener como base el costo de producción), por lo que es dable esperar que en un año en que la Argentina tuvo una caída del PBI del 10 %, como consecuencia de las condiciones sanitarias por la Pandemia de COVID-19, hayan caído también las erogaciones por el uso de regalías en al menos el mismo porcentaje.<sup>12</sup>

En cualquier caso, es evidente que estas operaciones representan un alto riesgo de erosión de la base imponible y desvío de utilidades (BEPS) siendo, aun tras el Plan de Acción BEPS del G20/OCDE, muy difícil abordarlas desde las administraciones tributarias, ya que no se cuenta con demasiadas herramientas normativas.<sup>13</sup> Esto aplica independientemente del salto de calidad que implica la disponibilidad de información internacional que hoy ha sido facilitada gracias al intercambio de los informes CBC.

Lo que no es observable a través del análisis de los informes CBC, pero que también representa un riesgo de erosión de la base imponible y desvío de utilidades (BEPS) son los pagos de dividendos que en muchas ocasiones se realizan aprovechando los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDIs) en conjunto con regímenes promocionales y/o sistemas de renta territorial (que no graban la renta de fuente extranjera). A continuación, se presentan dos casos de público conocimiento de empresas del sector exportador de bienes primarios de Argentina. El primero de ellos corresponde al caso del grupo Molinos Río de la Plata, dedicado a la exportación de *commodities* de origen agropecuario, y el segundo, es el caso del grupo Yamana Gold, dedicado a la explotación minera.<sup>14</sup> Ambos casos po-

<sup>12</sup> Fuente: INDEC.

<sup>13</sup> G20/OCDE Plan de Acción BEPS. <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/>

<sup>14</sup> Aunque este capítulo refiere a casos de Argentina, que son aplicables también a Latinoamérica, cabe observar que las conclusiones son también aplicables a otros países en desarrollo. En este sentido, el FMI (2021) destaca que las inversiones –en el

nen en evidencia el aprovechamiento de regímenes promocionales o de *tax rulings* que tienen por efecto reducir la tasa imponible en combinación con CDIs, en lo que se conoce como *treaty shopping*. Se entiende aquí por *tax treaty shopping* a la manera particular de elusión tributaria llevada a cabo por las corporaciones transnacionales que involucra el redireccionamiento de la inversión extranjera directa a través de un tercer país a los fines de obtener una reducción en las retenciones en la fuente aprovechando para ello los convenios tributarios más favorables (Weyzig, 2012).<sup>15</sup>

## El caso Molinos Río de la Plata

En 1976, Argentina celebra un CDI con Chile que actualmente no se encuentra vigente. El artículo 11 del CDI entonces vigente disponía que: “Los dividendos y participaciones en las utilidades de las empresas, incluidos los retornos o excedentes de las cooperativas, solo serán gravables por el Estado Contratante donde estuviere domiciliada la empresa que los distribuye”.<sup>16</sup>

---

sector minero— en países de la África Sub-Sahariana tienden a canalizarse a través de jurisdicciones que dan en llamarse “hubs de inversión”, que se caracterizan por tener una baja tributación sobre las entidades utilizadas como conducto, sea porque combinan un régimen de territorialidad que no grava la renta extranjera, o tienen una baja alícuota en el impuesto a la renta de sociedades, o no aplican impuestos a las transferencias de intereses y ganancias de capital, y/o tienen una extensa red de tratados con nulas retenciones en la fuente.

<sup>15</sup> Por su parte, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE, 2015) plantea que el *treaty shopping* típicamente involucra el intento de una persona de acceder indirectamente a los beneficios de un tratado entre dos jurisdicciones sin ser residente en una de las jurisdicciones. Sin embargo, en este caso, ampliamos un poco los márgenes de esta definición a los fines de entender todo tipo de aprovechamiento de un régimen promocional en combinación con un tratado, aun cuando el acuerdo en cuestión pudiera haber directa o indirectamente previsto un aprovechamiento del mismo en combinación con regímenes promocionales o con un sistema de renta mundial o territorial reinante en un país.

<sup>16</sup> Convenio entre la República Argentina y la República de Chile para evitar la doble tributación en materia de impuestos sobre la renta, ganancias o beneficios y sobre el capital y el patrimonio. Artículo 11°, 13 de noviembre de 1976.

En el año 2002, se dicta en Chile la Ley N° 19.840 por la cual se crean las “sociedades plataforma de inversiones”, a partir de la cual los inversionistas extranjeros pueden establecer en ese país una sociedad para administrar inversiones en el exterior, declarando exentas las ganancias provenientes de ellas. En este contexto, en el año 2003, el Grupo Molinos Río de la Plata constituye Molinos de Chile y Río de la Plata Holding S.A. (Molinos Chile), ejerciendo Molinos Río de La Plata S.A. (Molinos Argentina) el control de Molinos Chile con el 99,99 % de su participación accionaria. Cabe mencionar que Molinos Chile no tenía ninguna actividad, excepto la tenencia de inversiones en el exterior, bajo la modalidad de una “sociedad plataforma de inversiones” regulada por el artículo 41 D de la Ley de Impuesto a la Renta de ese país, según la modificación dispuesta por la Ley 19.840. Molinos Argentina, por su parte, había integrado el capital social de Molinos Chile mediante la transferencia de los paquetes accionarios mayoritarios de tres sociedades uruguayas – Alimentos del Plata S.A., Molinos Overseas S.A. y Molinos Uruguay S.A. – y una sociedad peruana – Molinos del Perú S.A. Durante los años 2004 a 2009, Molinos Chile pagó dividendos a Molinos Argentina, provenientes de Molinos Uruguay y Molinos Perú. Estos dividendos no estaban gravados en Chile, gracias al nuevo régimen, y tampoco en Argentina, en virtud de la aplicación del artículo 11 del CDI. Aquí se produce entonces un caso de doble no imposición.

En el año 2011, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) de Argentina determinó de oficio el impuesto a las ganancias de Molinos Río de la Plata S.A. teniendo en cuenta que:

- Molinos declaró los dividendos originados en las acciones de las tres sociedades uruguayas y la peruana, controladas por Molinos Chile como renta no gravada por aplicación del artículo 11 del CDI.
- Sobre esa base fáctica, AFIP aplicó el principio de la realidad económica establecido en el artículo 2° de la Ley de Procedimiento Tributario Nro. 11.683 (t.o. en 1998 y sus

modificatorias) y estimó que Molinos Argentina había utilizado de forma abusiva el CDI al recurrir a la sociedad holding chilena como *sociedad conducto* para desviar el cobro de los dividendos originados en las acciones de las sociedades uruguayas y peruana hacia jurisdicción chilena, con el objeto de evitar al mismo tiempo el pago del impuesto a las ganancias en la Argentina y su similar a la renta en Chile.<sup>17</sup>

La no-imposición en la Argentina se producía por aplicación del artículo 11 del CDI, entonces vigente, que establecía que los dividendos solo resultaban gravados por el país en el que se encontrase domiciliada la empresa que los distribuía (en este caso: Chile, por estar Molinos Chile domiciliada en ese país); y la no-tributación en Chile se verificaba, a su vez, porque los dividendos originados en las sociedades uruguayas y peruana no abonaban impuesto a la renta en ese país por tratarse de ganancias de sociedades plataformas de inversión que, según la modificación de la Ley 19.840 al régimen legal de ese impuesto, no se consideraban domiciliadas en Chile, por lo que tributaban en el país solo por las rentas de fuente chilena.

La AFIP consideró que la constitución de la sociedad holding en Chile por parte de Molinos Argentina no encontraba justificación desde el punto de vista de la estructura empresarial ya que no tenía vínculo económico real con las sociedades uruguayas y peruana, y que carecía de sustancia económica o propósito de negocio, pues los dividendos distribuidos por las referidas sociedades no permanecieron en Molinos Chile, sino que fue utilizada como intermediaria para remitir esos beneficios casi inmediatamente a Molinos Argentina; y, que en definitiva, fue constituida con el único propósito de eliminar el gravamen y conducir el rendimiento obtenido en Estados que no eran parte del CDI – Uruguay y Perú – por intermedio de una empresa chilena, situada en un Estado con el que sí se había celebrado un CDI.

<sup>17</sup> Ver al respecto Grondona y Knobel (2017).

En 2021, la Corte Suprema de Justicia de la Nación (CSJN) argentina resolvió con voto de la mayoría de los magistrados a favor de la AFIP en esta causa, que involucraba un monto superior a los 65 millones de pesos (aproximadamente 17 millones de dólares al 31 de diciembre de 2019).<sup>18</sup>

## El caso del Grupo Yamana

Yamana Gold es una compañía productora de oro con sede en Canadá con minas productoras en Brasil, Chile, Argentina y Canadá. En 2014, las filtraciones de Luxemburgo (conocidas como *Lux-Leaks*) revelaron los acuerdos vinculantes (*tax rulings*) realizados entre el gobierno de Luxemburgo y las contribuyentes que tenían por efecto una reducción de impuestos.<sup>19</sup> Entre los casos expuestos, los casos de empresas argentinas fueron solamente dos, siendo uno de ellos el del Grupo Yamana. Al respecto, la filtración hizo público un informe realizado por PriceWaterhouseCoopers para la autoridad tributaria de Luxemburgo, fechado el 1° de junio de 2010, en el que se reestructuraba el Grupo Yamana a los fines de simplificar su organigrama y cumplir con los requerimientos establecidos para la asistencia financiera a bancos o instituciones extranjeras en Luxemburgo.<sup>20</sup> De este modo, Minas Argentinas (Barbados), propietaria de Yamana Argentina Holding (Chile), que a su vez era propietaria de Minas Argentina S.A. (Argentina), migra a Luxemburgo. Dicha entidad, a su vez, se fusiona con Yamana

<sup>18</sup> Infobae (2 de septiembre de 2021). La Corte Suprema avaló el cobro del Impuesto a las Ganancias sobre los dividendos de Molinos Río de la Plata. <https://www.infobae.com/politica/2021/09/02/la-corte-suprema-avalo-el-cobro-del-impuesto-a-las-ganancias-sobre-los-dividendos-de-molinos-rio-de-la-plata/>

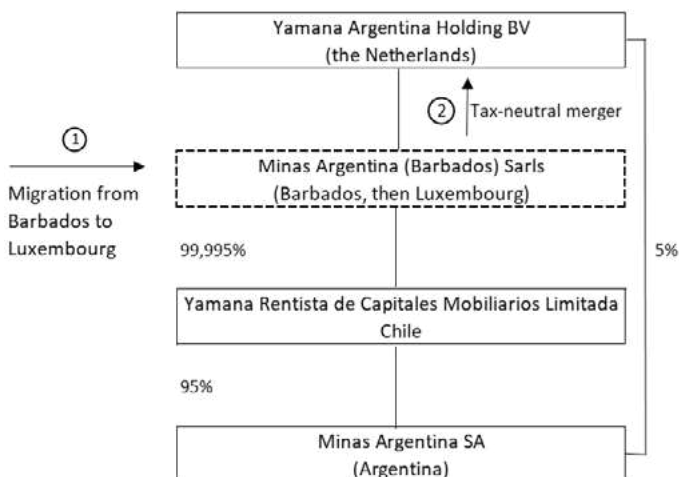
<sup>19</sup> International Consortium of Investigative Journalists [ICIJ]. Luxembourg Leaks, Global Companies' Secrets Exposed. <https://www.icij.org/investigations/luxembourg-leaks/>

<sup>20</sup> YamanaGold2010TaxRuling. <https://www.documentcloud.org/documents/1345881-yamana-gold-2010-tax-ruling>



Argentina Holding BV (Países Bajos), la que termina absorbiendo a la entidad de Barbados (gráfico 7.1).

Gráfico 7.1. Estructura simplificada del Grupo Yamana Gold



Fuente: Tax Ruling de Yamana Gold.

A partir de la decisión del Ministerio de Finanzas de Luxemburgo (conocida como *tax ruling*), Minas Argentinas (Barbados) – trasladada a Luxemburgo – se beneficiaría del régimen de exención de dividendos y ganancias de capital de Luxemburgo por su participación en Yamana Argentina Holding (Chile). Las mismas exenciones le cabrían para los impuestos que gravan el patrimonio.

Tal y como se indica en el Anexo 2 del documento filtrado, la actividad principal de Yamana Argentina Holding (Chile) era la de ser accionaria del 95 % de las acciones de Minas Argentina S.A. (Argentina). Y los dividendos y ganancias de capital de Minas Argentina S.A. se encontrarían exceptuados del impuesto a las ganancias en Chile a partir del aprovechamiento del régimen de sociedades plataforma de inversiones descrito anteriormente, y también en Argentina en virtud de la aplicación del artículo 11 del CDI vigente

en aquel momento. Nuevamente, se produce un caso de doble no imposición.

Cabe destacar que el 29 de junio de 2012 Argentina denunció el CDI con Chile, celebrándose un nuevo acuerdo el 15 de mayo de 2015. En el mismo se dejó sentado que el nuevo convenio no impedirá a un Estado contratante aplicar las disposiciones de su normativa interna relativas a la prevención de la evasión fiscal y que los beneficios del Convenio no se otorgarán a una persona que no fuera la beneficiaria efectiva de las rentas procedentes del otro Estado contratante o de los elementos de patrimonio allí situados.

En cualquier caso, Argentina cuenta con otros 20 CDIs. Dieciocho de las jurisdicciones con las que Argentina tiene CDIs tienen un régimen general de impuesto societario con una alícuota inferior al 15 %; uno o varios regímenes promocionales (por actividad, tamaño de empresa, o tipo societario); la renta extranjera no se encuentra alcanzada en el caso de sociedades; o permiten acordar *tax rulings* que implican una reducción de la tasa imponible. Es decir, las posibilidades de planificación fiscal utilizando los CDIs existentes son posibles en la práctica.<sup>21</sup>

El análisis de estos casos nos permite ver las múltiples formas que adoptan las estructuras elusivas en el sector exportador de recursos naturales. De la misma manera que en otros sectores, el entramado societario es complejo ya que se encuentra compuesto por cáscaras vacías de sociedades interpuestas a los fines de reducir la base imponible. Operaciones que podrían ser consideradas como transferencias de capital son caracterizadas como gastos a los fines

<sup>21</sup> El Plan de Acción BEPS desarrolló en 2015 la Convención Multilateral (Multilateral Instrument, MLI, en inglés) como parte de su Acción 15 a los fines de enmendar de manera rápida y eficiente los más de 3000 tratados vigentes en el mundo. Las medidas a implementar por el MLI buscan poner fin al abuso de los tratados y el *treaty shopping*. Argentina firmó el MLI el 7 de junio de 2017. Sin embargo, el mismo todavía no cuenta con la correspondiente aprobación parlamentaria para que pueda entrar en vigor. Pese a ello, es dable esperar que, aun de ratificarse, existan muchas dificultades para poder instrumentar el mismo como una barrera contra el *treaty shopping* o la planificación fiscal lograda en base a un uso abusivo de los CDIs.

de evitar el pago de impuestos a los dividendos y servir al propósito de reducir la base imponible del impuesto a las ganancias (Grondona, 2014), aprovechando el entramado de CDIs para reducir las retenciones en la fuente por presunción de ganancias. Por otra parte, cuando los pagos de dividendos son efectuados, los mismos también son realizados a través de estructuras elusivas diseñadas a los fines de evitar la imposición de tributos. Tal y como mencionamos en secciones anteriores, aun cuando ello es común a todos los sectores, dado el peso del sector exportador de bienes primarios en los países en desarrollo, estas estructuras resultan particularmente dañinas para la base imponible de estos países cuando son realizadas por el sector exportador de recursos naturales.

### **Subvaloración en las exportaciones y sobrevaloración en las importaciones de commodities**

De la misma manera que los pagos de servicios, regalías e intereses, la subvaloración de exportaciones de *commodities* y la sobrevaloración de importaciones de *commodities* constituyen maniobras de precios de transferencia utilizadas para erosionar la base imponible. Para ilustrar la relevancia de esta práctica: solo a través de la subfacturación de la exportación de derivados de la soja, entre 2010-2013, ocho de los mayores exportadores de Argentina habrían potencialmente eludido el pago de impuesto a las ganancias sobre 1.000-1.500 millones de dólares de exportaciones al año (Grondona y Burgos, 2015).

A la luz de la importancia de la exportación de *commodities* en la balanza comercial de los países en desarrollo y entendiendo que su valoración podía tener una relevancia particular en la economía argentina, Argentina dispuso en 2003 un método de valoración específico para las exportaciones de bienes con cotización conocida en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería. Este método se dio en

conocer como *sexto método* por ser el sexto párrafo del Artículo 15 de la Ley de Impuesto a las Ganancias (t.o. 1997).<sup>22</sup> El sexto método es aplicable a los *commodities* y se diferencia del resto de los métodos de precios de transferencia porque, en casos en que se verifique que la exportación se realiza a través de un intermediario sin sustancia económica, indica que debe determinarse el valor de la exportación, a los fines de la liquidación del impuesto a las ganancias, en base a una cotización de mercado, en vez de utilizando operaciones y precios pactados entre entidades no vinculadas. Este método ha sido replicado por muchos países en desarrollo, con distintas variantes, tales como Bolivia, Brasil, Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Honduras, Perú, Uruguay, Zambia, Malawi, India (Grondona, 2019), y Ucrania (Antonyuk et al., 2018), entre otros.<sup>23</sup>

Utilizando como base el criterio establecido por el sexto método, si se compara el precio unitario de las exportaciones de poroto de soja, harina de soja, aceite de soja, maíz y trigo a la fecha de carga de la mercadería con el valor FOB oficial publicado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, hoy Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP) de la Argentina, se observan los siguientes desvíos (tabla 7.3).<sup>24 y 25</sup>

<sup>22</sup> Los cinco primeros métodos de precios de transferencia consisten en los métodos tradicionales transaccionales como el método del precio comparable no controlado, el precio de reventa y el del costo adicionado, y en los métodos transaccionales de utilidad de operaciones como el método del margen neto de la transacción y el de partición de utilidades.

<sup>23</sup> En 2017, tuvo lugar una reforma tributaria que modificó el artículo 15 sustancialmente. A partir de dicha reforma, el actual artículo 17 de la Ley de Impuesto a las ganancias (t.o. 2019) requiere, en el caso de la exportación de bienes con cotización en la que intervenga un intermediario internacional, el registro del contrato celebrado. En caso de que el contrato no sea registrado, la ley indica que deberá determinarse la renta de fuente argentina considerando el valor de la cotización del bien al día de la fecha de embarque de la mercadería.

<sup>24</sup> La suma de las exportaciones de estos *commodities* (poroto de soja, harina de soja, aceite de soja, maíz y trigo) representó el 40,5 % de las exportaciones de Argentina en 2020 (cálculos propios en base a Trademap).

<sup>25</sup> *Valor FOB oficial*. Dicho índice se encuentra reglamentado por el art. 8 del Decreto 1177/92, y la Resolución N°331/01 de la SAGyP, derogada por la Resolución 411-E/2017 del Ministerio de Agroindustria. El índice SAGyP es creado en base a consultas

**Tabla 7.3. Exportaciones de productos agropecuarios y de manufacturas de origen agropecuario. Argentina, 2018**

	Año 2018				
	Exportaciones (en USD)	Triangulaciones (en USD)	Monto de exportaciones con desvíos (en USD)	Triangulaciones/ Exportaciones	Monto de expos con desvíos*/ Triangulaciones
Poroto de soja	1.430.376.761	1.391.996.491	486.564.943	97 %	35 %
Harina de soja	9.205.213.987	9.128.433.336	4.506.219.855	99 %	49 %
Aceite de soja	2.891.909.033	2.887.961.971	910.179.915	100 %	32 %
Maíz	4.027.552.872	3.910.451.487	1.537.508.103	97 %	39 %
Trigo	2.488.844.636	2.377.013.494	1.595.464.120	96 %	67 %

\*Nota: "Monto de Exportaciones con desvíos" no representa diferencias de precios, sino exportaciones que presentan desviaciones entre el precio de exportación y el precio spot FOB Oficial elaborado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP) de la Nación, a la fecha de embarque.

Fuente: elaboración propia.

Es decir, el 67 % de las operaciones de exportación de trigo en el período fiscal 2018 presentan algún tipo de desvío respecto del valor FOB Oficial publicado por la SEGyP a la fecha de embarque. El 49 % de las exportaciones de harina de soja, las cuales son en un 99 % realizadas a través de sociedades que intermedian entre el exportador argentino y el importador en el país de destino (es decir, son trianguladas), tienen algún tipo de desvío respecto del valor spot FOB Oficial de la SAGyP a la fecha de embarque.

Estas conclusiones no son nuevas, ya en Grondona y Burgos (2015) se había observado, utilizando la misma metodología que, en promedio, la subvaloración en las exportaciones del sector sojero entre 2010 y 2013 había sido orden del 10 %, cuando se la comparaba con los precios del Golfo de México a la fecha de carga de la

---

sistemáticas en el mercado de exportación local (cámaras, corredores, *brokers*, etc), y a las cotizaciones de mercados transparentes.

mercadería. Mientras que, la sobrevaloración en el mismo período alcanzó como máximo el 1 %. Más aun, es de destacar que, cuando el precio de las exportaciones aumenta, la diferencia entre el precio unitario utilizado en la exportación y el valor FOB oficial a la fecha de carga de la mercadería es mayor (García Zanotti y Gaggero, 2021). Cuando se analiza caso por caso, empresa por empresa, los desvíos puntuales en el precio parecen ser mayores en el caso de algunos productos como la harina de soja, el maíz y el trigo.

*Tabla 7.4. Desvíos mínimos y máximos por tipo de commodity agropecuario exportado. Año 2018*

	Año 2018				
	Poroto de soja	Harina de soja	Maíz	Aceite de soja	Trigo
Desvío mínimo	0 %	0 %	0,13 %	0 %	0,41 %
Desvío máximo	5,18 %	46,43 %	25,68 %	7,12 %	37,44 %
País intermediario en el caso de los desvíos máximos	Estados Unidos	Países Bajos	Uruguay	Uruguay	Suiza

Fuente: elaboración propia.

Por otra parte, tal y como se destaca en la tabla anterior, en el caso de los mayores desvíos observados, las jurisdicciones donde se localizan los intermediarios son Estados Unidos, Países Bajos, Suiza y Uruguay. Cabe destacar que la exportación de *commodities* puede involucrar múltiples intermediarios (Martinoli et al., 2023).

Ahora bien, es interesante observar que estas diferencias se observan en relación con períodos fiscales en los que se encontraba vigente el sexto método. Sin embargo, la mayoría de los contribuyentes decidieron no aplicar este método pese a haber exportado bienes con cotización conocida. En parte, ello puede deberse a la importante judicialización de los casos que se ha dado en relación con la aplicación del sexto método. En este sentido, 19 de los 89 casos de precios de transferencia que se encontraban pendientes de

resolución en la justicia hasta 2020 correspondían a la aplicación del sexto método. Por ello, aun cuando existe jurisprudencia que valida la utilización de la valoración de las exportaciones a la fecha de carga de la mercadería utilizando el FOB oficial de la SAGyP, la falta de definición en los 19 casos pendientes a esa fecha parecería haber erosionado la certeza tributaria que podría brindar el método.<sup>26 y 27</sup>

El sector agroexportador argentino no es el único en el cual se observan diferencias entre el precio exportado y el de una cotización. Existe sobrada evidencia de que estas prácticas son comunes también en el sector minero. Hanni y Podestá (2016) realizaron un análisis de las exportaciones de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, comparando el precio unitario implícito obtenido de la declaración aduanera de algunas exportaciones mineras seleccionadas con el precio de una cotización realizando una serie de ajustes por diferencias de calidad u otros cargos. Dicho análisis confirmó la existencia de transacciones donde el precio unitario implícito declarado por el exportador difiere substancialmente del valor que se debería esperar de acuerdo con el precio de mercado y los contratos referenciales para cada producto. Aunque con diferencias

<sup>26</sup> Ver por ejemplo, el caso del fisco contra Alfred Toepfer, referido al período fiscal 1999, respecto del cual se expide la Corte Suprema de Justicia de la Nación (CSJN) en 2015, estableciéndose que el criterio fiscal de considerar los valores establecidos por SAGyP, a la fecha de embarque, resulta ajustado a derecho; y el caso de Bunge Argentina S.A., en relación con el cual la Cámara Federal de Apelaciones de Córdoba decidió que el sexto método resultaba de aplicación, en razón de tratarse de un caso de triangulación de operaciones con intermediarios del exterior.

<sup>27</sup> El 3 de mayo de 2023, la CSJN falló en contra de AFIP en el caso Vicentín, el cual refería a una demanda de la empresa por inconstitucionalidad del Decreto Reglamentario del Impuesto a las Ganancias Nro. 916 de 2004, y cuestionaba, entre otras cosas, la metodología establecida para calcular la ratio para determinar la sustancia económica del intermediario. Este fallo volvería inaplicable el sexto método, tal y como se estaba aplicado (Grondona, 17 de mayo de 2023). No obstante lo cual se sostendría la validez del mismo en los casos en que la justicia entendió que la comparación con un precio índice, como el de SAGyP, era una manera válida de aplicar el método del precio comparable entre partes independientes (uno de los métodos recomendados por las Guías de precios de transferencia de la OCDE que se encuentran en la normativa de Argentina y en la de casi todo el mundo, en la actualidad).

por tipo de producto, entre 2006 y 2016, la subvaloración rondaría entre el 0,3 % del valor exportado para el cobre refinado en promedio, el 3,9 % para el caso de concentrados de plomo de Perú, y el 7,6 % en el caso del oro bruto de Colombia.<sup>28</sup> Ello es a su vez confirmado por algunos estudios (PCT, 2017) (Intergovernmental Forum on Mining, Minerals, Metals and Sustainable Development [IGF], Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos [OCDE] e International Institute for Sustainable Development [IISD], 2018) que observan que, de las prácticas comunes de las empresas del sector, sobre todo entre vinculadas, surgiría que uno de los riesgos asociados con la erosión de la base imponible se relaciona con la valoración o fijación del precio de los minerales exportados.

Otro tipo de operación internacional utilizada con fines de planificación fiscal en el contexto de la comercialización de *commodities* es la prestación de servicios de comercialización y/o logística desde el exterior. Tal y como señala la Plataforma de Colaboración en Materia Tributaria (PCT, 2017), el rol de las filiales dedicadas a la comercialización y logística de las empresas transnacionales es usualmente identificado como un área de controversia para la determinación de precios de transferencia del sector minero. Es bastante frecuente la utilización de comisionistas localizados en el exterior, que pueden cobrar, por la realización de supuestas actividades de comercialización, entre un 5 y un 10 % del valor de la venta. Y, en algunas ocasiones ni siquiera media tal comisionista, sino que simplemente se arma un contrato de tal manera que el importador del exterior gire una parte del importe total a Argentina,

<sup>28</sup> Cabe destacar, en relación con las exportaciones de productos mineros, que los precios suelen ser calculados utilizando una cotización conocida y un ajuste de calidad. En este contexto, un pequeño ajuste que no corresponda (por ejemplo, no declarar el porcentaje correcto de mineral pagable, o aumentar los costos de refinamiento que se calculan sobre la cantidad pagable de mineral) puede tener un efecto exponencial sobre la recaudación que le corresponde al Estado fuente. Es aquí donde se encuentra uno de los mayores riesgos de erosión de la base imponible.



y otra a una cuenta típicamente localizada en una jurisdicción de nula o baja tributación (Argibay Molina, 2013).<sup>29</sup>

De lo anterior puede desprenderse que, atendiendo al riesgo que representan para los países en desarrollo las estructuras elusivas que resultan en la subvaloración de exportaciones de bienes primarios, muchos países han legislado hoy alguna variante del sexto método para la valoración de las mismas (Grondona, 2019), lo cual permite a las administraciones tributarias tener a disposición mayores herramientas para la fiscalización de este sector.

Otro tipo de operación utilizada a los fines de erosionar la base imponible es la sobrevaloración de las importaciones. La sobrevaloración de importaciones reduce la base imponible al aumentar los costos y reducirse los beneficios sujetos a impuestos. En este sentido, a partir de 2018 y como consecuencia de la introducción del Régimen de Importación Temporal, que permitió que el aceite de soja, harina y pellets de soja importados para la producción de aceite de soja y harina de soja para exportación se beneficiaran de una reducción de las tarifas aduaneras de exportación, se incrementaron sustancialmente las importaciones temporales de porotos de soja de determinadas firmas, observándose diferencias con una cotización de mercado de más de 100 millones de dólares.<sup>30</sup> Di-

---

<sup>29</sup> Recientemente, en un caso bajo fiscalización por parte de la Administración Tributaria argentina, fue observado que la empresa minera había justificado los bajos precios en la exportación de un mineral indicando que se había caracterizado la actividad minera que se realizaba en Argentina como una explotación a fañon para un principal del exterior, en la que el productor a fañon no asumía activos, funciones y riesgos relevantes en la actividad de explotación minera, y por lo tanto debía ser remunerado utilizando el método del margen neto de la transacción – uno de los métodos previstos en las recomendaciones de precios de transferencia de la OCDE, que forman parte de la normativa argentina e internacional – con una fórmula que remuneraba al productor local con un margen limitado sobre costos de producción y operativos totales.

<sup>30</sup> Si se comparan los precios FOB unitarios de importaciones temporales de poroto de soja de la partida arancelaria 1201.90.00.190C (provenientes de cualquier destino) en 2018, con el precio máximo del Chicago Board of Trade a la fecha de oficialización de la operación, considerando únicamente aquellos casos en que el precio FOB importado sea superior al precio de Chicago con un desvío mayor al 10 % (a los fines

chas empresas registran también exportaciones realizadas a través de intermediarios del exterior, trianguladas, de la misma posición arancelaria. Cabe destacar que, tanto los posibles casos de sobrevaloración de importaciones temporales como de subvaloración de exportaciones se encuentran concentrados en un mismo grupo de empresas, siendo los países de procedencia más importantes Paraguay, Brasil y EEUU, entre 2016 y 2020.<sup>31</sup>

Por lo tanto, tal y como se destacó anteriormente, la exportación de *commodities* realizada a través de intermediarios del exterior – que no tienen un rol económico en tal intermediación – resulta en una maniobra que erosiona la base imponible y reduce la imposición en los países exportadores de bienes primarios. Sin embargo, no es el único tipo de operación con *commodities* que puede derivar en dicho resultado. La importación de *commodities* para su transformación en el país también puede resultar en una erosión de la base imponible del impuesto a las ganancias, así como de las tarifas aduaneras de exportación.

## Fuga de capitales

Relacionado con las estructuras de evasión fiscal está la fuga de capitales, que es un problema importante para los países en desarrollo y tiene especial relevancia en Argentina. Rua (2019) estima para Argentina un stock de US\$ 350.310 millones hacia diciembre 2017. Es un fenómeno que está vinculado con maniobras elusivas, pero que trasciende estas prácticas, por lo cual se presenta en esta subsección. El mismo involucra un conjunto de factores que no serán abordados de manera completa en este capítulo, ya que no solo es

de dar lugar a posibles ajustes de comparabilidad que se hayan realizado) se observa una situación de sobrevaloración de importaciones temporales de poroto de soja en 7 empresas, sumando las diferencias de precios más de 100 millones de dólares (Fuente: AFIP).

<sup>31</sup> Fuente: AFIP.

realizado por vía de las operaciones anteriormente descritas, sino también a partir de la falta de liquidación de los ingresos obtenidos en moneda extranjera en la plaza local de cambios – o con el valor al cual se realiza la liquidación de estas divisas –, contribuyendo así a aumentar la restricción externa.<sup>32 y 33</sup>

Cabe destacar asimismo que, de la misma manera que se ha reiterado en este trabajo en relación con las maniobras erosivas de la base imponible, la problemática de la fuga de capitales no es exclusiva del sector agroexportador.<sup>34</sup> Sin embargo, se observa una particular situación en relación con este sector. Por un lado, a los fines del impuesto a las ganancias en Argentina, el mismo prevé a partir del año 2003 la utilización de un valor de referencia en determinadas circunstancias.<sup>35</sup> Por otro lado, los valores de referencia son también utilizados a los fines del cálculo de las tarifas aduaneras a

<sup>32</sup> Se destaca en este sentido el trabajo de Argibay Molina (2013).

<sup>33</sup> La liquidación del impuesto a las ganancias y de los derechos de exportación se realizan en base al precio FOB oficial publicado por la SAGyP oficializado en la declaración jurada de ventas al exterior (DJVE), mientras que la liquidación de divisas se realiza al valor de la factura de exportación declarada en el permiso de embarque. Existen incentivos para subdeclarar tanto el valor utilizado en la DJVE – ello se logra aprovechando para fijar el precio en la DJVE en momentos de aumento del precio internacional – y para subdeclarar el valor de la factura de exportación sobre la que se realiza la liquidación de la divisa – ello se logra sobre la base de la connivencia de intereses entre las partes que son objeto de las operaciones, que tal como se mencionó anteriormente, por lo general, se encuentran económicamente vinculadas–(Villulla, 2023). Se destaca en este sentido el trabajo de Argibay Molina (2013).

<sup>34</sup> Existen, sobre esta cuestión, una importante cantidad de trabajos, destacándose entre ellos los de Jorge Gaggero y Magdalena Rua, los de Eduardo Basualdo, las diversas publicaciones de Léonce Ndikumana sobre la materia y alguno otro, ya referenciado anteriormente, que relacionan la cuestión de los precios de transferencia y la fuga de capitales (Grondona, 2014).

<sup>35</sup> Aun tras la reforma tributaria de 2017, que modifica el sexto método, ello se cumpliría para el caso de los bienes con cotización del sector agroexportador. La Ley de Impuesto a las Ganancias es modificada tras la reforma de 2017, requiriéndose a partir de entonces el registro del contrato celebrado con motivo de la exportación. La Resolución General 4653/2019 toma por cumplido este requisito a partir de la declaración jurada de venta al exterior (DJVE) del Ministerio de Agricultura, la cual utiliza el precio FOB oficial de SAGyP.

la exportación. No obstante ello, la liquidación de divisas se realiza sin valores de referencia.

Un caso de reciente fallo judicial permite exponer la problemática en cuestión. Se trata del caso de Maltería Pampa contra la Dirección General de Aduanas, en Argentina, que realiza la exportación de malta cervecera a su vinculada, Ambev Brasil, utilizando como intermediaria una filial uruguaya que actuaba como una trader pantalla, sin sustancia económica, sobre la base de la propia definición de Maltería Pampa. La facturación era realizada desde Argentina a la entidad uruguaya, y desde la uruguaya a la brasileña, incrementándose el valor entre un destino y otro en un plazo de pocos días. En este contexto, la aplicación del sexto método fue aceptada por la propia empresa quien realiza de manera voluntaria la autodeterminación del ajuste en el formulario 4501 que acompaña la presentación del estudio de precios de transferencia a los fines del Impuesto a las Ganancias. Es decir, la exportación, a los fines del impuesto a las ganancias, fue valorada utilizando el valor FOB oficial de SAGyP a la fecha de carga de la mercadería, pese a que en realidad la valoración no había sido establecida de esa manera, lo cual motivó la presentación del *autoajuste*. Por otra parte, las tarifas aduaneras a la exportación habían sido determinadas con base en la aplicación del precio FOB oficial de la SAGyP que deviene de la declaración jurada de ventas al exterior (DJVE).<sup>36</sup> En lo formal, la empresa cumplió con los tributos antes referenciados. Sin embargo, el valor de exportación se encontraba, en la práctica,

<sup>36</sup> La DJVE debe realizarse ante la Autoridad de Aplicación al momento de la concreción del contrato de venta con el comprador del exterior, comprometiendo las cantidades a exportar, el plazo en el que se embarcarán y el valor de la mercadería. A su vez, esta declaración permite cobrar con antelación los derechos de exportación que surgieran de las exportaciones futuras comprometidas y generar así un compromiso al declarante de exportar las cantidades comprometidas a los valores comprometidos en las fechas correspondientes. Atendiendo a que es posible adelantar en hasta 360 días dicha DJVE, en la práctica también son aprovechadas por los exportadores como una manera de fijar con antelación los tributos a pagar, y el valor de la divisa a ingresar.

subvalorado a los fines de reducir el ingreso de la divisa en dólares a la Argentina.<sup>37</sup>

## Conclusiones

Es una verdad de Perogrullo decir que las empresas transnacionales disponen del asesoramiento y los medios para realizar planificaciones fiscales para la minimización del impuesto creando estructuras de precios de transferencia muy complejas, aprovechando la carrera a la baja en el impuesto a las ganancias (Independent Commission for the Reform of International Corporate Taxation [ICRICT], 2016) y su efecto en la disponibilidad de jurisdicciones de nula o baja tributación, y aprovechando los convenios de doble imposición, logrando así bajar la tasa efectiva de imposición en los países donde contratan realizan sus actividades económicas.

El problema no es únicamente observable en el sector exportador de materias primas en los países en desarrollo. Sin embargo, dada la importancia estratégica que dicho sector representa en la balanza de pagos, en el producto interno y por lo tanto en el financiamiento del sector público, en estos países, las maniobras orientadas a erosionar la base imponible observadas en estos sectores (que comprenden desde el de agroexportadores, hasta la minería, pasando también por los hidrocarburos) se vuelven particularmente problemáticas.

Sin embargo, los países en desarrollo como Argentina, de la misma manera que otros países de América Latina, tienen herramientas que pueden utilizar. El sexto método en sus múltiples variantes es de enorme utilidad para limitar la erosión de la base imponible en la exportación de *commodities*.

<sup>37</sup> El Cohete a la Luna (24 de octubre de 2021). Freno judicial a la fuga de divisas. <https://www.elcoheteealaluna.com/freno-judicial-a-la-fuga-de-divisas/>

Ahora bien, otras maniobras, como las realizadas a través de los gastos en intereses por préstamos, servicios o regalías, no tienen una clara solución. Ni el Plan de Acción BEPS del G20/OCDE – aun cuando ha abordado la problemática –, ni el intercambio automático de informes CBC – que brindan información que era impensada hasta hace algunos años – se constituye en soluciones definitivas en estos casos, ya que el problema se encontraría más bien en el principio *arm's length* y el principio de entidad separada, los cuales no estarían brindando certeza tributaria alguna en estos casos (Grondona, 2014; Corti, 2006). El *treaty shopping* complementa las maniobras de precios de transferencia, erosionando la efectividad de las herramientas disponibles en los marcos normativos locales, como las retenciones en la fuente.

Finalmente, el problema no es únicamente relevante desde un punto de vista recaudatorio, sino también por el hecho de que las mismas maniobras son utilizadas también para dejar las divisas en el exterior, y por lo tanto contribuyen a la fuga de capitales y tienen un particular efecto en la restricción externa de países en desarrollo como la Argentina, incluso en casos en que se verifica el efectivo ingreso del impuesto.

## **Bibliografía**

Antonyuk, Alexander et al. (2018). *Profit Shifting in Ukraine's Iron Ore Exports*. Bruselas: Confederal Group of the European United Left /Nordic Green Left (GUE/NGL).

Argibay Molina, Juan Agustín (2013). *The Phenomenon of Trade Mispricing: Untying the Knot for a Legal Analysis* [Tesis de doctorado]. McGill University.

Corti, Arístides Horacio (2006). Algunas ideas y aportes para una reforma progresiva del sistema tributario argentino. En Alejo Monner Sans (comp.), *Ideas para la Formulación de un Nuevo Contrato Social* (pp. 91-129). Buenos Aires: La Ley.

García Zanotti, Gustavo y Gaggero, Alejandro (2021). Precios de transferencia en el comercio exterior del complejo sojero argentino (2004-2020). *Revista Economía*, 73(117), 29-44.

Grondona, Verónica (2014). *Fuga de Capitales IV. Argentina, 2014. La manipulación de los precios de transferencia*. Buenos Aires: Documento de Trabajo N°58, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR). <http://www.iade.org.ar/system/files/dt58.pdf>

Grondona, Verónica (2019). Transfer Pricing: Concepts and Practices of the 'Sixth Method' in Transfer Pricing. En Manuel F. Montes, Danish y Anna Bernardo (comps.), *International Tax Cooperation: Perspectives from the Global South* (pp. 53-86). Ginebra: South Centre.

Grondona, Verónica (17 de mayo de 2023). El fallo de la CSJN sobre el caso Vicentin. *Instituto Argentino para el Desarrollo Económico [IADE]*. <https://iade.org.ar/noticias/el-fallo-de-la-csjn-sobre-el-caso-vicentin>

Grondona, Verónica y Burgos, Martín (2015). *Fuga de Capitales VI. Argentina, 2015. Estimación de precios de transferencia. El caso del complejo sojero*. Buenos Aires: Documento de Trabajo N° 71, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR). <https://www.iade.org.ar/noticias/estimacion-de-los-precios-de-transferencia-el-caso-del-complejo-sojero>

Grondona, Verónica y Knobel, Andrés (2017). *Transfer Pricing in Argentina 1932-2015, ICTD Working Paper 63*. Brighton: The

International Centre for Tax and Development at the Institute of Development Studies.

Hanni, Michael y Podestá, Andrea (2016). *Flujos financieros ilícitos en los países andinos, Una mirada al sector minero*. Santiago de Chile: Documentos de proyecto, Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ) y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Independent Commission for the Reform of International Corporate Taxation [ICRICT] (2016). *Four ways to tackle international tax competition*. <https://www.icrict.com/icrict-documentsfour-ways-to-tackle>

Intergovernmental Forum on Mining, Minerals, Metals and Sustainable Development [IGF], Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos [OCDE] e International Institute for Sustainable Development [IISD] (2018). *Monitoring the value of mineral exports: policy options for governments*. Winnipeg, Paris, Ottawa: IISD, OCDE, IGF. <https://www.oecd.org/tax/beps/monitoring-the-value-of-mineral-exports-oecd-igf.pdf>

Martinoli, Carol et al. (2023). *Mecanismos para evitar abusos en la comercialización de commodities y materias primas en general*. Panama City: Centro Interamericano de Administraciones Tributarias.

OCDE (2015). *Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances, Action 6*. Paris.

Palan, Ronen, Murphy, Richard y Chavagneux, Christian (2010). *Tax Havens: How Globalization Really Works*. Ithaca/London: Cornell University Press.

Platform for Collaboration on Tax [PCT] (2017). *Guía Práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de Precios de Transferencia. Reduciendo la brecha de información sobre los precios de los minerales vendidos en formas*



*intermedias*. Washington D.C., París, New York: Fondo Monetario Internacional [FMI], OCDE, Organización de las Naciones Unidas [ONU], Grupo Banco Mundial [GBM]. <https://www.oecd.org/tax/guia-practica-comparables-precios-de-los-minerales.pdf>

Ríos, Walter (13 de noviembre de 2018) En la causa por evasión, Barrick dijo que la AFIP cambió el criterio impositivo. *Diario de Cuyo*. <https://www.diariodecuyo.com.ar/politica/En-la-causa-por-evasion-Barrick-dijo-que-la-AFIP-cambio-el-criterio-impositivo-20181112-0122.html>

Rua, Magdalena B. (2019). La fuga de capitales en América Latina (2002-2017) [Tesis de maestría]. Buenos Aires: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Argentina.

Villulla, Juan Manuel (2023). El comercio externo de granos y derivados en Argentina y la pérdida de divisas por defraudación legalizada. *Ciencia, Tecnología y Política*, 6(10), 61-70.

Weyzig, Francis (2012). Tax treaty shopping: structural determinants of Foreign Direct Investment routed through the Netherlands. *International Tax and Public Finance*, 20(6), 910-937.

