El intercambio de información fiscal entre Argentina y Estados Unidos

Rajmilovich, Darío M.
Tisocco, Jorge E.

1. Introducción

El intercambio automático de información fiscal entre países se ha convertido en el nuevo gold standard y en esa dirección avanza el mundo evolucionado (1) (2)

Existe en el mundo actual una nueva tendencia a considerar a la evasión fiscal como un tema a combatir. Esta ola de transparencia fiscal es muy fuerte y representa una creciente presión para los países que favorecen la radicación de dinero no declarado. Este cambio de tendencia no puede dejar de ser tenido en cuenta al momento de definir las estrategias tributarias y patrimoniales por parte de quienes tengan dinero no declarado en algún lugar del mundo.

Se ha estimado que los argentinos tienen unos 200.000 millones de dólares no declarados en el exterior (3). Frente a esta realidad todas las estrategias en materia de política fiscal deberían estar orientadas a detectar este dinero e incorporarlo a las bases tributarias, dotando así al sistema de la progresividad que hoy no tiene. No habrá equidad tributaria en Argentina mientras esta realidad de fondo no se modifique. En este escenario, analizamos en este trabajo algunas de las estrategias que las autoridades fiscales argentinas deberían seguir a los fines de alcanzar este objetivo.

En marzo de 2007, en épocas cuando Alberto Abad era Administrador Federal de Ingresos Públicos, la República Argentina solicitó a funcionarios del Tesoro de Estados Unidos la firma de un Tratado de Intercambio de Información Tributaria (TIEA) con dicho país.

En esa oportunidad, el Tesoro americano contraofertó la firma de un Convenio amplio para evitar la Doble Imposición (CDI) bajo su propio Modelo de CDI (4).

Bajo este Modelo se propician reglas estables de tributación en los ámbitos de confluencia de los sistemas fiscales de ambos Estados. Entre muchas otras reglas, el Modelo de CDI establece la exención de retenciones en la fuente (regalías, intereses, ganancias de capital, etc.) o su reducción (ciertos intereses, dividendos, etc.) sobre pagos de rentas desde el país de destino de las inversiones o receptora de operaciones, la figura del establecimiento permanente como umbral mínimo de nexo económico con el Estado donde se realiza la actividad o negocio, una cláusula de no discriminación (art.24), una cláusula de limitación de beneficios para evitar prácticas de treaty shopping (art.22), un procedimiento de acuerdo mutuo (MAP) (art.25), etc.

Las autoridades argentinas han sido sistemáticamente reacias a la firma de un CDI con Estados Unidos en la idea que ello implicaría una resignación inaceptable de soberanía tributaria a manos del otro país (suponiéndolo país de origen de las inversiones u operaciones), sin ver ni evaluar objetivamente las ventajas que estos tratados pueden implicar en términos de incentivos a la inversión en el país y a la expansión de las empresas argentinas hacia el otro país.

Cabe indicar que el mismo año 2007, Estados Unidos firmó un TIEA con Brasil (5) (aprobado por el Congreso Brasileño y publicado en Boletín Oficial con fecha 13 de marzo de 2013), el cual prevé una cláusula de intercambio de información a pedido de cada Fisco.

2. El FATCA

Al presente Estados Unidos aspira a la implementación masiva del FATCA ("Foreign Account Tax Compliance Act"), un régimen extraterritorial de reporting con el propósito de alimentar a la agencia tributaria (IRS) con datos sobre saldos e ingresos relativos a activos financieros de titularidad de contribuyentes norteamericanos (US accounts) en poder de

 © Thomson Reuters

instituciones financieras extranjeras (FFIs) respecto de cuentas o depósitos radicados en cualquier punto del globo.

Si bien Estados Unidos ha iniciado una ronda de consultas con un grupo de países (entre los cuales está la República Argentina) para negociar eventualmente acuerdos de implementación del FATCA, es de presumir que el modelo a plantear para el caso de un país como Argentina sería el unilateral, esto es sin preverse el intercambio automático de información en poder de las instituciones financieras norteamericanas sobre activos de titularidad de residentes argentinos.

La modalidad básica del régimen se basa en la firma de un acuerdo entre cada FFI y el IRS, el cual genera problemas jurídicos insuperables para muchos países (caso de Argentina) ya que su cumplimiento implicala violación de obligaciones previstas en distintos regímenes legales domésticos (secreto bancario y bursátil, defensa del consumidor, protección de datos personales).

Es así que los efectos extraterritoriales del FATCA pueden poner en una "encrucijada" insoluble a las FFIs argentinas, ya que dicho régimen las obliga a realizar una serie de actos representativos de cargas públicas (registración, due diligence, reporting, actuación como agentes de retención, etc.) emanados de la legislación norteamericana, sin base legal legitimante en el ordenamiento jurídico argentino que avanzan vulnerando sistemas de protección constitucional relativos a la confidencialidad de los datos financieros en favor de los titulares de las cuentas o depósitos.

Esta situación ha llevado a que Estados Unidos propusiera la firma de Acuerdos Intergubernamentales (IGAs) con países con quienes tiene un CDI operativo.

Los IGAs propuestos son el Modelo 1 IGA y el Modelo 2 IGA.

El Modelo 1 IGA implica un intercambio de información entre ambos Fiscos, bajo dos versiones: la unilateral y la recíproca. En estos últimos también se intercambia información sobre cuentas en Estados Unidos de titularidad de residentes del otro Estado (casos de Alemania, España, Noruega, Irlanda, México, Reino Unido, Dinamarca, etc.).

Este Modelo 1 IGA implica los siguientes pasos:

- El otro Estado Contratante acuerda reportar al IRS información específica acerca de las US accounts mantenidas por las FFIs localizadas en su jurisdicción.

- Las FFIs deben identificar las US accounts de acuerdo a las reglas de due diligence contenidas en el Anexo I del IGA.

- Las FFIs deben reportar la información al otro Estado Contratante.

- El otro Estado Contratante reporta dicha información al IRS sobre una base automática y anual.

Por el contrario, el Modelo 2 IGA implica un intercambio de información entre las FFIs y el IRS (casos de Japón y Suiza). Por ende es, por definición, unilateral y funciona previo consentimiento del titular de la US account y garantizando la liberación de sanciones penales a los directivos de las FFIs.

El Modelo 2 IGA implica los siguientes pasos:

- El otro Estado Contratante acuerda dirigir y permitir que las FFIs localizadas en su jurisdicción reporten al IRS información específica acerca de las US accounts que mantienen, directamente al IRS.

- Las FFIs deben identificar las US accounts de acuerdo a las reglas de due diligence contenidas en el Anexo I del IGA.

- Las FFIs deben reportar la información al IRS.

- Las FFIs también reportan al IRS información agregada con relación a los titulares de US accounts que no consientan que la información sobre sus cuentas sean reportadas, en

 © Thomson Reuters

cuyo caso el IRS puede efectuar "pedidos por grupo" (group request) para que el otro Estado Contratante aporte información más específica.

En caso que Estados Unidos acuerde un IGA con Argentina en el marco del FATCA, indudablemente lo hará sobre la base del Modelo 1 IGA unilateral o bien del Modelo 2 IGA.

Es decir, con el propósito de viabilizar y de facilitar el cumplimiento del FATCA a las FFIs argentinas, el flujo automático de información financiera tendría un único sentido: desde el Fisco Argentino (o las FFIs residentes en Argentina) hacia el IRS.

Es decir, un acuerdo de intercambio de información posible con Estados Unidos solo tendría por propósito permitir que las instituciones financieras argentinas alcanzadas por el FATCA no queden incursas en causal de incumplimiento por falta de registración o de reporting (interés de Estados Unidos) y, al mismo tiempo, no queden expuestas a planteos de los titulares de US Accounts reportadas por violación a los regímenes de secreto bancario, bursátil, defensa del consumidor o protección de datos personales (interés de Argentina).

Cabe indicar que si la FFI no se registra y cumple en tiempo y forma con el conjunto de las obligaciones que marca el régimen FATCA, la penalidad consiste en la aplicación de una retención equivalente al 30% sobre el monto de los pagos en concepto de intereses, dividendos y otras ganancias, rentas e ingresos fijos o determinables anuales o periódicos ("FDAP") de fuente norteamericana, y los ingresos brutos producto de la venta de bienes norteamericanos (US properties) que pueden producir intereses o dividendos de fuente norteamericana, aun cuando dicha venta no estuviera de otra forma sujeta a imposición en USA.

La entrada en vigencia del FATCA estaba prevista originalmente para pagos de rentas de fuente norteamericada efectuados a partir del 1° de enero de 2013. No obstante ello, las dificultades operativas emergentes de la implementación del sistema y principalmente las derivadas de los efectos extraterritoriales que provoca motivó que el IRS extendiera la puesta en vigencia a partir del 2014 para los primeros requerimientos, a saber: procedimientos de aperturas de cuentas, retención por pagos de rentas de fuente norteamericana, due diligence sobre cuentas de las FFIs y sobre cuentas de alto valor. Los primeros vencimientos de las obligaciones de reporting operarían durante 2015.

En consecuencia de lo dicho anteriormente, desde una perspectiva pragmática, como mayor aspiración la AFIP podría plantear un TIEA similar al de Brasil que habilitara el suministro de información a pedido entre los Fiscos de Estados Unidos y de Argentina, en la medida no cubierta por el IGA.

La razón es simple: Estados Unidos no está interesado en conocer los activos financieros que los contribuyentes norteamericanos puedan poseer en instituciones financieras argentinas, sino habilitar que sus empresas accedan a un CDI con Argentina.

Previo a rechazar la firma de un CDI sería importante cuantificar sus costos y beneficios.

La firma de un CDI podría actuar como estímulo para las empresas y emprendedores argentinos que podrían beneficiarse del ingreso al mercado norteamericano. Teniendo en cuenta que la retención del impuesto a la renta americano en caso de pagos de rentas de dicha fuente alcanza al 30%, y la participación de empresas argentinas en la economía Norteamérica (al margen de realizar operaciones de exportación de bienes o de servicios) se verifica una desventaja competitiva con relación a empresas residentes en terceros países que sí tienen un CDI en vigor con Estados Unidos.

Sin acceder a la firma de un CDI resulta poco probable alcanzar el objetivo de un intercambio automático de información con Estados Unidos.

3. Evaluación de la conveniencia de la firma de un CDI bajo el 2006 US Model para un país como Argentina

El hecho mismo de la creciente firma de CDI en vigencia (incluso por países no desarrollados) y la evidencia que los impuestos juegan un papel relevante a la hora de

determinar la localización de las inversiones, por lo menos en comparación con otras localizaciones aproximadamente equivalentes y luego de eliminar las locaciones no elegibles (6), nos lleva a aceptar la tesis que los CDI tienden a evitar o mitigar la doble imposición (y más recientemente, la no imposición), mediante la "depuración" de las cargas fiscales excedentes sobre los flujos de bienes, capitales y servicios en el ámbito internacional.

Esta circunstancia conduce a mejorar el clima de inversiones del país receptor, y con ello a incrementar el comercio e inversión desde el país de residencia del exportador o inversor.

Si bien las empresas exportadoras de los países en desarrollo tienen desventajas de origen frente a las empresas multinacionales (p.ej. las basadas en Estados Unidos), por las externalidades positivas que éstas obtienen de sus gobiernos (rentas de aglomeración) y la necesidad de competir con precios intrafirma administrados, que responden a estrategias globales de localización de procesos (7), una estrategia que las libere (o atenúe) del efecto económico económico de retenciones en la fuente en el otro país las posiciona mejor para competir con las firmas de dicho país o de terceros países, generando mejores condiciones de competencia.

Por otro lado, se ha ofrecido una explicación (8) a la emergencia y evolución de la red de CDI asimétricos (aquellos CDI firmados entre países desarrollados y países en vías de desarrollo) sobre la base del marco teórico de la teoría de juegos. Las premisas en que se basa esta tesis son las siguientes:

- Las políticas económicas de los países emergentes habitualmente se encuentran condicionadas por prácticas de competencia fiscal internacional dentro de un estándar compatible, siendo el estándar prevalente el Modelo de CDI de OCDE (MCOCDE) (9) (del cual el 2006 US Model es un subproducto).

- El MCOCDE constituye un mercado de redes de sistemas fiscales internacionales descentralizados, el cual posee los rasgos típicos de los mercados de redes: externalidades (10), expectativas (11) y efecto "lock-in"(12).

Esta tesis concluye que los países emergentes tienen un incentivo a concluir CDI basados en el MCOCDE por las siguientes razones:

- Situación de "dilema del prisionero" para los países menos desarrollados en el marco de un escenario de competencia fiscal internacional en que participan todos los Estados, pero principalmente los países desarrollados.

- El MCOCDE representa un mercado de redes de sistemas fiscales internacionales, cuya adhesión por parte de los países menos desarrollados mediante la firma de CDI genera una señal a la comunidad internacional de países y de negocios, que se interpreta como compromiso a favor de la previsibilidad y estabilidad del sistema fiscal, lo que auspicia la firma de otros tratados internacionales (p.ej. tratados de libre comercio) y mejora el clima de inversión en dicho país para los no residentes.

Como contracara, no suele cuantificarse el sacrificio fiscal que implica la operación de los CDI en términos de recaudación, neta de los flujos de inversión marginal hacia el país, lo que genera la incertidumbre sobre si los CDI producen beneficios netos en el país huésped.

Es evidente que si el CDI beneficia al otro Estado Contratante y no al residente en aquel Estado, el sacrificio fiscal no tiene compensación en cabeza del sujeto del exterior (transferencia de recursos a fiscos extranjeros), por lo que es injustificado al no cumplirse el objetivo del país fuente de atraer inversiones genuinas marginales (aquéllas que no se hubieran realizado en el país en ausencia del CDI).

En tal sentido, existen dos hechos que estarían denotando que los CDI son instrumentos generalmente eficaces para el logro de tales objetivos:

(i) en el caso de las rentas pasivas (intereses y regalías) es habitual que el dador (acreedor, licenciante) pacte su retribución libre de impuestos retenidos en la fuente, por lo que el impuesto representa un mayor costo (financiero o tecnológico) para la empresa local, y

(ii) las empresas y las cámaras empresarias reclaman a sus gobiernos la firma de CDI y la extensión de la red de CDI con otros Estados, lo que implica que la regla es la compensación en cabeza de la empresa, por lo menos a nivel de facilitación de su operatoria, y no así la transferencia de recursos al Fisco extranjero.

Por otro lado, empresas de capital argentino (p.ej. tecnología, servicios profesionales, alimentación, energía, etc.) presentan en la actualidad un estadio avanzado de evolución de sus negocios, con posibilidades reales de competir a escala global. En tales condiciones, la fase de crecimiento natural en que se encuentra la empresa requiere su expansión a través de procesos de radicación de unidades productivas en el exterior (p.ej. por compra de empresas o por instalación de filiales o sucursales). La vigencia de CDI que protejan a tales inversores nacionales del fenómeno de la doble imposición por efecto de los impuestos aplicados en el país huésped puede ser una precondición para la viabilidad de tales proyectos de expansión.

Finalmente, muchos países de la región sudamericana (Chile, Colombia, Perú, Brasil, Uruguay) están llevando adelante una política de firma continua de nuevos CDI. En el escenario que tales países tengan en vigor o concluyan en el futuro un CDI con Estados Unidos, esta situación les daría una ventaja relativa frente a inversores residentes en Estados Unidos buscando un país de la región como base regional de su empresa o proyecto.

En tal situación, la posibilidad de ingresar al mercado norteamericano mediante la constitución de una sociedad residente en Estados Unidos (p.ej. una LLC) cuyo capital generador de dividendos o intereses, y/o cuyos proveedores de servicios o intangibles estén radicados en un país con CDI con Estados Unidos, no es plausible como mecanismo para acceder al CDI, como consecuencia de la operación de la cláusula de Limitación de Beneficios (art.22 del 2006 US Model) existente en los CDI firmados por Estados Unidos, la cual requiere una presencia activa y sustancial por parte de la empresa accionista, acreedora, proveedora o licenciante, según corresponda para gozar del tratamiento preferencial en las tasas de retención por pagos de fuente norteamericana.

A todo evento, la firma de un CDI con Estados Unidos requiere someter la evaluación política a un estricto test de validación (p.ej. relevancia de flujos comerciales, o interés estratégico del desarrollo de relaciones comerciales) y a la cuantificación de los efectos económicos en los flujos comerciales y de inversión entre ambos Estados. Estas simulaciones numéricas deberían ser contrastadas periódicamente contra "datos duros" desde que el CDI haya entrado en vigor.

La evaluación debería computar los siguientes aspectos:

1) Pagos de rentas de fuente argentina (dividendos, intereses, regalías, servicios profesionales y técnicos, servicios informáticos, etc.) sobre el stock de Inversión externa Directa (IED) proveniente (primer nivel) de Estados Unidos, más el stock de deuda financiera, más la importación de servicios generador de rentas de fuente argentina (p.ej. asistencia técnica, transferencia de tecnología, telecomunicaciones, provisión de noticias, reaseguros, etc.) .

2) Pagos de rentas por IED e importación de servicios e intereses futuros generadores de rentas de fuente argentina.

3) Cobros de rentas con fuente en Estados Unidos por IED (stock y futura) y exportaciones de servicios por parte de residentes argentinos.

4) inversión incremental esperada a partir de la firma del CDI.

El aspecto 1) es el que genera una disminución en la recaudación por el Fisco argentino producto de la resignación de jurisdicción fiscal como consecuencia del CDI.

A título indicativo, por el ejercicio presupuestario 2012 (13), en términos agregados de inversores extranjeros en empresas argentinas, las utilidades y dividendos ascendieron a U$S Millones 8.863, las rentas por intereses del sector privado a U$S Millones 1.729, los egresos por servicios de informática a U$S Millones 718, por regalías a U$S Millones 2.188, y por

servicios empresariales, profesionales y técnicos a U$S Millones 3.125.

Si bien Estados Unidos mantiene el segundo lugar como origen de IED pasiva (14) con U$S Millones 16.843 al 31/12/2011 (último dato disponible), se aprecia que el efecto fiscal en la actualidad no es muy significativo en términos recaudatorios del impuesto a las ganancias.

Ello teniendo en cuenta que más del 50% de las citadas rentas corresponden a utilidades y dividendos (rentas de la inversión), y sujeto a que el texto del eventual CDI fije un tope de retención equivalente al 10% (igual al nivel de retención vigente en la actualidad a partir de la Ley 26.893), se aprecia que el sacrificio fiscal real no sería relevante.

A tales efectos, cabe anticiparse a una eventual respuesta patológica de una parte de la IED de dicho origen, en el sentido de convertir los dividendos en regalías (sin retención) a través de la generación de nuevos contratos con intangibles (licencias).

Esta situación podría contrarrestarse con la previsión de una disposición del tipo de la cláusula prevista en los CDI suscriptos con Reino Unido y Suecia, que dice:

"...Las disposiciones de este Artículo no se aplicarán si el objetivo principal o uno de los objetivos de cualquier persona relacionada con la concesión o, asignación del derecho de crédito con respecto del cual en interés es pagado, es el de obtener ventajas del presente Artículo por medio de la mencionada concesión o asignación.

"... Las disposiciones del presente Artículo no se aplicarán si el objetivo principal o uno de los objetivos de cualquier persona, relativos al origen o asignación del derecho con respecto del cual las regalías son pagadas, fue a los efectos de obtener ventajas del presente Artículo por medio del mencionado origen o asignación de las regalías.".

Por otro lado, de avanzar en un CDI con Estados Unidos, previo a ello sería recomendable renegociar la eliminación de la cláusula de nación más favorecida prevista en los siguientes CDI:

* Suecia
* Dinamarca
* Reino Unido
* Australia
* Bélgica
* Países Bajos

Ello por cuanto en estos casos se produce un efectivo sacrificio fiscal sin compensación en el incremento de las inversiones hacia el país.

El aspecto 2), por el contrario, implica un incremento en el flujo de inversión o importación de servicios al país, por lo que en principio generaría un crecimiento en el producto bruto interno y consecuente aumento neto de la recaudación.

El aspecto 3) también implica un incremento en el producto bruto y un aumento de la recaudación, ya que en este caso es Estados Unidos quien resigna potestad fiscal (30% de retenciones en caso de rentas de dicha fuente), con el consecuente aumento de recaudación por el Fisco argentino cuando se imputen las ganancias correspondientes en la liquidación del impuesto a las ganancias del residente.

El aspecto 4) es fundamental a la evaluación de la firma de un CDI con Estados Unidos. El aumento en las inversiones tiene un impacto positivo en el empleo, convirtiéndose en un elemento dinamizador de la economía.

En países como Estados Unidos, la existencia de un CDI si bien no tiene por virtud generar la decisión de inversión (prueba de ello Estados Unidos no tiene firmado un CDI con Brasil, no obstante se verifican inversiones de capitales norteamericanos en Brasil por cifras multimillonarias) es un elemento positivo tenido en cuenta por el inversor a la hora de elegir

la jurisdicción de radicación de su inversión, entre las localizaciones elegibles una vez estudiados los factores críticos de la inversión.

Esto, al margen de la posibilidad que se abriría a negociar un acuerdo de intercambio automático de información fiscal.

4. El intercambio automático de información fiscal en el mundo

El intercambio automático de información fiscal es hoy el eje de las políticas fiscales de los países evolucionados. En esa dirección avanza el mundo. En la Unión Europea 42 países y territorios intercambian automáticamente información fiscal a través de la Directiva del Ahorro, siendo este el más importante esquema esquema de intercambio vigente. Estados Unidos intercambia información automáticamente con México y Canadá, además de haber implementado el programa de intermediarios calificados ("qualified intermediaries program" Q1) y más recientemente el FACTA. Australia intercambia información en forma automática con Nueva Zelanda, en los países nórdicos rige la Convención de Asistencia Mutua en Asuntos Tributarios de 1989, siendo estos algunos ejemplos de lo que es una tendencia irreversible.

El intercambio automático de información viene siendo motivo de intenso análisis por parte de la OCDE. En la reciente cumbre del G20 (5 y 6 de setiembre de 2013, San Petesburgo, Rusia) se anunció que la OCDE en forma conjunta con el G20 está desarrollando un modelo para el intercambio automático de información fiscal y espera completar este trabajo para 2014. No caben dudas que el futuro pasa por la automatización del intercambio bajo forma multilateral.

Los líderes del G20 acordaron que antes de finales de 2015 los bancos transmitirán, sin que se lo pidan, información de clientes extranjeros a los fiscos involucrados. La OCDE se encargará de pilotear este proyecto.

"El G20 debe concluir la creación del sistema para el intercambio automático de información fiscal. Los miembros del G20 empezarán a usar dicho sistema a partir de 2015", anunció el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durao Barroso, desde la cumbre.

En mayo de 2013 se realizó una reunión en Bruselas de los jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea (UE) especialmente destinada a la lucha contra la evasión y el fraude fiscal con el compromiso de adoptar antes de que acabe el año la revisión de la directiva sobre fiscalidad del ahorro. Uno de los pactos alcanzados establece que la UE se dotará de un sistema automático de intercambio de datos, incluido de extranjeros no residentes, que evite fugas de impuestos, debido a las divergencias legislativas comunitarias en la materia. Luego de la reunión se registraron importantes declaraciones.

El primer ministro de Luxemburgo, Jean-Claude Juncker ha asegurado que su país está dispuesto a abandonar el secreto bancario si se negocia el intercambio de información con países como Suiza. "Vamos a abandonar el secreto bancario y avanzar hacia el cambio automático de información".

El presidente del Consejo Europeo, Herman Van Rompuy dijo tras la cumbre que "es el momento de dar un paso adelante en la lucha contra la evasión y el fraude fiscal" y destacó la pérdida de "cientos de millones de euros" que supone para las arcas públicas estas prácticas.

En igual sentido, la canciller alemana, Angela Merkel, consideró que el futuro acuerdo sobre intercambio automático de datos fiscales supone un "avance de gran calado" que evitará nuevas pérdidas masivas de recursos, que podrían ser empelados en inversiones productivas para Europa, además de infraestructuras, inversiones sanitarias o educativas.

Alemania es uno de los países que con Francia y el Reino Unido más han insistido en la necesidad de atajar una gotera por la que cada año se escapa un billón de euros de las arcas públicas europeas, ha reclamado a su entrada a la cumbre de líderes que la UE acabe con los "obstáculos" al intercambio de información fiscal y presente medidas para luchar contra el fraude fiscal (15)

Esta corriente relacionada con el intercambio automático de información fiscal comienza en 2009 con la reestructuración del llamado "Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes (The Global Forum)" y parece firmemente encaminada a cambiar el escenario mundial en torno al tema.

5. Conclusiones

Hasta el día de hoy Argentina intercambia información fiscal en forma automática con muy pocos países (incluso uno de ellos: Chile, la dejaría de intercambiar a partir de la terminación intempestiva del CDI por parte de nuestro país). No es un dato menor y habla a las claras de una política fiscal hasta el momento desacertada en esta materia.

Mientras el mundo avanzado y los países vecinos avanzan en la firma de Convenios para evitar la doble imposición nuestro país viene recorriendo el camino inverso de denunciarlos, dejándolos sin efecto.

Estados Unidos es, junto con Suiza y Uruguay, el principal destino del dinero no declarado que los argentinos tienen en el exterior. Es clave alcanzar el intercambio automático con estos países y para eso debemos alinear nuestras políticas fiscales con el mundo avanzado.

La firma de un eventual Convenio para evitar la doble imposición con Estados Unidos no tendría para Argentina un costo elevado en términos de pérdida de recaudación más aun si se tiene en cuenta que dicho instrumento podría negociarse a cambio del intercambio automático de información fiscal con dicho país.

No hay hoy en Argentina tema más importante que incorporar el dinero no declarado al sistema y construir así un sistema tributario justo, equitativo y que constituya las bases del crecimiento y el desarrollo del país.

(1) Rajmilovich, Darío y Tisocco Jorge: "Los tratados de intercambio de información tributaria: ¿a pedido o automático?; Doctrina Tributaria Errepar (DTE), Tomo XXXIV, página 561 y siguientes,

(2) Jorge Tisocco y Darío Rajmilovich: "Dinero en el exterior: ¿intercambio automático de información fiscal?; Diario Ámbito Financiero, 9/5/2013, página 5.

(3) Henry, James S.: "The price of offshore revisited — New estimates for missing global private wealth, income, inequality and lost taxes" — Tax Justice Network — julio de 2012.

(4) "2006 U.S. Model Income Tax Convention", 15/11/2006.

(5) País con el cual mantiene estrechas relaciones económicas y comerciales. Ver, por ejemplo: The White House, Office of the Press Secretary, 09/04/2012, "Joint Statement by President Obama and President Rousseff".

(6) JAMES HINES Jr., Lessons from Behavioral Responses to International Taxation" 52 NT'L TAX J. 305-22, Junio 1999. Esta tesis ha sido puesta en duda por otros autores, por ejemplo ANTONIO H.FIGUEROA, "Proyecto de Tratado Tributario Bilateral para Evitar la Doble Imposición Internacional", Revista de Tributación N° 3, AAEF, p. 115. Existe un estudio empírico (RONALD B. DAVIES "Tax Treaties, Renegotiations, and Foreign Direct Investment", University of Oregon, Junio 2003), el que concluye que la renegociación de CDI no posee impacto robusto en la promoción de la inversión directa extranjera. Por otro lado, existe otro estudio empírico (ERIC NEUMAYER, "Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries?", Department of Geography and Environment, London School of Economics and Political Science, Febrero 2006), que demuestra dentro de las premisas de trabajo utilizadas por el investigador que los países en desarrollo que han suscripto mayor número de CDI con Estados Unidos y otros países exportadores de capital, reciben mayor volumen de inversión directa extranjera, proveniente de tales países, observando una correlación positiva entre CDI e inversión directa con

respecto al grupo de países en vías de desarrollo considerados de ingreso medio (definido como Ingreso Bruto Nacional "per capita" mayor de U$S 745).

(7) GUADALUPE MÁNTEY, "¿Conviene flexibilizar el tipo de cambio para mejorar la competitividad?", Revista Problemas del Desarrollo, 175 (44), octubre-diciembre 2013, quien cita aRICHARD BALDWIN, RICHARD, "Sunk-cost hysteresis", working papers, núm. 2 911, Cambridge Mass., 1989, RICHARD BALDWIN y PAUL KRUGMAN, "Persistent trade effects of large exchange rate shocks", Quarterly Journal of Economics, vol. 104, núm. 4, Oxford, Oxford University Press, pág.635-654,1989; y PAUL KRUGMAN, "Agglomeration, integration and tax harmonisation", European Economic Review, vol. 48, Londres, Elsevier, pág.1-23, 2004.

(8) EDUARDO BAISTROCCHI, "The Use and Interpretation of Tax Treaties in the Emerging World: Theory and Implications", British Tax Review, Issue 4, 2008 (http://ssrn.com/abstract=1273089), pág.352-391.

(9) Prueba de ello, el Modelo de CDI de Naciones Unidas (MCNU) cuya inspiración originaria fue establecer un balance equilibrado en los intereses y relaciones fiscales entre países desarrollados y no desarrollados, creando un marco efectivo de equidad entre naciones, terminó configurándose como una réplica del Modelo de CDI de OCDE (MCOCE) con variaciones no sustanciales.

(10) Porque produce beneficios derivados de la cantidad de usuarios (países adheridos) a la red, relativos a: a) reducción de costos de comunicación del sistema legal, b) reducción de costos de aplicación efectiva o ejecución de la ley a través de los sistemas judiciales, c) aplicación de sistemas de ajustes recíprocos en el otro Estado Contratante en materia de precios de transferencia, y d) credibilidad en la comunidad de los gobiernos y de negocios sobre la existencia de un compromiso implícito favorable a la previsibilidad y estabilidad del sistema fiscal, lo que mejora el clima de inversión de los no residentes.

(11) Porque el estándar promovido por las naciones más influyentes y poderosas del mundo y mayores exportadores de capital es el MCOCDE y no otro modelo, lo que genera la expectativa generalizada en el sentido que el MCOCDE es el estándar que prevalecerá.

(12) Porque representa el primer modelo desarrollado, lo que induce a otros modelos a seguir sus lineamientos (MCNU), pudiendo destruir otros modelos como el Modelo del Pacto Andino.

(13) INDEC, "Estimaciones Trimestrales del Balance de Pagos y de Activos y Pasivos Externos de la República Argentina 2011 — I, II, III y IV trimestre 2012".

(14) BCRA "Las Inversiones Directas en Empresas Residentes a fines del 2011", 2011.

(15) Ver la nota titulada "La UE pacta el intercambio de datos fiscales antes de fin de año", Diario El País, España, 22/5/2013.

 © Thomson Reuters