

**UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRACION**  
**TRABAJO MONOGRAFICO PARA OBTENER LOS TITULOS DE**  
**CONTADOR PÚBLICO Y LICENCIADO EN ADMINISTRACION**  
**SECTOR PRIVADO-CONTADOR**

Tratamiento Fiscal de Instrumentos  
Financieros Derivados



**MONTEVIDEO**  
**URUGUAY**  
**2011**

Por:

Patricia Gabriela Lancieri Fonrodona

Shirley Magali Piastri Rangoni

Maria Gimena Scott Mendez

Tutor: Leonardo Isoardi

Coordinador: Juan Antonio Perez Perez

**Página de Aprobación**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRACION**

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba la Monografía:

Título

.....  
.....

Autor/es

.....  
.....

Tutor

.....

Carrera

.....

Cátedra

.....

Puntaje

.....

Tribunal

Profesor.....(nombre y firma).

Profesor.....(nombre y firma).

Profesor.....(nombre y firma).

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación monográfica tiene como objetivo realizar un análisis explicativo de la problemática que surge ante la inexistencia de normativa que regule el tratamiento fiscal de los instrumentos financieros derivados en Uruguay. Para la elaboración de nuestro trabajo se consultó y analizó legislación, bibliografía especializada, opiniones de expertos tributaristas de nuestro país a los cuales se entrevistó, conferencias nacionales e internacionales sobre el tema, así como algunas experiencias uruguayas con dichos instrumentos. Este estudio se centrará en el ámbito del Impuesto a la Renta, aunque se realizarán algunas referencias al Impuesto al Valor Agregado e Impuesto al Patrimonio.

## **DESCRIPTORES**

Tratamiento Tributario. Instrumentos Financieros. Derivados. Futuros. Forwards. Opciones. Swaps. Impuesto a la Renta. Impuesto al Valor Agregado. Impuesto al Patrimonio.

## Tabla de contenido

1. OBJETIVOS Y METODOLOGIA DE TRABAJO .....	6
2. CONCEPTO, TIPOS Y MERCADOS DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS .....	9
2.1    CONCEPTO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS.....	9
2.2    TIPOS DE IFD.....	11
2.2.1    Futuros .....	11
2.2.2    Forwards .....	13
2.2.3    Opciones .....	15
2.2.5    Swap o Permuta Financiera.....	17
2.3    NUEVOS IFD.....	23
2.4    MERCADOS DE IFD Y SUS PARTICIPANTES. ....	26
3. EVOLUCION HISTORICA Y GLOBALIZACION DE LOS MERCADOS DERIVADOS.....	29
4. TRATAMIENTO CONTABLE.....	33
5. TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN OTROS PAISES. ....	39
5.1    LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN LA NORMATIVA FISCAL ESPAÑOLA. ....	39
5.2    LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN LA NORMATIVA FISCAL DE LOS ESTADOS UNIDOS. ....	45
5.3    LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN LA NORMATIVA FISCAL ARGENTINA.....	55
5.4    LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN LA NORMATIVA FISCAL CHILENA. ....	69
6. NORMATIVA FISCAL URUGUAYA.....	88
6.1    DESCRIPCION GENERAL DEL SISTEMA FISCAL URUGUAYO .....	88
6.1.1    Reforma Tributaria en Uruguay .....	88
6.1.2    Impuesto a la Renta.....	90
6.1.2.1    Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas. ....	90
6.1.2.2    Impuesto a la Renta de las Personas Físicas .....	98
6.1.2.3    Impuesto a la Renta de los no Residentes .....	108

6.1.3	Impuesto al Valor Agregado.....	110
6.1.4	Impuesto al Patrimonio .....	117
6.2	PROCEDIMIENTOS PASIBLES DE SER UTILIZADOS EN CUANTO AL TRATAMIENTO FISCAL DE LOS IFD, EXISTENTES EN URUGUAY.....	123
7.	PRINCIPALES DIFERENCIAS Y SIMILITUDES EN EL TRATAMIENTO FISCAL DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN LOS PAISES ESTUDIADOS.....	132
8.	CONCLUSIONES .....	137
	BIBLIOGRAFIA.....	139

## 1. OBJETIVOS Y METODOLOGIA DE TRABAJO

El presente trabajo de Investigación Monográfica tiene como objetivo realizar un análisis explicativo de la problemática que surge ante la inexistencia de normas específicas que regulen el tratamiento tributario de las operaciones con Instrumentos Financieros Derivados en el Uruguay.

El problema planteado toma relevancia dado el incipiente desarrollo de dichos instrumentos en el país, esencialmente con contrapartes del exterior. El hecho de que el crecimiento de estas operaciones no sea mayor quizás responda a la incertidumbre existente en materia fiscal.

Los instrumentos financieros derivados pasaron a ser parte de la planificación financiera de distintas entidades, públicas o privadas, cualquiera fuera el origen de su capital, coticen en bolsa o no, o incluso personas físicas han recurrido a ellos como un modo de inversión o ahorro según el caso.

No obstante, estos instrumentos también han sido conocidos por casos de fraudes por su mala utilización y falta de instrumentación de controles adecuados. No por ello, dejan de ser instrumentos sumamente útiles ya que los mismos permiten entre otras cuestiones gestionar riesgos financieros a los que las diversas entidades enfrentan en forma constante.

De lo antes expuesto se desprende, entonces, la importancia que tienen en el manejo financiero de las entidades los Instrumentos Financieros Derivados. Ahora bien la interrogante que se plantea es, ¿qué sucede en materia de tributación con estos instrumentos?

El estudio realizado se centra en el Impuesto a la Renta, sin embargo se hará referencia al Impuesto al Valor Agregado y al Impuesto al Patrimonio pero en menor grado de profundidad.

Los principales problemas que se plantean son identificar ante qué tipo de renta estamos, de capital o una renta empresarial, cual es el origen de la misma, si es de fuente uruguaya o no, en qué momento debe reconocerse la renta, en el momento de su realización o durante el transcurso del tiempo, y quién es el contribuyente.

El análisis de los aspectos tributarios de estos instrumentos es de vital importancia, ya que una adecuada regulación de los mismos, otorgaría a las entidades que recurran a ellos, certeza jurídica y previsibilidad en esta materia, y asimismo despejaría las dudas que pudieran presentarse respecto de su tratamiento y la dualidad de criterios que pudiera llegar a existir.

Para la elaboración de nuestro trabajo, orientado al logro del objetivo mencionado, se consultó y analizó legislación, bibliografía especializada, opiniones de expertos tributaristas de nuestro país a los cuales se entrevistó, conferencias nacionales e internacionales sobre el tema, así como algunas experiencias uruguayas con dichos instrumentos.

En lo que respecta a la estructura del trabajo, comenzaremos con una breve descripción de estos atípicos instrumentos, así como sus variantes más comunes, necesaria para el entendimiento de la lógica operacional los mismos y de otros más complejos. Se realizará asimismo una reseña histórica del surgimiento y evolución de estos instrumentos a través del tiempo.

Continuaremos con un análisis del tratamiento contable aplicado a los Instrumentos Financieros en el Uruguay, analizando la normativa vigente y su posible vinculación con el tratamiento fiscal.

Entrando en el tema central de nuestro trabajo, se harán breves referencias a la situación de algunos países (España, EEUU, Argentina y Chile), aunque la legislación de estos sobre el tema no es muy lejana en el tiempo. No pretendemos con esta referencia tener un panorama completo y actual de la situación internacional sobre la materia lo cual excede el objetivo de nuestro trabajo.

Refiriéndonos luego a nuestro país, expondremos brevemente la normativa fiscal vigente y las dificultades que se enfrentan al pretender aplicarlas al tratamiento de los instrumentos financieros derivados. Asimismo realizaremos una comparación entre los países citados anteriormente y nuestro país.

Finalizaremos nuestro trabajo con un resumen de las carencias que surgen con respecto a este tema así como de las diferentes opiniones sobre las acciones a emprender, sin pretender con ello adoptar una postura al respecto.



## 2. CONCEPTO, TIPOS Y MERCADOS DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS

### 2.1 CONCEPTO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS.

Los Instrumentos Financieros Derivados (de aquí en adelante IFD) son contratos cuyo valor es función, depende, se deriva, de otra variable denominada subyacente. Frecuentemente la variable es el precio de un instrumento financiero (acciones, bonos, divisas), el precio de una materia prima o algún tipo de interés. Lo que tienen en común todas las variables es que pueden observarse en la fecha de liquidación del contrato.

Los IFD se utilizan para tres funciones básicas: a) para tomar posiciones de riesgo sobre la variable subyacente pero con una inversión mucho menor que si la posición se tomara sobre la propia variable; b) para diseñar operaciones de cobertura de riesgos; c) para crear nuevos instrumentos financieros, combinando varios derivados o instrumentos tradicionales con características de rentabilidad y riesgo perfectamente moduladas.

Algunas de las definiciones a destacar de los IFD son las siguientes:

La Dra. Addy Mazz (2010, p.1) define un instrumento financiero derivado como aquel en el que los derechos y obligaciones de pago de las partes (y por consiguiente el valor del contrato) derivan del valor de un mercado efectivo y físico subyacente o de índices financieros particulares o combinaciones de índices.

Por otro lado, la Directiva 93/22 de la Comunidad Económica Europea (1993, p.3) se refiere a los instrumentos financieros como “instrumentos equivalentes a un contrato financiero a plazo”, como “contratos que son objeto de un pago en efectivo calculado con referencia a las fluctuaciones de algunos elementos”

Otra definición destacable es la de La Ley de valores Mobiliarios de España, en su Art 2 se refiere en forma expresa a los siguientes instrumentos financieros: a) los contratos de cualquier tipo que sean objeto de negociación en un mercado secundario, b) los contratos financieros a plazo, los contratos financieros de opción y los contratos de permuta financiera, siempre que sus objetos sean valores negociables, índices, divisas, tipos de interés, o cualquier otro tipo de subyacente de naturaleza financiera, con independencia de la forma en que se liquiden y aunque no sean objeto de negociación en un mercado secundario, oficial o no y aunque el subyacente sea o no financiero, comprendido, a tal efecto, entre otros las mercancías, las materias primas y cualquier otro bien fungible.

Por último, la NIC 39 realiza la siguiente definición de derivado: es un instrumento financiero que tiene las siguientes tres características:

(a) su valor cambia en respuesta a los cambios en un determinado tipo de interés, en el precio de un instrumento financiero, en el precio de materias primas cotizadas, en el tipo de cambio, en el índice de precios o de tipos de interés, en una calificación o índice de carácter crediticio, o en función de otra variable, suponiendo que, en caso de que se trate de una variable no financiera, no sea específica para una de las partes del contrato (a menudo denominada “subyacente”);

(b) no requiere una inversión inicial neta, o bien obliga a realizar una inversión inferior a la que se requeriría para otros tipos de contratos, en los que se podría esperar una respuesta similar ante cambios en las condiciones de mercado; y

(c) se liquidará en una fecha futura.

## 2.2 TIPOS DE IFD.

### 2.2.1 Futuros

Un contrato de futuro es un acuerdo para comprar o vender una determinada cantidad de un activo, a un precio acordado de antemano, en una fecha futura; negociado en un mercado organizado (bolsa o institución financiera) de forma estandarizada.

Los futuros cotizan en mercados organizados. Hay muchos mercados organizados de futuros en diferentes lugares del mundo. En Estados Unidos, por ejemplo, los dos mayores son el Chicago Board of Trade (CBOT) y el Chicago Mercantile Exchange (CME).

Este tipo de IFD son contratos estandarizados, ya que existe una bolsa o institución que es intermediaria entre comprador y vendedor. Una vez que la operación se concreta es esta la que garantiza el contrato, por lo tanto las obligaciones de comprador y vendedor son con la bolsa o institución. No son divisibles. En un contrato de futuro está especificado el tamaño del contrato, la fecha de entrega, los requerimientos de márgenes, el tipo de cotización, la forma de liquidar del contrato (entrega física o no), calidad (en el caso de productos con diferentes calidad se da un premio o castigo dependiendo si está por encima o por debajo de la calidad promedio).

En el mercado de futuros no hay riesgo de contraparte gracias a que existe una cámara de compensación, que funciona pidiendo unos márgenes mínimos para operar y un margen mínimo de mantenimiento, que hace las veces de prima de riesgo.

Este es un mercado en su gran mayoría financiero, es decir no es usual que se dé un intercambio de bien físico al final de un periodo.

Se puede anular una posición, tomando la operación inversa, reduciendo las posibles pérdidas.

En la mayoría de los casos las cotizaciones no superan un tiempo futuro de un año, con algunas excepciones.

Quien compra contratos de futuros, adopta una posición "larga", por lo que tiene el derecho a recibir en la fecha de vencimiento del contrato el activo subyacente objeto de la negociación. Asimismo, quien vende contratos adopta una posición "corta" ante el mercado, por lo que al llegar la fecha de vencimiento del contrato deberá entregar el correspondiente activo subyacente, recibiendo a cambio el cobro de la cantidad acordada en la fecha de negociación del contrato de futuros.

Hay diferentes tipos de contratos futuros entre los cuales se encuentran:

- Futuros sobre tipos de interés. En los mercados organizados sobre tipos de interés se negocia un tipo de interés de una referencia muy líquida, por ejemplo LIBOR tres meses. La liquidación del contrato se realiza diariamente, y como se trata de una liquidación de diferencia de intereses, la variación del precio se multiplica por el plazo de la referencia.
- Futuros sobre bonos. Se negocia un bono notional cuya equivalencia con los bonos reales se establece a través del denominado factor de conversión de cada bono. Un bono notional es un bono teórico que se emitirá el día de vencimiento del contrato de futuros. Tiene un importe notional, un valor facial y un vencimiento establecido, por lo que es factible calcular el precio asignándole una determinada tasa de interés al vencimiento. La forma en que se determina el factor de conversión la establece el reglamento de cada bolsa de futuros. Dicho factor permite transformar el precio de un bono real en el de un bono notional.

- Futuros sobre instrumentos de capital (acciones) e índices bursátiles. Las operaciones de compraventa a plazo sobre acciones se denominan futuros cuando se negocian en un mercado organizado. En el caso de que el subyacente sea un índice bursátil, la Bolsa establece la conversión de los puntos del índice en valores monetarios.

### 2.2.2 Forwards

Los forwards son contratos en los que se acuerda la compra o venta de un activo en una fecha futura y a un precio preestablecido, tal como los contratos de futuros, pero a diferencia de éstos, no son estandarizados, sino que las partes interesadas pactan de acuerdo con sus necesidades particulares.

El hecho de que no haya estandarización implica que tampoco se negocien en mercados organizados, que sean instrumentos menos líquidos, pues es difícil cerrar la posición, y por tanto, generalmente se finaliza con la entrega física de los activos.

En el caso de los forwards de divisas e instrumentos financieros, son los mismos bancos los que establecen los métodos de transacción, y las ganancias se dan por diferencias de precios, además de que tampoco es necesaria la entrega de un margen, ni se da una valuación diaria de las posiciones (marked to market).

Generalmente a los forwards y a otros contratos hechos a la medida del cliente se les conoce como productos "over the counter" (OTC), y presentan la ventaja de asegurar un precio y de satisfacer las necesidades específicas de cada inversionista, sin embargo son instrumentos menos líquidos que los futuros.

Por otro lado, las estrategias de cobertura con forwards son, en parte, similares a las que pueden desarrollar con los futuros, en el sentido de asegurarse un precio, pero son diferentes en lo que respecta a la liquidez de los futuros,

producto esto de su estandarización, la existencia de un mercado secundario y de una cámara de compensación, entre otros factores.

El forward ofrece al inversionista la posibilidad de adecuarse a sus necesidades particulares, garantizándole una cobertura prácticamente perfecta, es por esto que la mayoría de los forwards finalizan con la entrega física de los activos subyacentes.

Comparación entre futuros y forwards:

	<b>FUTUROS</b>	<b>FORWARDS</b>
Estandarización	Son estandarizados, tanto en su tamaño como en su fecha de vencimiento.	No son estandarizados, más bien, se ajustan a la necesidad individual de cada cliente.
Método de transacción	Se transan en una bolsa y a través de una cámara de compensación.	Las partes interesadas son las que transan privadamente.
Depósito de garantía	Se debe efectuar un depósito inicial.	No se realiza depósito, sino hasta vencido el contrato.
Mercado secundario	Dada su estandarización, existe un mercado secundario.	No existe mercado secundario.
Finalización con la entrega física	Aproximadamente menos del 1% de los contratos terminan con la entrega física.	Más del 90% de las transacciones concluyen con la entrega de los activos.
Fluctuaciones de precio	Con límite diario.	Sin límite diario.
Riesgo de incumplimiento	No se considera ésta posibilidad gracias a la cámara de compensación.	Existe el riesgo de que una de las partes no cumpla.

### 2.2.3 Opciones

Las Opciones son contratos en los que, básicamente, el comprador adquiere el derecho a recibir un pago contingente, positivo o nulo, en la fecha de vencimiento del contrato, a cambio de la realización del pago de un importe, denominado prima, en la fecha de contratación. Existen tantos tipos de opciones como formas posibles de definir el pago contingente.

Hay dos tipos básicos de opciones; una opción de compra (call) que da a su propietario el derecho a comprar un activo en una fecha determinada por un cierto precio; una opción de venta (put) da al propietario el derecho a vender un activo en una fecha dada a un precio determinado.

El precio de compra o de venta garantizado en la opción es el precio de ejercicio (strike). Por otro lado las opciones pueden clasificarse en americanas o europeas, las opciones americanas pueden ser ejercidas en cualquier momento hasta su fecha de vencimiento, mientras que las opciones europeas sólo pueden ejercerse en la fecha de vencimiento.

En un contrato de opción, la posición ante el riesgo del comprador y vendedor son asimétricas. Así el comprador tiene el derecho, no la obligación, de comprar o vender, es decir, ejercer la opción en el plazo correspondiente de la misma. Sin embargo el vendedor sólo tiene obligaciones en el sentido que tendrá que vender o comprar si el poseedor de la opción decide ejercerla y en caso contrario no hará nada.

El vendedor de una opción CALL o PUT, asume la obligación de respetar la decisión o requerimiento del comprador, para tal efecto recibe un pago (prima) por el riesgo asumido en la venta de la opción.

La liquidación del contrato de opción se puede realizar mediante entrega

física del activo subyacente o por liquidación en efectivo de la diferencia de precios. En el caso de una opción de compra, el comprador, si ejerce la opción, paga el precio pactado y recibe el activo subyacente del vendedor de la opción, cuyo precio es superior al precio pactado. O bien, el vendedor entrega al comprador de la opción la diferencia entre el precio del activo subyacente en el vencimiento y el precio de ejercicio. En el caso de una opción de venta, el comprador si ejerce la opción, entrega el activo subyacente y recibe el precio de ejercicio del vendedor de la opción, siendo el precio del activo inferior al precio pactado. O bien, el vendedor entrega al comprador de la opción la diferencia entre el precio de ejercicio y el precio del activo subyacente en el vencimiento.

El comprador, en un contrato de opción, paga al vendedor la denominada prima que es simplemente el precio del derecho que ha vendido al comprador. La prima se paga en la fecha en la que el contrato se inicia, salvo en un tipo de opciones, denominadas de prima diferida, que se paga al vencimiento.

Algunos tipos de opciones son:

- Opciones digitales. Una opción digital europea de compra otorga al comprador el derecho a recibir del vendedor en el vencimiento un importe fijo pactado en el contrato si el precio del activo subyacente supera, en el vencimiento, el precio de ejercicio.
- Opciones rango. Otorga al comprador el derecho a recibir un importe fijo pactado si el precio del activo subyacente está situado dentro de un rango en el vencimiento.
- Opciones barrera. Las opciones barreras se construyen sobre la función de pago de opciones estándar europeas añadiendo una condición que consiste en la determinación de un nivel del precio del activo subyacente denominado barrera.



- Opciones asiáticas. Es una opción cuya función de pagos depende de la media de los precios de un activo subyacente.
- Caps y floors. Son opciones sobre tipos de interés. Se utilizan para cubrir el riesgo de los movimientos en los tipos de interés a corto plazo durante un largo período de tiempo. Los cap protegen contra las subidas en los tipos de interés a corto plazo y los floor contra las bajadas. En ocasiones se interpretan estos contratos como una colección de pequeñas opciones (caplets y floorlets)

#### 2.2.5 Swap o Permuta Financiera

Es una transacción financiera en la que dos partes acuerdan contractualmente intercambiar flujos monetarios en el tiempo, y se fundamentan en la ventaja comparativa que disfrutan algunos participantes en ciertos mercados que les permite acceder a determinados precios de bienes, divisas u obtener tasas de interés, todo ello en condiciones más ventajosas respecto a los agentes con los cuales se desea efectuar la permuta. Esta ventaja comparativa es, entonces, repartida entre las partes e intermediarios de la operación con objeto de reducir sus costos financieros. Ambas partes acudirán a los mercados donde obtengan ventaja y estarán de acuerdo en cambiar (swap) los pagos y cobros entre ellas, lo que permitirá obtener un mejor resultado que si las dos partes hubiesen acudido directamente al mercado deseado.

Por ende, el objetivo de un Swap consiste en mitigar las oscilaciones de las monedas y de los tipos de interés principalmente, ya que el intercambio de tales flujos futuros tiene como propósitos disminuir los riesgos de liquidez, tasa, plazo o emisor, y permite la reestructuración de portafolios, donde se logra aportar un valor agregado para el usuario que origina la reestructuración. Su razón de existir radica en la inadecuación, tanto de la clase de financiación buscada por un determinado prestatario, como de las condiciones de los mercados que le son accesibles.

Así, las técnicas de intercambio que proporcionan las operaciones swap permiten a dos o más partes intercambiar el beneficio de las respectivas ventajas que cada una de ellas puede obtener sobre los diferentes mercados. Para ello deberá cumplirse una regla básica: las partes deben tener interés directo o indirecto en intercambiar la estructura de sus deudas y, al mismo tiempo, cada parte deberá obtener gracias al Swap un costo de su obligación más bajo que acudiendo a los mercados de manera directa y tradicional.

Entre las ventajas de los contratos swaps, cabe destacar la no existencia de riesgo por el principal del contrato, ya que su posible incumplimiento sólo afecta al diferencial de tipos de interés o precios; o el cambio en la estructura de endeudamiento que proporcionan los swaps de tipos de interés.

Esencialmente, el mercado de Swap proporciona un medio para convertir el flujo de efectivo, al cambiar la cantidad de pagos y/o el tipo, frecuencia o moneda. Como señalan los autores S. Gray y J. Place (2003, p.18), “los Swaps son usados por los inversionistas para casar más estrechamente sus activos/pasivos (que pueden cambiar en el tiempo); por los corredores, con objeto de explotar las oportunidades de arbitraje; para cubrir las exposiciones; para sacar ventaja de las mejores calificaciones crediticias en diferentes mercados; para especular, y con el fin de crear ciertos productos sintéticos”.

De esa manera, si una compañía desea tomar prestado en dólares no necesita emitir un título denominado en esa moneda. Puede que le resulte más barato emitir en la moneda de su país, para luego hacer un swap por dólares. El préstamo tomado por la compañía (es decir, su obligación neta) será en dólares, aunque la “base de emisión” fue otra moneda. De la misma manera, un inversor podría comprar un activo a tasa fija, tal vez un título gubernamental, y hacer un swap por un activo a tasa flotante, si deseara cambiar la clase de corrientes de ingreso.

Asimismo, los swap proveen beneficios financieros concretos, bien sea desde el punto de vista de los pasivos o de los activos. En cuanto a los primeros, podemos mencionar lo siguiente:

-Protege los pasivos frente a alzas de un indicador por el período que dure la deuda, lo cual lo hace más atractivo que un forward, operación que tradicionalmente no es superior a un año.

-Diversifica los pasivos de una entidad al permitir cambio de indicadores a los cuales está atada la misma.

-Facilita la indexación de la deuda de una entidad de acuerdo con sus ingresos, ya que en el caso de empresas que tienen precios o ingresos atados a índices inflacionarios, pueden encontrar una cobertura natural en el mercado de swap, al tener parte de sus pasivos atados igualmente a dichos índices.

-No compromete liquidez en la firma del contrato ni variación en las condiciones iniciales de la deuda.

-La operación se puede realizar para deuda amortizable.

-Si la entidad desea hacer prepagos, es posible deshacer la operación.

Desde el punto de vista de los activos, sus ventajas pueden ser:

-Permite cambiar pagos de interés de una inversión con el fin de cubrir alzas o bajas de un indicador en mercados volátiles e inciertos para el largo plazo.

-Protege los flujos de caja de los portafolios según las expectativas de tasa de interés o del indicador que se espera.

-Diversifica los indicadores de las inversiones de una entidad.

-Facilita la indexación en las inversiones de una entidad de acuerdo con sus ingresos; por ejemplo para empresas que tienen ingresos o precios atados a índices inflacionarios, igualmente pueden encontrar una cobertura natural.

-Sirven como herramienta de cobertura de largo plazo, para inversionistas institucionales.

## Clasificación de los Swaps

Para el caso de los contratos swap, al igual que para la mayoría de instrumentos OTC, nos podemos encontrar contratos de diversos tipos acorde a la cobertura de varios tipos de riesgo, entre los que podemos mencionar:

- Swaps sobre materias primas: A través de este tipo de swap muchas empresas en especial del sector manufacturero han podido generar mayor liquidez para sus organizaciones. En este tipo de transacciones la primera contraparte realiza un pago a precio unitario fijo, por cierta cantidad de alguna materia prima, luego la segunda contraparte le paga a la primera un precio variable por una cantidad determinada de materia prima, las materias primas involucradas en la operación pueden ser iguales o diferentes. Para las empresas es mucho más favorable realizar transacciones con swaps sobre materia prima pues de esta manera evitan el riesgo de crédito, asumiendo solo riesgos de mercado especialmente de la parte que realiza los pagos variables, la ventaja es que esta ultima puede entrar a negociar precios, calidad etc., de las materias primas, teniendo en cuenta que es la parte que asume mayores riesgos.

- Swaps de índices bursátiles: El mercado de los swaps sobre índices bursátiles permite intercambiar el rendimiento del mercado de dinero por el rendimiento de un mercado bursátil, este rendimiento se refiere a la suma de dividendos recibidos, ganancias y/o pérdidas de capital.

- Swaps macroeconómicos: En este caso el intercambio de flujos se realiza en función de un activo subyacente definido por una variable macroeconómica, por ejemplo la tasa de inflación.

Para que sea efectivo es necesario que el índice macroeconómico tomado como referencia esté altamente correlacionado con la variable cuyas variaciones se desea cubrir, que exista una forma de cálculo determinada del índice y que éste no

pueda ser manipulado. La viabilidad de estas operaciones aún está en estudio dada su corta existencia, sin embargo, el interés que han despertado hace previsible un importante desarrollo de los mismos en los próximos años.

- Swaps de crédito: consiste en el canje de pagos recibidos de dos diferentes corrientes de ingresos relacionadas con diferentes riesgos de crédito. Un swap de incumplimiento de crédito es, como definen los autores previamente mencionados (Gray, Place et.al., 2003, p. 23), un derivado de crédito en el que las contrapartes intercambian la prima de riesgo inherente en una tasa de interés de un bono o préstamo (sobre una base continua), por un pago en efectivo en caso de incumplimiento del deudor. Un swap de retorno total es un derivado de crédito según el cual los flujos de efectivo y las ganancias/pérdidas de capital relacionadas con el pasivo de una entidad calificada en una categoría menor son intercambiados (swapped) por flujos de efectivo relacionados con una tasa de interés garantizada, por ejemplo una tasa interbancaria más un margen.

- Swap de Tipos de Interés: Este tipo de swap es el más común y busca generarle mayor liquidez, especialmente a una de las partes involucradas en la operación, y a las otras, ganancias sobre las adquisiciones aunque a un plazo mayor, en el swap de tipo de interés se juega con los intereses pero las partes tienen en cuenta también los valores y los plazos, por lo general se intercambian intereses de tipo fijo a variable o viceversa, involucrando entonces un riesgo como lo tiene cualquier operación financiera.

- Swap de Divisas o de Tipos de Cambio: El swap de divisas, es una variante del swap de tipo de interés, con la diferencia de que en este swap el nominal sobre el que se paga el tipo de interés fijo y el nominal sobre el que se paga el tipo de interés variable son de dos monedas distintas. La forma tradicional del swap de divisas, generalmente denota una combinación de una compra (venta) en el mercado al contado “spot” y una venta (compra)

compensatoria para la misma parte en el mercado a plazo “forward”, pero este puede a veces referirse a transacciones compensatorias a diferentes vencimientos o combinaciones de ambos.

Es importante señalar que el tipo de cambio utilizado en todo momento durante la vida del acuerdo swap es el que existía al comienzo del mismo.

Cabe agregar que la estructura básica de un swap sobre divisas implica tres conjuntos distintos de flujos de efectivo.

1. El intercambio inicial de principales
2. Los pagos de interés realizados en forma recíproca entre cada contraparte, y
3. El intercambio final, o re intercambio de principales.

Tanto el intercambio inicial de principales como cualquier re intercambio de ellos se realiza al tipo de cambio spot prevaleciente en el momento de la contratación. Esto puede resultar extraño al principio, pero resulta lógico una vez que caemos en la cuenta de que la diferencia entre los tipos de cambio spot y adelantados ya se ha tomado en consideración en las tasas de interés del swap.

Asimismo los swap de divisas pueden ser de tres tipos:

1. Swap de divisas fijo-flotante: supone el intercambio de préstamos en distintas monedas, uno de ellos a tasas de interés fijo y el otro a tasas variables
2. Swap de divisas fijo-fijo: supone el intercambio de préstamos en distintas monedas, donde las corrientes de intereses se calculan en función de tasas de interés fijos.
3. Swap de divisas flotante-flotante: es un swap de divisas de tipo general en el que las corrientes de intereses correspondientes a las divisas respectivas intercambiadas son calculadas según tasas de interés variables.

### 2.3 NUEVOS IFD.

El aumento de sofisticación de los mercados y la variedad de necesidades, tanto reglamentarias como contables, legales e impositivas, tuvo como resultado la creación de una amplia gama de instrumentos que combinan algunas características tradicionalmente relacionadas con las acciones ordinarias, junto con algunas cualidades usualmente identificadas con la deuda.

Así, han surgido obligaciones negociables convertibles en acciones, acciones preferidas, préstamos con participación en los beneficios del ente, derivados que permiten construir una deuda sintética o financiamientos estructurados que combinan rasgos de deuda y de derivados. La existencia de estos elementos híbridos, la aparición y auge de los derivados y la ingeniería financiera general desdibujó la tradicional clasificación entre deuda y capital y creó otras categorías con importantes cuestiones legales y tributarias, tal como señala el autor G. Gotlib (Gotlib, G., 2009, p.3)

En la actualidad, en el medio de estos dos conceptos (capital y deuda), se encuentra una amplia gama de nuevos instrumentos financieros que combinan rasgos tradicionalmente asociados con una deuda y con una acción común. Estos títulos que combinan elementos de deuda y de capital se denominan instrumentos híbridos.

La aparición de nuevos instrumentos financieros como las acciones preferidas, deuda subordinada, préstamos con participación en las utilidades, derivados que permiten construir una deuda sintética, obligaciones negociables convertibles en acciones junto con la existencia de warrants u opciones, notas estructuradas que presentan rasgos de deuda y de derivados, obligan a replantear las definiciones de deuda y capital.

a. Acciones Preferidas

Las acciones preferidas son un tipo de acción que tiene privilegios sobre las acciones comunes en el pago de dividendos y en la liquidación de activos. Generalmente, a los tenedores de este tipo de acciones se les pagan los dividendos antes que a los tenedores de acciones comunes de la misma empresa. En el caso de que la empresa decidiera liquidar parte o todos sus activos, estos accionistas podrán tener igualmente prioridad sobre la liquidación de los activos que los tenedores de las acciones comunes. Las acciones preferidas usualmente no poseen derechos de voto sobre las decisiones realizadas en la empresa, mientras que las acciones comunes si otorgan estos derechos.

Las características específicas asociadas con las acciones preferidas dependen de la empresa emisora. Una acción preferida es como un instrumento financiero compuesto que consta de una parte que funciona como un bono debido a los dividendos fijos que pagan, y otra parte que funciona como una acción debido a las fluctuaciones de sus cotizaciones. Sin embargo, el valor de las acciones preferidas es por lo general menos volátil que las acciones comunes. Por lo tanto, un inversionista al comprar este tipo de acciones estaría persiguiendo un objetivo de obtener ingresos más por la vía de los dividendos que por la apreciación de la acción.

b. Deuda Subordinada

La deuda subordinada podría definirse como una financiación en la cual el repago está subordinado al pago de todos los acreedores. Esta característica es especialmente importante en el caso de quiebra del emisor, y por ello, presenta riesgos de capital.

c. Préstamos Sintéticos

Reciben esta denominación aquellas operaciones que relacionadas con otras replican el funcionamiento de otro producto financiero.



Mediante los derivados sintéticos se combinan títulos valores y/o activos financieros, de manera de producir un efecto financiero similar que la posesión de otro activo o posición financiera totalmente diferente.

d. Préstamos con participación en utilidades del negocio.

Una figura que se utiliza con habitualidad para obtener financiamiento son los fideicomisos financieros. Pueden emitir 2 tipos de títulos: certificados de participación que se asimilan a acciones y títulos de deuda que se asemejan a préstamo.

En algunas emisiones de Fideicomisos Financieros se han emitido títulos de deuda que combinaban elementos de deuda y capital.

e. Obligaciones negociables convertibles en acciones

A estas obligaciones normalmente se las considera como deuda que solo a su vencimiento puede convertirse en acciones. Un enfoque más exacto sería considerar que desde el inicio existe un derivado, en este caso, una opción a la suscripción de acciones, juntamente con una deuda.

f. Notas Estructuradas

Algunas notas estructuradas son combinación de una deuda más un derivado.

Se plantea si a ese tipo de notas corresponde tratarlas como deuda, como derivado, o desagregar el instrumento en una deuda y un derivado. La asimilación a un derivado se daría porque el reembolso del capital invertido no está asegurado. Si el activo subyacente decrece, el pago del capital no estaría garantizado.

## 2.4 MERCADOS DE IFD Y SUS PARTICIPANTES.

P. Porporatto (2007, p.17) señala que a los mercados de instrumentos financieros derivados recurren los agentes económicos interesados en lograr cobertura de riesgo de las variables financieras (coberturistas o hedgers), es decir todo empresario o directivo que anticipe un probable cambio en el valor de alguna variable financiera que puede afectar negativamente el resultado del negocio, se cubre a través de estos instrumentos, trasladando a otros sujetos estos riesgos para centrarse en el giro propio del negocio de la empresa.

Por otro lado se encuentran los especuladores, dispuestos a aceptar los riesgos transferidos, esperando obtener una ganancia anticipándose a los cambios en los precios de las variables involucradas, como oportunidad de inversión. Estos últimos son los que dan la liquidez necesaria para que el mercado funcione.

Se ha dicho que lo que diferencia a un especulador y a un cobertor es la propensión o la aversión al riesgo respectivamente.

Los instrumentos financieros derivados no solo se utilizan como cobertura de riesgo y especulación, también se puede citar a la diversificación de riesgos y el arbitraje. El primero se celebra para cambiar la exposición excesiva al riesgo por otro riesgo, al que se está menos expuesto, en el segundo caso se busca obtener la ganancia a partir de la compra y venta de un mismo producto por diferencias de cotización en diferentes mercados o en diferentes momentos de la negociación, o de productos distintos pero que presenten precios vinculados o con alta correlación positiva.

Las negociaciones con IFD se realizan tanto en Mercados Organizados como en Mercados no Organizados, también conocidos como Mercados Over-the-Counter (OTC)

Mercados Organizados: Estos contratos pueden ser tratados en ámbitos institucionalizados, los cuales establecen sus propias normas y están sujetos al control de las autoridades estatales

Mercados no Organizados: También pueden transarse fuera del ámbito de un mercado institucionalizado, donde se diseñan acuerdos no estandarizados o específicos acordes a los intereses particulares.

Diferencias entre ambos mercados:

Mercados Organizados	Mercados no Organizados
Intervención de una cámara de compensación	Acuerdos privados sin mediación de Cámaras de Compensación
Operaciones publicas y conocidas	No se publican al ser contratos privados
Estandarización de los contratos negociados	No estandarización, cada operación es distinta de la anterior
Liquidez, profundidad y flexibilidad en la negociación	Fechas de liquidación por acuerdo de las partes
Realización inmediata de pérdidas y ganancias	Las ganancias o pérdidas se obtienen al vencimiento de las operaciones
Riesgo de crédito cubierto por sistema de garantías iniciales y liquidaciones diarias de pérdidas y ganancias	Se asume riesgo de contrapartida en cada operación, depósitos fijados por acuerdo mutuo
Probabilidad de cerrar las posiciones antes del vencimiento del contrato (existencia de mercados secundarios)	Máxima flexibilidad, son trajes a la medida de las necesidades de los clientes (no existencia de mercados secundarios)
Se exige formalización de contrato jurídico para la operativa de estos mercados	Se exige firma de contrato jurídico específico para cada operación

En cuanto a los mercados organizados de instrumentos financieros derivados, se pueden citar a los principales a nivel mundial: Chicago Board of Trade (CBOT), Chicago Mercantile Exchange (CME), London Internacional Financial Future and Options Exchange (LIFFE) y EUREX (que hoy constituye el mercado de derivados más importante del mundo).

Pero no todas las transacciones se realizan en los mercados organizados. El mercado OTC consiste en una red telefónica e informática de agentes (dealers) sin presencia física de los mismos. Las operaciones se realizan por teléfono y son entre instituciones financieras o entre instituciones financieras y alguno de sus clientes corporativos. Las instituciones financieras actúan frecuentemente como creadores de mercado (market-makers) de los instrumentos sujetos a intercambio. Esto significa que están siempre dispuestas a registrar (quote) un precio de compra (bid Price) y un precio de venta (offer Price).

Las transacciones en el mercado over - the -counter son normalmente de mucha mayor envergadura que en el mercado organizado. La ventaja clave del mercado over-the-counter es que el objeto y términos de la contratación no tienen por qué ser los que especifica el mercado organizado. Los participantes en el mercado son libres para decidir sobre cualquier acuerdo que les resulte mutuamente atractivo. Una desventaja que presenta es que en las transacciones over-the-counter normalmente se dará cierto riesgo de crédito, es decir, hay un pequeño riesgo de que el contrato no sea satisfecho por alguna de las dos partes.

Mientras los contratos de futuros se realizan en mercados organizados, los contratos de forward se realizan en mercados over-the-counter.

### 3. EVOLUCION HISTORICA Y GLOBALIZACION DE LOS MERCADOS DERIVADOS.

Aun cuando el crecimiento de los derivados se intensificó durante las décadas de 1980 y 1990, la historia registra la existencia de este tipo de contratos desde el siglo XII, con el inicio del uso de la letra de cambio y de ciertos contratos que prometían la entrega futura de mercancías al comprador.

Entre 1537 y 1539, bajo el gobierno del emperador Carlos V en los Países Bajos, se puso en marcha un marco legislativo que proporcionó un relevante apoyo a las transacciones financieras y comerciales de ese país. La concentración del comercio en algunas ciudades dio lugar a la aparición, durante la última parte del siglo XVI, de distintos colectivos de comerciantes que negociaban precios futuros.

La negociación de los contratos a plazo y las opciones adquirieron un poderoso impulso con la creación en 1621 de la Compañía de las Indias Occidentales.

Entre 1630 y 1637 en Holanda se desató la “tulipanmania”. El mercado de tulipanes se transformó de un mercado estacional sobre algunos bulbos en particular, a una rueda de contratos de futuros y opciones con vencimientos anuales realizados sobre grandes cantidades de bulbos de diferentes variedades.

Sin embargo, el sistema colapsó por la falta de organización de dicho mercado y la dificultad de interpretar los contratos. Finalmente se consideró a dichos contratos como “apuestas” y por lo tanto la Corte Holandesa se abstuvo de proteger a los vendedores que pretendían forzar el cumplimiento de los contratos de ventas de bulbos de tulipán.

El primer mercado organizado de futuros se abrió en Japón a principios del siglo XVII. La principal mercancía comercializada en Japón era el arroz, y este

producto sufría a menudo fluctuaciones de precios dependiendo de la buena o mala cosecha del año. Los comerciantes diseñaron en 1730 un mercado denominado “cho-ai-mai” (mercado de arroz a plazo). El mercado de futuros consistía en fijar de antemano el precio del arroz para garantizarlo a los agricultores.

Al igual que en Japón los mercados agrícolas fueron los grandes impulsores del desarrollo de los mercados de futuros en Estados Unidos. A principios de 1800 aparecen los primeros contratos a plazo que trataban de cubrir el riesgo causado por la volatilidad de los mercados agrícolas. El más importante de los mercados agrícolas de Estados Unidos se aprobó en Chicago, el Chicago Board Trade. En 1973, el Chicago Board Trade abrió un nuevo mercado, el Chicago Board Options Exchange, con el objetivo de negociar opciones sobre acciones cotizadas.

El Chicago Exchange fue fundado en 1874. Los mercados de futuros del algodón y el café se autorizaron en Nueva York en 1870 y 1885, respectivamente. Ya en la década de 1970, se fundaron otros mercados de futuros y opciones en Nueva York.

En la década de 1980 se desarrollaron los mercados sobre opciones en divisas, sobre índices bursátiles y opciones sobre contratos de futuros.

En Febrero de 1976, en la oficina de Londres de la destacada bufete de abogados Davis, Polk & Wardwell de Nueva York, el swap (el más simple pero con mucho el instrumento predominante en la clase de instrumentos financieros que han llegado a ser conocidos como derivados) fue concebido (Hodgson, R., 2007, p.1). La magnitud del mercado que se puso en movimiento ese día desafía la imaginación. En 2007, el valor nominal de los swaps pendientes fue alrededor de \$ 300 billones, más que la suma de todos los instrumentos en efectivo en existencia (depósitos, préstamos, acciones y bonos).

Los instrumentos financieros "complejos" no son nada nuevo tampoco. En 1694 el gobierno británico puso en marcha la "Aventura millones", en el cual quienes contribuyeran a un fondo con £1.000 recibían un interés del 10% al año en su dinero durante 16 años, y se introdujeron los fondos en una lotería por el mismo período para ganar una porción de £ 40.000 anuales de premio. Por otra parte, se suele olvidar que uno de los primeros derivados era el dinero, que durante muchos siglos derivó su valor del oro en el que se puede convertir.

En el siglo XX aparecieron las primeras teorías para racionalizar la fijación de precios de los contratos de derivados. Aparecen con vigor nuevos tipos de derivados en el mercado: derivados sobre la energía y derivados de crédito.

En este siglo se producen las primeras crisis por el uso indebido de los derivados, ocasionadas en gran parte por la falta de comprensión de los riesgos que conlleva su contratación así como por la debilidad, cuando no la ausencia, de adecuados controles y procedimientos internos.

Desde la famosa disputa en 1994 entre Procter & Gamble y Bankers Trust respecto de distintas opciones exóticas sobre tipos de interés negociadas entre ambos, inadecuadamente comprendidas por Procter & Gamble, hasta el colapso del banco inglés Barings es significativo que sea el desconocimiento de los máximos responsables y las debilidades de control los verdaderos causantes de las dificultades surgidas al negociar con derivados.

En el siglo XXI se produjeron dos nuevas crisis vinculadas al uso de derivados: el caso Enron en el uso de derivados sobre la energía y la crisis hipotecaria en el uso de los derivados de crédito.

El autor Stulz. R (2004, p. 173) cita la carta de accionistas del Buffett Berkshire en 2003, que llamó a los derivados "Armas financieras de destrucción masiva que llevan consigo peligros que, aunque ahora están latentes, son potencialmente letales".

En la actualidad, estamos asistiendo a una gran cantidad de "destrucción en masa", algunos de los cuales se pueden poner en pies de los derivados.

Sin embargo, los swaps y otros derivados no crean el problema de fondo, que resulto en préstamos para hipotecas de alto riesgo y se vio agravada por la falta y la incorrecta ejecución de la regulación o reglamentación y un exceso de confianza injustificada por los inversores en las determinaciones de las agencias de crédito. Al igual que cualquier otro instrumento financiero, los derivados no son más que herramientas, debemos utilizarlos sabiamente.

Es de destacar que los productos financieros derivados juegan un papel de primer orden en la globalización de los mercados financieros. Desafortunadamente, los mercados de derivados son contemplados, demasiado a menudo, como claramente especulativos cuando realmente se crearon para ofrecer coberturas de riesgos a emisores e inversores a través de la transferencia de dichos riesgos entre los participantes del mercado, algunos de los cuales obligatoriamente tienen que ser los especuladores. En todo caso, sin este tipo de instrumentos financieros y sin los mercados en los que se negocian, la integración de los mercados financieros mundiales nunca sería tan grande como lo es en la actualidad.



#### 4. TRATAMIENTO CONTABLE

Es interesante precisar el tratamiento contable que estos instrumentos tienen, ya que en general las normas contables y las normas fiscales tienen una estrecha vinculación, en aspectos tales como; la determinación de la base imponible del impuesto, la conservación de los registros contables de las que deriva el resultado a gravar por los tributos, y una vez determinado el impuesto su valoración y reconocimiento en la contabilidad.

Algunos autores, al relacionar la contabilidad y la fiscalidad, establecen que puede identificarse tres modelos universales: modelos en donde los criterios fiscales se remiten casi en su totalidad a los criterios contables, modelos donde los criterios fiscales y contables mantienen una independencia casi total, y por último modelos en donde ambos criterios son independientes pero mantienen en algunos aspectos una influencia recíproca. Además, en el caso de independencia casi total, la contabilidad contribuye desde el punto de vista técnico a definir y caracterizar elementos esenciales de los modelos fiscales.

Abadie (2006, p.5), establece que aún adoptando el modelo de independencia total de la contabilidad y la fiscalidad es evidente la influencia de la primera. La misma se puede ver en aspectos tales como: fuente de inspiración de normas fiscales, incidencia en el monto y forma de la tributación, base de liquidación de los tributos de las empresas, fuente de interpretación de las normas tributarias, fuente de control en la fiscalización de los tributos.

Si nos guiamos por el modelo de liquidación de los impuestos de nuestro país el impacto de la contabilidad en la fiscalidad, hace que no se pueda desconocer la primera cuando se pretende abordar un tema y analizar su posible tratamiento fiscal. Aspectos tales como la moneda funcional a adoptar, la forma de valuación, el reconocimiento de ingresos y egresos, son cuestiones que se deben tener presente porque serán la base de la tributación de donde todo ente partirá, expresan los autores Rodino, Cáceres y Mañas (2009)

Si bien el tema del presente trabajo no es analizar los puntos antes detallados, sí es importante referirnos brevemente a los diferentes cuerpos normativos contables en referencia al reconocimiento y valuación de los Instrumentos Financieros, así como también si dicha normativa debe ser tomada como referencia a la hora de determinar la base de cálculo fiscal de los IFD.

Con respecto a dichas normas contables destacamos la NIC 39<sup>1</sup> la cual establece reglas para el reconocimiento y medición, incluyendo la contabilización de las operaciones de cobertura; la NIC 32 que trata sobre la presentación de los instrumentos financieros; la NIFF 7 que trata la información a revelar; y normas del BCU específicas para las Instituciones Financieras.

Los autores Morales Díaz y Berbel Sánchez (2008, p.10) hacen hincapié en algunos problemas que surgen de la aplicación de las normas antes mencionadas. Dichos autores señalan que entre otros problemas que surgen de la NIC 39, está por un lado la determinación del valor razonable<sup>2</sup>, y la distinta clasificación que la norma propone de los activos financieros<sup>3</sup>.

Con respecto a la medición de un activo o un pasivo financiero la NIC 39 establece que: “se medirá por su valor razonable más, en el caso de un activo o un pasivo financiero que no se contabilice al valor razonable con cambios en

---

*1 Ver definición de los IFD en el capítulo 1 del presente trabajo (NIC 39)*

*2 El concepto Valor razonable está definido en la NIC 39, en su párrafo 9 como “el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, que realizan una transacción libre.”*

*3 El párrafo 45 propone que los activos financieros pueden ser clasificados en: activos financieros al valor razonable con cambios en resultados (son instrumentos que básicamente la entidad incurre en ellos con el fin de lograr una rentabilidad); inversiones mantenidas hasta el vencimiento (son activos financieros no derivados y la entidad tiene la intención efectiva de mantenerlos hasta su vencimiento y cobro y cuantía es fija); préstamos y partidas a cobrar (son activos financieros no derivados y cobro es fijo, además no se negocian en un mercado activo); y activos financieros disponibles para la venta (se definen como una categoría residual, no incluyéndose los anteriores, aquí).*

resultados, los costos de transacción<sup>4</sup> que sean directamente atribuibles a la compra o emisión del mismo. En caso de que la entidad utilice la contabilidad de la fecha de liquidación para un activo que sea posteriormente medido al costo o al costo amortizado, el activo se reconocerá inicialmente por su valor razonable en la fecha de contratación”.

Siguiendo con el análisis de la NIC, esta puntualiza que se tomaran como referencia los precios cotizados en un mercado activo para determinar el valor razonable de los Instrumentos Financieros. En caso de que este no fuera activo, se utilizaran técnicas de valoración. Estas técnicas pueden ser de dos tipos; por un lado el uso de transacciones de mercado recientes entre partes interesadas y debidamente informadas que actúen en condiciones de independencia mutua, si estuvieran disponibles, las referencias al valor razonable de otro instrumento financiero similar, el descuento de flujos de efectivo y los modelos de fijación de precios de opciones, y por otro lado la técnica de valoración más utilizada por los participantes del mercado que suministre estimaciones fiables de los precios obtenidos en transacciones recientes en el mercado. El uso de técnicas de valoración contribuirá al menor uso posible de datos estimados por la entidad.

Con respecto a las pérdidas o ganancias obtenidas por la variación del valor razonable de un activo o pasivo financieros que no forme parte de una operación de cobertura, según la NIC la misma se reconocerá en el resultado del período, el mismo tratamiento se les dará a los llevados al costo amortizado<sup>5</sup>. Si

---

*4 Costos de transacción son los costos incrementales directamente atribuibles a la compra, emisión, venta o disposición por otra vía de un activo o pasivo financieros. Un costo incremental es aquél en el que no se habría incurrido si la entidad no hubiese adquirido, emitido, vendido o dispuesto por otra vía del instrumento financiero.*

*5 Costo amortizado de un activo financiero o de un pasivo financiero es la medida inicial de dicho activo o pasivo menos los reembolsos del principal, más o menos la amortización acumulada—calculada con el método de la tasa de interés efectiva—de cualquier diferencia entre el importe inicial y el valor de reembolso en el vencimiento, y menos cualquier disminución por deterioro del valor o incobrabilidad (reconocida directamente o mediante el uso de una cuenta correctora).*

estas son ocasionadas por un activo disponible para la venta se reconocerá directamente en el patrimonio neto.

Finalmente otro tema en que se ha puesto especial atención es en la contabilización de las coberturas<sup>6</sup>, reconociendo la NIC 39 tres tipos en su párrafo 86, coberturas a valor razonable<sup>7</sup>, coberturas de flujos de efectivo<sup>8</sup> y cobertura de la inversión neta<sup>9</sup>; para que las mismas puedan ser contabilizadas como tales, deben cumplir con una serie de requisitos<sup>10</sup>.

Por otra parte la NIC 32 establece que “El emisor de un instrumento financiero lo clasificará en su totalidad o en cada una de sus partes integrantes, en el momento de su reconocimiento inicial, como un pasivo financiero, un activo financiero o un instrumento de patrimonio<sup>11</sup>.”

En caso de ser clasificado como un instrumento de patrimonio y no un pasivo financiero, este deberá cumplir dos condiciones que especifica la NIC<sup>12</sup>.

---

*6 Instrumento de cobertura es un derivado designado o bien (sólo en el caso de la cobertura del riesgo de tasa de cambio) un activo financiero o un pasivo financiero no derivado cuyo valor razonable o flujos de efectivo generados se espera que compensen los cambios en el valor razonable o los flujos de efectivo de la partida cubierta.*

*7 “Es una cobertura de la exposición a los cambios en el valor razonable de activos o pasivos reconocidos o de compromisos en firme no reconocidos, o bien de una porción identificada de dichos activos, pasivos o compromisos en firme, que puede atribuirse a un riesgo en particular y puede afectar al resultado del periodo.”*

*8 “Es una cobertura de la exposición a la variación de los flujos de efectivo que (i) se atribuye a un riesgo particular asociado con un activo o pasivo reconocido (como la totalidad o algunos de los pagos futuros de interés de una deuda a interés variable), o a una transacción prevista altamente probable, y que (ii) puede afectar al resultado del periodo.”*

*9 Aquí se cubre el riesgo de tipo de cambio, cuando los activos netos de un negocio en el extranjero se exponen en los estados contables de la matriz.*

*10 Ver párrafo 88 de la NIC 39.*

*11 Un instrumento de patrimonio es cualquier contrato que ponga de manifiesto una participación residual en los activos de una entidad, después de deducir todos sus pasivos.*

*12 Ver párrafo 16 de la NIC 32.*

En cuanto a los resultados (dentro de los que la NIC destaca a los intereses y dividendos) que hayan sido clasificados como pasivos financieros, la misma establece que estos se reconocerán como ingresos o gastos en el resultado del ejercicio.

Siguiendo el análisis de la NIC esta permite netear los activos y pasivos financieros a la hora de ser presentados en el balance, lo anterior está sujeto a 2 condiciones que la misma define<sup>13</sup>.

En cuanto a la NIFF 7 su fin es que las entidades revelen en sus estados financieros información que permita a los usuarios evaluar los siguientes 2 aspectos:

“(a) la relevancia de los instrumentos financieros en la situación financiera y en el rendimiento de la entidad; y (b) la naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad se haya expuesto durante el período y en la fecha de presentación, así como la forma de gestionar dichos riesgos”.

En cuanto a la normativa banco centralista, el artículo 56.1 de la Circular 1882, Resolución del 12.11.2003, se refiere al tope de posición en moneda extranjera neta de operaciones a liquidar que pueden mantener las instituciones de intermediación financiera, dicho tope es de 1.7 veces su responsabilidad patrimonial contable, deducidas de esta última las inmovilizaciones de gestión. La comunicación No 2004/216<sup>14</sup> se refiere a dicho artículo y expresa que “cuando se determina posición pasiva en moneda extranjera, la misma se disminuirá por la tenencia de bonos uruguayos denominados en pesos con cobertura cambiaria en dólares. Para ello, los bonos se convertirán a dólares USA al tipo de cambio de la fecha de emisión”.

---

<sup>13</sup> Ver párrafo 42 de la NIC 32.g

<sup>14</sup> Montevideo, 12 de Agosto de 2004

Asimismo el artículo 372.1 de la Circular 1953, Resolución del 16.06.2006, establece que “las instituciones de intermediación financiera deberán suministrar información referida al último día de cada mes sobre las operaciones a liquidar y opciones”.

Es importante destacar que el Banco Central propone una serie de asientos a utilizarse al momento de registrar operaciones a liquidar. Básicamente se debe reconocer las pérdidas y ganancias diariamente hasta el momento de su liquidación.

Como se menciona al comienzo del capítulo, las normas contables por lo general tienen influencia en el tratamiento fiscal, sin embargo esta influencia no siempre tiene lugar.

El Contador Pérez Pérez (en entrevista realizada, 02.02.2011) sostiene que las definiciones de las NICs y NIFF no son aplicables al momento de definir el tratamiento tributario de los IFD, ya que las mismas son muy subjetivas y por lo general requieren que se cumplan una serie de requisitos que no siempre son fáciles de verificar. Es necesario que se dicte normativa fiscal objetiva al respecto.

Finalmente, según lo que sostienen varios autores, las mayores complejidades vienen dadas por el hecho de que convivan varios métodos de valuación para distintas categorías de instrumentos, lo que puede llevar a que un instrumento similar sea valorado en forma distinta por una misma entidad, con todo lo que ello conlleva tanto desde el punto de vista contable –por ejemplo pérdida de comparabilidad en los estados contables- como desde el punto de vista fiscal.

## 5. TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN OTROS PAISES.

### 5.1 LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN LA NORMATIVA FISCAL ESPAÑOLA.

Según el Real Decreto 1814/1991 del 20 de diciembre, la creación en España de mercados de futuros y opciones financieros se produjo en 1989, poco antes de la entrada en vigencia de la Ley del Mercado de Valores, circunscribiéndose inicialmente a las operaciones sobre deuda del Estado y quedando provisionalmente regulada por una resolución de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, que encomendaba al Banco de España, en cuanto que Entidad rectora del mercado de deuda pública anotada, la supervisión administrativa de los nuevos mercados.

Con posterioridad, y al amparo del artículo 77 de la Ley de Mercado de Valores<sup>15</sup>, el Ministro de Economía y Hacienda autorizó la negociación en los mercados de futuros y opciones ya existentes de contratos relativos al tipo de interés de los depósitos interbancarios en pesetas a tres meses, ampliándose así la gama de contratos negociados en tales mercados.

El desarrollo de éstos mercados justifica que, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 31 y 59 de la Ley de Mercado de Valores, el Gobierno los regule ya con carácter general, reconociéndoles carácter oficial.

Por otra parte, el Real Decreto 1814 otorga un especial protagonismo al Reglamento de cada mercado que, si bien deberá ser administrativamente aprobado, será elaborado por cada Sociedad rectora, que lo adecuará a sus especiales características técnicas.

---

<sup>15</sup> Modificada en la Ley de Presupuestos Generales del Estado de 1990.

En aras de una mayor flexibilidad, aunque se reconoce a todo miembro del mercado el derecho a convertirse en socio de la correspondiente sociedad rectora, no se le impone tal obligación, no dándose pues la identidad entre miembro del mercado y socio de la rectora típica del mercado bursátil, pero sin que exista tampoco la disociación absoluta entre ambos conceptos que caracteriza al mercado de la deuda pública anotada.

Asimismo, se presta especial atención al régimen de garantías y al principio esencial de su actualización diaria, pilar básico sobre el que se asienta la tradicional seguridad de la contratación en estos mercados, cuyos riesgos potenciales de incumplimiento quedan considerablemente atenuados por el estricto régimen de garantía que típicamente exigen.

Si bien el citado Real Decreto regula el mercado de operaciones de derivados, no se cuenta con estudios lo suficientemente elaborados sobre la problemática contable y fiscal que se suscita en los mercados de productos financieros derivados, los cuales están en un reciente desarrollo.

Según Eduardo Abril Abadí, ex Director General de Tributos Español (1996), no existe normativa tributaria específica para estos productos, dado el reciente desarrollo de los mismos, salvo de algunas cuestiones específicas como es el caso de las retenciones en los depósitos de garantía de los miembros del mercado.

Sin embargo, el hecho de que no exista una normativa específica no significa que sean “huérfanos fiscales”, un análisis de la normativa fiscal permite aclarar el tratamiento fiscal de quienes intervienen en estos mercados.

#### 5.1.1 Impuesto a las Sociedades y a la Renta de las Personas Físicas.

El principal problema que se presenta al analizar la fiscalidad de los productos derivados es la calificación de las rentas derivadas de estas operaciones a los efectos del cálculo de las bases imponibles de los impuestos personales correspondientes a sus titulares-inversores.



La Ley del Impuesto sobre las Sociedades (impuesto empresarial a las rentas) prescinde de esta calificación de renta derivada de estas operaciones ya que toma como base para el cálculo del impuesto al resultado contable, por lo tanto este problema se plantea en el ámbito del impuesto a la renta de las personas físicas.

Las tres categorías de rentas aplicables a las derivadas de operaciones con derivados son: rendimientos del capital mobiliario, rendimientos de la actividad empresarial e incrementos o disminuciones patrimoniales.

¿Son rendimientos de capital mobiliario las rentas derivadas de los contratos derivados financieros?

Según la Ley 18/1991 de Impuesto a la Renta de las Personas Físicas, los rendimientos de capital mobiliario responden a una doble tipología: rendimientos obtenidos por la participación de fondos propios de cualquier tipo de entidad, y rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios.

Atendiendo a esta definición se puede concluir que las rentas obtenidas de contratos de derivados no son rendimientos de capital mobiliario, ya que no nos encontramos ante rendimientos derivados de la cesión o utilización de capitales ajenos y por lo tanto no le serán aplicables el sistema de retenciones que prevé la normativa fiscal española para ciertas categorías de rentas entre las que se encuentran los rendimientos de capital mobiliario.

¿Son rendimientos de la actividad empresarial las rentas derivadas de los contratos derivados financieros?

Por rendimientos de la actividad empresarial se entiende a aquellos que provienen de la ordenación por cuenta propia de medios de producción y recursos humanos con la finalidad de intervenir en la producción y distribución de bienes y servicios.

Para poder determinar el tratamiento fiscal como rendimientos de la actividad empresarial es necesario determinar previamente el carácter de cobertura

o, simplemente, especulativo de la operación, así como si la operación se enmarca en una actividad de carácter empresarial.

Cuando el contrato se enmarca en la actividad empresarial y presupone la cobertura de riesgos es aplicable la categoría de rendimientos de la actividad empresarial.

En el caso de operaciones especulativas, se entiende que solo deberían considerarse rentas derivadas de la actividad empresarial en el supuesto de que las rentas sean percibidas por empresarios cuyo objeto, social o individual, consista en la inversión en este tipo de instrumentos.

Un aspecto a destacar es el problema que se produce cuando las rentas derivadas de estos instrumentos financieros se obtienen por personas físicas o jurídicas no residentes que operan en el país sin mediar establecimiento permanente, dada la imposibilidad de acceder al conocimiento de si la operación es de carácter especulativo o de cobertura y de si su contratación constituye el objeto social de la entidad.

¿Son incrementos y disminuciones patrimoniales las rentas derivadas de los contratos derivados financieros?

La Ley 18/1991 del Impuesto a la Renta de las Personas Físicas define a los incrementos y disminuciones patrimoniales como: “variaciones en el valor del patrimonio del sujeto pasivo que se ponga de manifiesto con ocasión de cualquier alteración en la composición de aquel”

La figura de incrementos y disminuciones patrimoniales es importante para calificar a las rentas que se derivan de contratos realizados por personas físicas o jurídicas fuera del marco de la actividad empresarial y con pretensión normalmente especulativa.

De aplicarse esta calificación debe considerarse los siguientes aspectos dispuestos por la legislación española en relación a los incrementos y

disminuciones patrimoniales y que pueden afectar la carga tributaria asociada a los contratos de derivados:

- El Real Decreto-Ley 7/1996 establece una distinción entre los incrementos de patrimonio producidos en un período inferior a dos años y los generados en más de dos años, estableciendo para éstos últimos una menor carga tributaria.

- La Ley de Impuesto a la Renta de las Personas Físicas limita la compensación de incrementos y disminuciones patrimoniales no permitiendo, por ejemplo, compensar disminuciones de patrimonio con rendimientos de capital mobiliario

En cuanto a los contratos efectuados por no residentes, la Administración Tributaria mantiene la calificación de incrementos o disminuciones patrimoniales en relación con las rentas derivadas de futuros financieros obtenidas en España por no residentes que actúen en el país sin existir establecimiento permanente. Determina, en este caso, la no existencia de retenciones a cuenta en origen, y la aplicación de la tributación en el país de residencia, para países miembros de la Unión Europea o aquellos terceros países con los que España tenga suscrito un convenio para evitar la doble imposición internacional.

Luego de analizar la calificación fiscal de las rentas es necesario determinar el criterio a utilizar en cuanto a la imputación temporal de las rentas.

Las leyes españolas sobre los impuestos personales sobre la renta de las personas físicas o de las sociedades coinciden en el devengo como criterio para la imputación de los ingresos. Sin embargo, el concepto de devengo se utiliza con significado diferente en ambos impuestos. En el Impuesto sobre las Sociedades la normativa establece la utilización del criterio de devengo contable como norma para la imputación temporal, mientras que en el Impuesto a la Renta de las Personas Físicas el término devengo es utilizado como sinónimo de exigibilidad.

En este marco, para el caso del Impuesto a la Renta de las Personas Físicas el criterio aplicable sería el de reconocer el resultado en el momento final, es decir, al vencimiento del contrato.

En el caso del Impuesto sobre Sociedades debe considerarse el concepto de devengo recogido del Plan General de Contabilidad. La Circular del Banco de España número 4/1991 establece que “en el caso de futuros financieros y opciones, contratados en mercados organizados las diferencias que resulten de las variaciones en más o menos, en las cotizaciones del respectivo mercado se llevarán íntegramente a la cuenta de pérdidas y ganancias”. Es decir que se reconocerán los beneficios o pérdidas día a día, en base a las liquidaciones diarias realizadas por el órgano rector del mercado.

En cuanto a los rendimientos obtenidos por no residentes en España, la doctrina administrativa determina la imputación al vencimiento de los contratos o al cierre de la posición si se produce con anterioridad.

En el caso de contratos no negociados en mercados organizados, el criterio de prudencia parece indicar que el tratamiento a aplicar es el reconocimiento de los resultados al fin del ejercicio.

#### 5.1.2 Impuesto al Patrimonio.

La Ley 4/2008 del 23 de diciembre suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio en España, el impuesto se mantiene con carácter informativo, pero está bonificado en un 100%.

#### 5.1.3 Impuesto al Valor Añadido.

Si bien el hecho imponible de este impuesto hace que las operaciones de derivados queden incluidas en este impuesto, las mismas quedan amparadas en la exención prevista para las operaciones financieras.

El problema se plantea para los contratos con subyacentes no financieros. Atendiendo a esta problemática la Ley de medidas fiscales, administrativas y del

orden social en vigor a partir del 1 de enero de 1995 establece que estas operaciones se consideran sometidas al régimen de depósito distinto del aduanero, en consecuencia la entrega de estos bienes están exentas del impuesto, de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 24 de la Ley 37/1992 (Ley del IVA), hasta el momento en que los referidos se pongan a disposición del adquiriente.

Esto quiere decir, que solo en el supuesto de producirse la adquisición de los bienes, lo que no sucede cuando las operaciones se liquidan por diferencias, existiría gravamen por Impuesto al Valor Añadido.

## 5.2 LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN LA NORMATIVA FISCAL DE LOS ESTADOS UNIDOS.

### 5.2.1 Los impuestos en EE.UU.

En EE.UU., los impuestos se pagan a nivel local, estatal y federal (los dos primeros casos no son aplicables a todos los estados; así, por ejemplo, los que no cobran impuestos locales son Alaska, Dakota del Sur, Florida, Nevada, Texas, Washington y Wyoming). EE.UU. grava a los ciudadanos, extranjeros residentes, y las empresas nacionales en sus ingresos netos en todo el mundo. El sistema impositivo del Gobierno Federal es de naturaleza progresiva, esto quiere decir que mientras más dinero se genere, más impuesto se pagará. El sistema tributario opera principalmente a través del cumplimiento voluntario en lugar de la estimación directa. El cumplimiento del pago de impuestos es tomado muy seriamente ya que es una obligación de todo ciudadano o residente (temporal o permanente) que genere ingresos. Es administrado y controlado de manera muy estricta a través del Internal Revenue Service (IRS).

Es indispensable establecer el origen geográfico de los ingresos para determinar la aplicación de la mayoría de las normas impositivas. De esta

forma, los extranjeros deben conocer la fuente de sus ingresos a fin de determinar si corresponde la jurisdicción de EE.UU. a fines impositivos.

Si un individuo ha vivido más de 180 días seguidos en EE.UU., independientemente de la situación de vida que se tenga (soltero, casado, etc), el IRS interpretará que, a efectos del impuesto, es un residente y por lo tanto deberá pagar impuestos sobre cualquier ingreso que haya obtenido.

El ingreso bruto es el ingreso total recibido (mundialmente) sujeto a impuesto. Esto incluye: dinero, bienes, propiedad y servicios que no se encuentren exentos de impuestos, e inclusive los ingresos provenientes de fuentes ubicadas fuera de los EE.UU.

Los porcentajes anuales que se pagan varían según el monto total de los ingresos obtenidos.

Los impuestos declarados en EE.UU. son recuperables en un alto porcentaje, aunque deben cumplirse varias reglas como no exceder una cantidad máxima de ganancias durante el periodo trabajado (en tal caso se supone que se ha sido residente y no se devuelven).

### 5.2.2 Los instrumentos financieros derivados en EE.UU.

El mercado de los EE.UU. ofrece IFD de todos los tipos: futuros, forwards, opciones, swaps y combinaciones exóticas de los contratos básicos. Los modelos de contratos negociados están ampliamente regulados.

Las autoridades fiscales de EE.UU. han dedicado mucha energía al desarrollo de normas específicas de imposición de los IFD. Los progresos realizados desde 1989 han sido especialmente notables. Durante este período, las autoridades fiscales han completado sustancialmente las reglas sofisticadas para tratar con el valor del tiempo y la acumulación económica. También comenzaron a ocuparse de las cuestiones relativas al carácter de los ingresos provenientes de los IFD.

Con la promulgación de normas básicas de cobertura en 1994, un sistema relativamente bien desarrollado para gravar los IFD ya está en marcha. Si la normativa específica todavía no se ocupa de las cuestiones planteadas por una operación financiera, la jurisprudencia fiscal general, direcciona los problemas a través del análisis de la sustancia de la transacción y la analogía con el tratamiento de las transacciones económicas similares.

Las normas de los EE.UU. para gravar los IFD dan un significado diferente a la duración de un instrumento, calendario de pagos, y los atributos de riesgo. Los EE.UU. no establecen ninguna distinción especial entre los IFD de diferente duración, aunque con una duración importante podría dar lugar a la recalificación de un instrumento.

Los swaps, forwards y opciones (caps, floors, collars) son los contratos principales, y son sometidos a imposición en virtud de normas especiales designadas para evitar la aceleración injustificada o diferimiento de los ingresos. Los EE.UU. también señalan las distinciones basadas en atributos de riesgo y los índices subyacentes. La ganancia o pérdida en derivados en moneda extranjera se encuentra regulada por una ley específica. Otra norma requiere que todos los contribuyentes valoren los IFD a precios de mercado cotizados en bolsa y a los contratos en moneda extranjera en la misma moneda que los IFD cotizan en bolsa. El riesgo de crédito por lo general no es significativo a la imposición de los IFD. Los EE.UU. generalmente no permiten que los titulares de los IFD acumulen las pérdidas por insuficiencia de crédito de contrapartes hasta convertirse en cantidades incobrables.

En la imposición de los IFD, los EE.UU. hacen pocas distinciones entre diferentes tipos de contribuyentes. Los individuos y las empresas están sujetos a la imposición de las mismas reglas básicas, a pesar de que tienen impuestos a tasas diferentes. Los regímenes fiscales especiales para los bancos, compañías de seguros, fondos mutuos y otros vehículos especiales de inversión en general, no les ofrecen ninguna excepción particular de las normas en materia de fiscalidad de

los IFD. Desde 1993, sin embargo, los comerciantes de los IFD se han visto obligados a marcar al mercado (mark-to-market) todas las posiciones adoptadas en su calidad de concesionarios.

El objeto de la transacción con un IFD puede afectar su tratamiento fiscal en EE.UU. en varios aspectos importantes. Un IFD que de otra manera produciría aumento de capital en una base de mark-to-market puede generar ingresos ordinarios en una base modificada de realización si se trata de una operación de cobertura. La ganancia o pérdida en un IFD con la intención de alterar el costo de fondos prestados pueden ser asimiladas a intereses para ciertos fines. Por último, los ingresos de un IFD de un no residente que de otro modo no estarían gravados en los EE.UU. pueden estar sujetos a impuestos si el ingreso proviene de negocios en lugar de una operación de inversión.

Los EE.UU. en general reconocen la existencia de un IFD sobre la ejecución del contrato. El contrato en sí es un bien incorporal distinto de los bienes subyacentes. El contribuyente por lo general no tiene una base fiscal inicial en el contrato de derivados, además de los costos de transacción capitalizado, si no ha pagado una prima por el contrato. Un contribuyente adquiere una base fiscal en un contrato si reconoce resultados no realizados o aumento del contrato en virtud del principio del devengo, mark-to-market, u otras normas de contabilidad.

La ejecución del contrato genera una posición en la propiedad subyacente. La existencia de la posición puede tener diversas consecuencias para la parte contratante. El titular de una opción, por ejemplo, se puede tratar en algunos casos, como el propietario real de la opción. La posición puede provocar el aplazamiento de las pérdidas o un cambio en el carácter del ingreso bajo las reglas de cobertura. La ejecución del contrato también puede crear una obligación de que se acumulen los gastos asimilados a los intereses a efectos de determinar los ingresos de una persona extranjera de EE.UU. o una persona de los EE.UU. con limitaciones de crédito fiscal.



Una excepción a las normas habituales para el reconocimiento de los IFD tiene una importancia práctica para las personas extranjeras. Las autoridades fiscales de EE.UU. no reconocen las transacciones entre sucursales. Preocupados de que las operaciones auto-determinadas pueden distorsionar los ingresos, las autoridades consideran que un contribuyente no puede contratar con ella misma. Esto tiene ramificaciones importantes para la cobertura y el cómputo de la renta neta.

Un IFD generalmente deja de existir a efectos fiscales en la satisfacción, caducidad o rescisión del contrato.

### 5.2.3 Reconocimiento de Ingresos

En los EE.UU., el sistema de contabilidad tributaria es distinto de las medidas de contabilidad financiera, de la reglamentación y los momentos de reconocimiento de los ingresos a partir de los IFD y todas las demás transacciones. El principio de organización de la contabilidad fiscal es el claro reflejo de la renta dentro del período de contabilidad anual de cada contribuyente. Prácticamente todos los contribuyentes utilizan el método de lo devengado. Concesionarios y titulares de determinados contratos fácilmente comercializables, sin embargo, debe marcar su posición en el mercado.

El método de acumulación es el método normal de contabilidad fiscal para los contribuyentes corporativos en los EE.UU. Por lo general, regula el reconocimiento de ingresos y gastos de los IFD para los cuales las reglas especiales de mark-to-market, de cobertura, o compensación no se aplican. Bajo el método de acumulación, el contribuyente reconoce un artículo cuando todos los eventos que fijan los derechos u obligaciones se han producido, el importe de la partida se puede determinar con una exactitud razonable, y (en el caso de los gastos) los resultados económicos se han producido. Estos principios básicos se aplican a forwards y opciones que no están sujetos a un régimen especial de contabilidad. Normas algo diferentes, desarrolladas a partir de esos principios, se aplican a los principales de contratos nocionales.

(a) Forwards y Opciones

Las partes ya sea en un forward o una opción no reconocen la ganancia o pérdida sobre la ejecución del contrato.

El otorgante de una opción por lo general reconoce la ganancia o pérdida sólo en el ejercicio, la venta, cesión, la terminación, o la caducidad de la opción. El comprador de una opción reconoce ganancia o pérdida cuando se vende la opción, termina la opción a través de compensación o de liquidación, o se permite a la opción tener efecto. La ganancia o pérdida en una venta es igual a la diferencia entre la prima y el proceder de la venta.

Las partes en un contrato de forward por lo general reconocen la ganancia o pérdida en el momento de la entrega física en virtud del contrato, un pago en efectivo de sus posiciones, o la venta del propio contrato. El comprador sólo tiene una base de impuestos en la propiedad igual al precio del contrato

(b) Contratos nocionales principales

Los contratos nocionales principales derivan de futuros y opciones, pero las reglas de contabilidad que se aplican a ellos son una elaboración importante de los principios básicos que acabamos de describir. Las reglas para los contratos nocionales principales se aplican a todos los contribuyentes independientemente de su método de contabilidad. El procedimiento para la acumulación de ingresos de un particular pago en virtud de un contrato teórico del principal depende de si el pago es un pago periódico, el pago por finalización del contrato, o el pago no periódico. El efecto práctico de las reglas del contrato nocional principal es para amortizar las primas por adelantado y otros pagos no periódicos a lo largo de la vigencia del contrato relacionado.

Contabilidad Mark-to-market

La contabilidad Mark-to-market es una característica importante del sistema de los EE.UU. para gravar los IFD. El sistema mark-to-market administrado por las bolsas de productos básicos apoyó la creación en 1981 de un

sistema similar para el reconocimiento de los ingresos de los futuros y ciertas opciones enumeradas.

Si cualquiera de los sistemas de valoración a precios de mercado se aplica, el contribuyente debe tratar los contratos afectados como si fueran vendidos por su valor justo de mercado en el último día hábil del año contributivo. La cantidad que se tome en cuenta para ese año se ajusta la ganancia o pérdida reconocida cuando el contrato se ha valorado a precios de mercado en años anteriores.

#### Contabilidad de cobertura

La contabilidad de cobertura se aplica a muchos IFD, pero las reglas de la contabilidad de cobertura no estaban bien definidas hasta hace un tiempo. A finales de 1994, sin embargo, las autoridades fiscales habían esbozado un sistema de contabilidad de la cobertura de negocios que estableció normas de integración para determinados seguros de cambio, y propuso la integración de normas más generales para la cobertura de calificación de los instrumentos de deuda.

La contabilización de cobertura sincroniza el momento en que el contribuyente reconoce las consecuencias fiscales de la operación cubierta.

#### Contra la evasión.

Los conceptos de lucha contra la evasión impregnan el sistema de impuestos de los EE.UU. En cierta medida, las consecuencias fiscales de todas las transacciones financieras dependen de su contenido económico en lugar de su forma. El principio básico tiene un significado particular para las transacciones de derivados, que a menudo están diseñados para imitar los resultados de otras operaciones que tienen consecuencias reglamentarias o contables menos favorables o para obtener un resultado fiscal diferente del que se asocia con una transacción económica similar. Algunas normas relativas a los IFD por lo tanto específicamente ignoran la forma de las operaciones en muchos casos.

#### 5.2.4 Impuesto a la Renta

##### Carácter de la renta

En los EE.UU., las consecuencias fiscales de una transacción de derivados a menudo dependen de si el IFD, los bienes subyacentes, o una posición cubierta con el IFD es un bien de capital. Si alguno de ellos es el capital, la venta o el intercambio del IFD puede producir capital en lugar de una ganancia o pérdida ordinaria. La diferencia es importante porque los contribuyentes corporativos pueden deducir las pérdidas de capital sólo contra las ganancias de capital. Las normas de tratamiento de cobertura y las excepciones del mark-to-market también pueden no estar disponibles para las posiciones que producen ganancias o pérdidas de capital. Dada su importancia, hay un nivel desafortunado de incertidumbre acerca de los problemas de cierto carácter.

El carácter de las ganancias o pérdidas en la satisfacción, la disposición, o la terminación de futuros, forwards y opciones está bastante bien resuelto. La ganancia o pérdida de forwards y opciones en general, es capital si el contribuyente mantiene los bienes subyacentes como activos de capital. Los inversores y los comerciantes suelen poseer bienes como activos de capital, en cambio, los intermediarios normalmente no lo hacen. La ley establece que en moneda extranjera las ganancias o pérdidas son comunes para todos los contribuyentes. La ley también especifica que en la ganancia o pérdida de los IFD sujetos al mark-to-market el régimen será de capital.

##### Jurisdicción

Los EE.UU. ejercen jurisdicción del impuesto sobre la renta tanto en la fuente como con una base de residencia. El criterio de la fuente aplica a la cantidad periódica fija o determinable de fuente EE.UU. por no residentes extranjeros. La jurisdicción basada en la residencia se extiende a los ciudadanos de EE.UU. y los residentes, las empresas nacionales, y las personas extranjeras que hacen negocios en los EE.UU. El impuesto sobre una base de origen es una retención del 30 por ciento sobre los ingresos brutos. La ley exceptúa a las

carteras y los intereses bancarios de depósito del impuesto. El impuesto sobre la renta y los tratados a menudo reducen las tasas de otros ingresos. El impuesto sobre una base de residencia aplica tasas graduales sobre la renta neta, se aplica a los ingresos en todo el mundo de los ciudadanos, residentes y empresas nacionales y con los ingresos efectivamente vinculados a la operación de EE.UU. o de negocios de los extranjeros no residentes.

Las reglas de origen juegan un papel crítico en la definición del alcance de la jurisdicción de los impuestos de los EE.UU. Estas identifican los ingresos de fuente en el país sobre el cual los EE.UU. afirman jurisdicción primaria. Asimismo, determinan la medida en que, a través del sistema de crédito fiscal extranjero, los EE.UU. reducirán sus reclamos basados en la residencia y cederán la jurisdicción fiscal a un país que aplica criterio de la fuente.

Los EE.UU. en general, determinan las fuentes fijas o determinables cantidades periódicas en función de la persona o el lugar en el que se generan. Por lo tanto, los intereses y dividendos tienen su fuente en el domicilio del deudor. Las rentas y regalías tienen su fuente en el lugar en que la propiedad se utiliza. Los rendimientos de capital tienen su fuente en el lugar en que se localiza la propiedad y las ganancias surgen en el lugar en que el título pasa al comprador.

El origen de las ganancias de la venta de bienes muebles es en el domicilio del vendedor. A los efectos de la regla de residencia basada en la fuente, los residentes en los EE.UU. incluidos los ciudadanos o residentes que no tienen otros impuestos domésticos, las empresas nacionales, y los fideicomisos son sujetos a impuestos de los EE.UU. en la totalidad de sus ingresos. En el caso de las asociaciones, la regla se aplica a nivel de socios. Similares reglas de origen basadas en la residencia se aplican a la ganancia de cambio de divisas.

El lugar fijo de negocios de una persona extranjera en los EE.UU. se trata como un establecimiento permanente. Las ganancias atribuibles al establecimiento permanente tienen fuente en los EE.UU. a menos que los ingresos se obtuvieran

con la participación material de una oficina extranjera para el uso fuera de los EE.UU.

Resumiendo, el mayor defecto de los sistemas de EE.UU. para gravar los IFD es su complejidad. A su vez la complejidad en este ámbito, obviamente, refleja la complejidad del sistema fiscal de EE.UU. y la complejidad de muchas operaciones financieras derivadas, que también se relaciona con la continua dependencia de los conceptos tradicionales para hacer frente a las transacciones a menudo diseñadas para evadir las normas.

La debilidad principal del sistema actual de tributación de los IFD se deriva de la imposibilidad de lograr un avance teórico. Los conceptos tradicionales a menudo no otorgan un tratamiento fiscal similar a las transacciones económicas comparables. La optatividad como resultado de las consecuencias fiscales presenta oportunidades de arbitraje fiscal en torno al cual se ha desarrollado una industria financiera en crecimiento. El tratamiento de transacción abierta en lo que refiere a forwards y opciones ha sido identificado como una importante fuente de la dificultad, pero las raíces del problema alcanzan asuntos tan fundamentales como la importancia de que un sistema fiscal clásico da a la distinción entre deuda y capital. Mucha atención se ha centrado en las potenciales soluciones, desde el desglose de los instrumentos financieros con el abandono del principio de reconocimiento, la integración del sistema del impuesto de sociedades, y una mayor dependencia de las bases imponibles alternativas, pero el consenso necesario para un cambio sistémico no ha surgido aún.

#### 5.2.5 El Impuesto al Valor Agregado

En EE.UU., no existe un sistema fiscal equiparable con el I.V.A. En su lugar, los impuestos sobre ventas son determinados individualmente por el estado y la ciudad, y cada estado tiene autonomía completa a la hora de administrar sus impuestos.

### 5.3 LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN LA NORMATIVA FISCAL ARGENTINA.

Hasta el año 1997 el tratamiento tributario de los instrumentos financieros derivados no estaba regulado de manera específica en la República Argentina. Sólo existían algunas actuaciones administrativas o dictámenes de la ex Dirección General Impositiva (hoy AFIP) relativos al tratamiento del Impuesto a las Ganancias, y la controversia en los mismos radicaba en definir la territorialidad de la fuente, a los efectos de practicar la retención al beneficiario del exterior, por rentas de fuente argentina, y admitir su deducibilidad al pagador local. Asimismo, en los casos de operaciones transadas con contrapartes del exterior, en las cuales la balanza establecía que el sujeto del exterior ganara en la operatoria, suponiendo un servicio cobertura de riesgos en el país, no era clara la presunción de ganancia que correspondía considerar a los efectos de practicar la retención en carácter de pago único y definitivo al beneficiario del exterior.

En Octubre de 1997 con el surgimiento del Decreto N° 1130, convalidado posteriormente a través de la Ley 25.063 se define la fuente, en concordancia con recomendaciones internacionales según la residencia del sujeto que obtiene los resultados de la operatoria con estos instrumentos. Es así que se ata la fuente a la residencia. El mismo rige para los ejercicios que cierren con posterioridad al 31/12/98 y desde el año fiscal 1998 para personas físicas y sucesiones indivisas.

A partir de ese momento se establecen las primeras pautas relativas al tratamiento de estos instrumentos (que comenzaban a tener auge en el país) en lo que respecta al IG y al IVA.

### 5.3.1 Impuesto a las Ganancias

Este Impuesto está regulado por la Ley N° 20.628, la cual regula la tributación de las personas físicas, ideales o jurídicas y los beneficiarios del exterior.

Nos dice que los residentes tributan sobre la totalidad de sus ganancias y los no residentes tributan exclusivamente sobre sus ganancias provenientes de fuente Argentina. Las sociedades residentes son aquellas que se encuentren inscriptas y situadas en Argentina.

La existencia de fuente argentina se determina a través del artículo 5 de la Ley del Impuesto a las Ganancias:

“sin perjuicio de las disposiciones especiales de los artículos siguientes, son ganancias de fuente argentina aquellas que provienen de bienes situados, colocados o utilizados económicamente en la República, de la realización en el territorio de la Nación de cualquier acto o actividad susceptible de producir beneficios o de hechos ocurridos dentro del límite de la misma, sin tener en cuenta nacionalidad, domicilio o residencia del titular o de las partes que intervengan en las operaciones, ni el lugar de celebración de los contratos”.

El hecho imponible u objeto de este impuesto es la obtención de ganancias por personas de existencia visible o ideal y sucesiones indivisas.

Según el tipo de persona será el concepto de renta a aplicar:

a) Para las personas de existencia visible y sucesiones indivisas residentes, serán rentas gravadas los rendimientos, enriquecimientos y rentas, susceptibles de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente y su habilitación y también los originados por



la enajenación de bienes muebles amortizables, acciones, títulos, bonos y demás títulos valores.

b) Para sociedades contribuyentes del tributo y empresas y explotaciones no consideradas contribuyentes –cuyos resultados se atribuyen íntegramente al dueño o socios– se considera ganancia gravada los rendimientos, enriquecimientos y rentas susceptibles o no de periodicidad o de permanencia de la fuente.

En cuanto a los criterios de sujeción utilizados para establecer la gravabilidad, cabe distinguir:

- Residencia: Los residentes tributan sobre su renta mundial. A fin de evitar la doble imposición internacional, se les otorga un crédito por los impuestos análogos efectivamente pagados en el exterior sobre las rentas de fuente extranjera, hasta el monto del incremento de la obligación tributaria originado por la inclusión de las mismas.

- Territorialidad de la fuente: Los beneficiarios del exterior tributan exclusivamente sobre sus rentas de fuente argentina, en general, mediante el procedimiento de retención con carácter de pago único y definitivo.

En función de los conceptos de renta y de los principios jurisdiccionales, cabe distinguir

tres tipos de contribuyentes:

- Personas de existencia visible y sucesiones indivisas residentes en el país.

Sociedades de capital constituidas en el país y establecimientos estables ubicados en el país.

- Beneficiarios del exterior: personas de existencia visible, sucesiones indivisas o sociedades en general y empresas unipersonales no incluidas en los apartados precedentes.

Se distinguen cuatro categorías de rentas:

- Primera categoría: las rentas producidas por la locación de la tierra.
- Segunda categoría: las rentas de capitales.
- Tercera categoría: constituidas por las rentas empresariales de cualquier tipo.
- Cuarta categoría: las rentas del trabajo personal.

Cualquier tipo de renta obtenida por una “empresa” es automáticamente designada como de la Tercera Categoría.

No es una cuestión menor determinar de qué tipo de renta se está tratando porque las

rentas de primera y tercera categoría se imputan al año fiscal de acuerdo al criterio de lo devengado, por lo tanto tales ingresos o rentas netas se deberán declarar –y pagar el impuesto– aunque no se hayan cobrado. En cambio las rentas de segunda y cuarta categoría se imputan en base al criterio de lo percibido.

En materia de exenciones se distinguen:

- Exenciones subjetivas: instituciones religiosas, entidades de beneficio público, remuneraciones obtenidas por diplomáticos de países extranjeros, derechos de autor hasta determinado monto, etc.
- Exenciones objetivas: las rentas y resultados derivados de títulos públicos y obligaciones negociables, los intereses por depósitos

efectuados en instituciones sujetas al régimen legal de las entidades financieras por personas físicas residentes, sucesiones indivisas y por beneficiarios del exterior y las rentas por venta de acciones con cotización obtenidos por personas físicas del país o del exterior.

La legislación nacional contiene normas específicas sobre precios de transferencia y capitalización exigua, incorporadas en 1998. Cabe resaltar también la existencia de normas para el tratamiento de las rentas pasivas, en el sentido de que se obliga a los accionistas de ciertas clases de sociedades del exterior a reconocer como ganancia gravada la renta obtenida por esas sociedades sin perjuicio de no haber sido efectivamente distribuida como dividendo. En lo relativo a los países catalogados como paraísos fiscales, la norma utiliza una lista cerrada de nombres, a los cuales califica como países de baja o nula tributación.

Cabe aclarar que Argentina tiene celebrados una amplia gama de tratados para evitar la doble imposición (CDI) tomando como base el modelo de la OCDE, con excepción de los convenios firmados con Chile, Bolivia y Brasil que se basan en el modelo de la ONU.

En lo que refiere a los Instrumentos Financieros Derivados se establecieron normas específicas.

En la Ley N° 20.628 se agregó un artículo proveniente de la Ley N° 25.063/1998, a continuación del Art. 7° de dicha Ley, donde se dispone lo siguiente:

“se considerarán de fuente argentina los resultados originados por derechos y obligaciones emergentes de instrumentos y/o contratos derivados, cuando el riesgo asumido se encuentre localizado en el territorio de la República Argentina, localización que debe considerarse configurada si la parte que obtiene dichos resultados es un residente en el país o un establecimiento estable comprendido en el inciso b) del artículo 69”.

La norma alude a la parte que obtiene dichos “resultados”, los cuales pueden ser positivos o negativos (quebrantos). En este sentido, siempre se dará para un residente participante de la operatoria la configuración del resultado de fuente argentina (gana o pierde), con lo cual la duda es en qué caso se da la renta de fuente extranjera. La doctrina ha considerado que en la medida que la parte local, residente en el país, gane con la operación, el resultado será de fuente argentina, en tanto que si la parte que resulta ganadora es la no residente, en tal caso estaremos ante un resultado de fuente extranjera.

De lo anterior podemos deducir que la renta obtenida por un residente en Argentina en el exterior en virtud de un contrato derivado, generará una ganancia de fuente argentina y no de fuente extranjera. Esta calificación trae aparejada un problema adicional al momento de computar el crédito por impuesto pagado en el exterior (tax credit).

Al respecto, cabe analizar dos situaciones. Primero apearnos a la letra de la normativa, luego el contribuyente argentino que reciba un pago por un contrato derivado del exterior que sufrió una retención se encontraría con que esta renta no calificaría como ganancia de fuente extranjera y por tanto no podría computar un crédito fiscal.

Sin embargo, la interpretación puede llegar a ser incorrecta, puesto que cierta doctrina

interpreta que se está desconociendo el principio de realidad económica y la finalidad tenida en cuenta por las normas atinentes a créditos fiscales. Esta postura se ve apoyada por el artículo 1° de la Ley del Impuesto a las Ganancias que establece lo siguiente:

“los residentes en el país tributan sobre la totalidad de sus ganancias obtenidas en el país o en el exterior, pudiendo computar como pago a cuenta del

impuesto de esta ley las sumas efectivamente abonadas por gravámenes análogos, sobre sus actividades en el extranjero, hasta el límite del incremento de la obligación fiscal originado por la incorporación de la ganancia obtenida en el exterior”.

En cuanto a los sujetos del impuesto, para las personas físicas, los rendimientos provenientes de operaciones con instrumentos financieros derivados representan rentas de la Segunda Categoría (rentas de capital). Una fuerte doctrina sostiene que, al estar expresamente indicados en la Segunda categoría, están siempre alcanzados, haya o no habitualidad; no obstante, AFIP en un reciente caso enfatizó la existencia de la habitualidad para establecer la gravabilidad del resultado de una operación con IFD.

En cambio, si quien percibe dichos rendimientos es una empresa, estos representarían rentas de la Tercera categoría (rentas empresariales de cualquier tipo). De lo anterior se desprende que se deberá aplicar el criterio de lo devengado.

Para los sujetos empresas, cualquier ganancia que surja de la celebración y posterior negociación o liquidación por diferencias de un contrato derivado estará gravada.

Cabe destacar que la normativa nacional no hace diferencias entre las ganancias de capital y las ordinarias, o ganancias de corto y largo plazo para los sujetos definidos como empresas.

El momento de imputación de los resultados emergentes de los contratos derivados no se encuentra reglamentado. La doctrina ha expuesto algunas alternativas:

1. Realización: implica reconocer las ganancias o pérdidas resultantes de estas transacciones

a la fecha de vencimiento del contrato. Luego al cierre del ejercicio fiscal sólo se reconocerán como ganancias o pérdidas las emergentes de operaciones ya concluidas o de sus efectos definitivos.

2. Mark-to-market o ajuste a mercado: las ganancias o pérdidas se reconocen en cada período fiscal conforme la valuación de mercado del instrumento a fecha de cierre de cada período.

3. Consistencia o congruencia con el activo subyacente: los resultados se reconocen en el momento en que corresponda de acuerdo con la posición cubierta.

Con relación a las personas físicas, se debe seguir el criterio de realización, que más se acerca al concepto de percibido previsto por la Ley para las rentas de segunda categoría. Como consecuencia de la operaciones con instrumentos financieros derivados surge una nueva categoría de quebrantos específicos, relativos a los resultados negativos devenidos a partir del uso de estos instrumentos y/o contratos con fines ajenos a la cobertura, los cuales sólo podrán compensarse con ganancias futuras que tengan su origen en este tipo de derechos, en el año fiscal en que se produzcan las pérdidas o en los cinco años fiscales siguientes. En tal sentido, se determina en la norma que constituye operación de cobertura, aquella que tiene como objeto reducir el efecto de las futuras fluctuaciones en precios o tasas de mercado, sobre los resultados de la o las actividades económicas principales.

En lo que respecta a regímenes de retención del impuesto, la Resolución General (RG) de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) N° 830 y sus modificaciones, prevé que cuando se trate de operaciones realizadas por intermedio de mercados de cereales a término que se resuelvan en el curso del término (arbitraje) y de mercados de futuros y opciones, se retendrá el 0,5% ó 2 %

según se trate de sujetos inscriptos o no inscriptos en el Impuesto a las Ganancias respectivamente. Si se llega a la entrega, en supuesto que se produzca la enajenación de bienes muebles y bienes de cambio, la alícuota a aplicar será del 2 % ó 10 % según sean inscriptos o no respectivamente, y en este caso siempre que el monto sujeto a retención supere los \$A 12.000 (aproximadamente u\$s 4.000).

Las operaciones de compraventa de divisas monedas, billetes extranjeros, oro amonedado, etc. realizadas por casas de cambio (Ley 18.924) no están alcanzados por este régimen; como así tampoco las sumas que se paguen en concepto de comisiones y otras remuneraciones a los agentes de bolsa o agentes del Mercado Abierto Electrónico (MAE), ni los pagos por cualquier concepto a las entidades financieras (Ley N° 21.526)

El monto mínimo de la retención es de \$A 20 (cerca de u\$s 7), por debajo del cual no corresponde su aplicación.

Asimismo, cabe resaltar que el régimen de retención N° 739 de la AFIP y modificaciones, que se practicará sobre beneficiarios del exterior, no será de aplicación en la operatoria con derivados, salvo que se produzca como consecuencia de la liquidación del contrato una transferencia de bienes o prestación de servicios gravados o se pueda re caracterizar la operatoria.

En cuanto a los derivados se ha previsto la aplicación de retenciones, distinguiendo si se produce la entrega o se liquida por diferencia de precios, pero sólo se incluye las operaciones a término, futuros y opciones, no así al resto, tal el caso de los swaps.

### 5.3.2 Impuesto al Valor Agregado

Este impuesto está regulado por la Ley N° 23.349, es un tributo de tipo consumo.

Son sujetos del impuesto quienes hagan habitualidad en la venta de bienes muebles, realicen prestaciones gravadas, importaciones definitivas de bienes muebles o resulten prestatarios de las prestaciones realizadas en el exterior para ser utilizadas en el país.

Las prestaciones financieras con derivados se encuentran alcanzadas por el IVA, de todos modos, se establece la no gravabilidad de las prestaciones devenidas a partir de instrumentos y/o contratos derivados, en las que no se transfieran activos o servicios subyacentes, exclusión que incluye la concertación del instrumento, negociación posterior y compensaciones o liquidaciones.

Los importes que surgen como diferencias por liquidación anticipada u operación inversa (cierre de la posición previamente abierta), por compensación de diferencia de precios al vencimiento (cash-settled) o por la transferencia del contrato o derecho y por depósito de márgenes de garantías y primas (en el caso de opciones) no resultan alcanzados por el gravamen.

Respecto de la tasa de registro que cobra el mercado interviniente y la comisión del agente o broker, al tratarse de una prestación de servicio prevista en el inciso b) o d) del artículo 1.º de la Ley del IVA, en el supuesto que se transfieran activos o servicios subyacentes resultarían alcanzadas y en el caso de no producirse tales transferencias, podrían inferirse excluidas también de la imposición.

Ahora, cabe aclarar que si, como consecuencia del contrato, se entregasen bienes que configuran hechos impositivos, habrá que considerar el artículo 19 de



la Ley del IVA, que prevé pautas específicas en lo que hace a la transacción de cereales a través de mercados a término.

Asimismo y en función del subyacente transferido (bien o servicio), será factible la aplicación en la operatoria de algún régimen de percepción, retención o de ingreso especial del tributo tratado.

Se incorpora la aplicabilidad del principio de realidad económica con un claro objetivo de evitar prácticas de planificación fiscal abusiva, a través de la posibilidad de buscar la verdadera intención de las partes. En el caso de concluir que las partes han realizado una transacción o prestación gravada por el impuesto, se aplicarán las prescripciones tributarias atinentes.

Además se admite la re caracterización tributaria cuando el conjunto de transacciones con instrumentos y/o contratos derivados sea equivalente a otra transacción u operación financiera con un tratamiento establecido en la normativa del gravamen, por ejemplo “préstamos sintéticos”, surgido de la combinación de operaciones principales y derivadas.

Dada la relevancia del criterio de la equivalencia previsto en el Impuesto a las Ganancias y el IVA, cierta doctrina opina que para poder aplicar esta regla deben darse las siguientes condiciones:

1. Existir una equivalencia total entre la situación económica creada por el derivado y aquella cuyo tratamiento fiscal se pretende aplicar. No debería haber descalce alguno que lleve a una ventaja o desventaja ni en los resultados económicos ni en los riesgos asumidos. Si la situación involucra riesgos diferentes, entonces implica que son situaciones económicamente diferentes y por ende, no equivalentes.

2. La posición sintética no debería responder a razones de negocios que justifiquen el camino seguido y que muestren que la posición a la que se llegó responde a la operatoria razonable del contribuyente.

3. En tercer lugar, si bien no se desprendería directamente del texto literal de la norma, para que el fisco pueda recalificar una operación bajo la regla de la equivalencia, debería demostrar la intención del contribuyente de llegar a esa situación. En caso contrario, esto es, sostener la aplicación automática que la teoría de la equivalencia conllevaría una situación de total inseguridad para los contribuyentes que podrían ver como el Fisco altera el tratamiento fiscal de sus operaciones por entender que existe alguna equivalencia.

Cabe resaltar que desde la vigencia de las normas específicas sobre IFD no se conocen casos donde el Fisco haya hecho valer esta potestad, referida a la recalificación de la operación.

### 5.3.3 Imposición Patrimonial

Cabe destacar que las normas que introdujeron pautas específicas en cuanto al tratamiento tributario de los IFD, lo hicieron sólo respecto al IVA y el Impuesto a las Ganancias, no así para con el resto de los tributos nacionales, entre ellos los de carácter patrimonial.

Estos últimos son de varios tipos y se detallan a continuación:

#### 5.3.3.1 Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta

Está regulado por la Ley N° 25.063.

Son sujetos pasivos de este impuesto, las sociedades domiciliadas en el país, las asociaciones civiles y las fundaciones domiciliadas en el país, las empresas o explotaciones unipersonales ubicadas en el país pertenecientes a

personas domiciliadas en el mismo, las entidades y organismos del estado, las personas físicas y sucesiones indivisas titulares de inmuebles rurales con relación a dichos inmuebles, los fideicomisos constituidos en el país excepto los fideicomisos financieros, los fondos comunes de inversión constituidos en el país no comprendidos en los fondos comunes de inversión abiertos, y los establecimientos estables domiciliados o ubicados en el país para el desarrollo de actividades en el país pertenecientes a sujetos del exterior.

Por ser sujetos del Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas los antes mencionados deben tributar sobre la base del 1 % de los activos valuados de acuerdo con las estipulaciones de la ley de creación del tributo.

Se encuentran exentos, entre otros, los activos gravados en el país cuyo valor en conjunto sea igual o inferior a \$A 200.000 (aproximadamente u\$s 70.000). Cuando existan activos gravados en el exterior dicha suma se incrementará en el importe que resulte de aplicarle el porcentaje que represente el activo gravado en el exterior, respecto del activo gravado total.

Cuando el valor de los bienes supere la mencionada suma o la que se calcule de acuerdo con lo dispuesto precedentemente, según corresponda, quedará sujeto al gravamen la totalidad del activo gravado del sujeto pasivo del gravamen, es por ello que se lo conoce como mínimo exento.

El Impuesto a las Ganancias determinado para el mismo ejercicio fiscal por el cual se liquida este tributo, podrá computarse como pago a cuenta de dicho impuesto.

En el caso de sujetos pasivos de este gravamen que no lo fueren del IG, el cómputo como pago a cuenta previsto en este artículo, resultará de aplicar la tasa vigente (35 %) a la fecha de cierre del ejercicio que se liquida, sobre la utilidad impositiva a atribuir a los partícipes. Si del cómputo previsto en los párrafos

anteriores surgiere un excedente no absorbido, el mismo no generará saldo a favor del contribuyente en este impuesto, ni será susceptible de devolución o compensación alguna. Si, por el contrario, como consecuencia de resultar insuficiente el IG como pago a cuenta de este gravamen, procediera en un determinado ejercicio el ingreso del IGMP, se admitirá, siempre que se verifique en cualesquiera de los 10 ejercicios inmediatos siguientes un excedente del IG no absorbido, computar como pago a cuenta de este último, en el ejercicio en que tal hecho ocurra, el IGMP efectivamente ingresado y hasta la concurrencia con el importe a que ascienda dicho excedente.

En el supuesto de registrarse los Instrumentos Financieros Derivados como activos en la contabilidad de la parte que los ha celebrado, los mismos pasarían a ser considerados dentro de la base imponible del gravamen bajo estudio. Lo dicho se desprende de la aplicación subsidiaria de las normas del IG que, como se expuso con antelación, salvo por la existencia de normas especiales, no admiten la deducción o reducción de la base que emerge de la contabilidad del contribuyente.

#### 5.3.3.2 Impuesto sobre los Bienes Personales

Está regulado por la Ley N° 23.966.

Este impuesto grava las personas físicas y las sucesiones indivisas domiciliadas en la Argentina, cuyos bienes personales excedan en total la suma de \$A 102.300 (aproximadamente u\$s 34.000) a una tasa del 0,5 % sobre el excedente de \$ 102.300 –mínimo no imponible–, en tanto que si los bienes superan la suma de \$A 200.000 (cerca de u\$s 70.000) la alícuota a aplicar será de 0,75 % sobre el excedente de \$A 102.300.

No se prevén pautas específicas sobre los Instrumentos Financieros Derivados en este tributo. Hay opiniones que abogan por exigir que el crédito

devenido del contrato deba ser líquido y exigible para tener que computarlo como bien de propiedad de la persona. No obstante ello, no es claro el criterio a aplicar.

#### 5.4 LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN LA NORMATIVA FISCAL CHILENA.

En Chile desde la Circular N°7 del 12 de enero de 1979, primer pronunciamiento interno del Servicio de Impuestos Internos sobre la materia relativa a los instrumentos derivados, se han emitido solo 8 dictámenes de conocimiento público sobre esta materia, cuyo énfasis han sido las consultas sobre dudas respecto de las cantidades que se remesan al exterior en cumplimiento de contratos con operadores extranjeros, así como sobre aspectos de Renta e IVA.

Esto confirma que la madurez del Mercado de Capitales en Chile respecto a este tipo de instrumentos no está lo suficientemente consolidado en términos de su masividad, debido en principio al desconocimiento de su funcionamiento, acompañado en ciertos casos de barreras de acceso, así como los mínimos a transar y la complejidad para comprender este tipo de operaciones financieras en todo su ciclo técnico operativo.

Sin embargo, la apertura y la gran competencia que enfrentan las empresas, las ha llevado a incursionar en otros mercados. El auge de las exportaciones en los últimos años han generado oportunidades de crecimiento para las empresas brindándole mayor proyección internacional, pero también les ha significado nuevos problemas que deben ser capaces de enfrentar como son los cambios en variables económicas que las empresas no pueden controlar, como el tipo de cambio, tasas de interés, precios de commodities, etc.

La administración de riesgos financieros tiene por objetivo reducir la incertidumbre relacionada con las variables antes señaladas, en el marco de las políticas que cada empresa debe fijarse para la gestión de sus riesgos. Los instrumentos financieros derivados permiten mitigar los riesgos a que pueden

verse enfrentadas las empresas en la celebración de contratos comerciales o financieros.

En el mercado chileno se realizan operaciones de contratos a plazo (forwards), permutas financieras (swaps) sobre monedas y tasas de interés y opciones. En la actualidad no se transan instrumentos financieros en bolsa, a pesar de existir la estructura legal y operativa necesaria.

La Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile define un régimen de libertad cambiaria. Respecto a las operaciones realizadas en el mercado local sobre activos subyacentes extranjeros, las empresas pertenecientes al Mercado Cambiario Formal (MCF) pueden celebrar entre ellas, o con terceros domiciliados o residentes en Chile, contratos de futuros, forwards o swaps en que al menos una de las monedas contratadas sea extranjera, y sobre las tasas de interés extranjeras. Por otra parte, se autorizan las transacciones con derivados en el exterior sin restricciones (incluye opciones y derivados de crédito, además de futuros, forwards y swaps), sobre monedas extranjeras, moneda corriente nacional, unidades de fomento, tasas de interés extranjeras, instrumentos de renta fija, colocaciones comerciales, productos, instrumentos de renta variable e índices accionarios que se transen en bolsas del exterior, celebradas entre residentes en Chile y personas o entidades domiciliadas en el exterior, sea que los contratos se realicen en bolsas o fuera de ellas.

Los inversionistas institucionales están sujetos a normas propias, mientras que las empresas e individuos no. Específicamente, la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile (SVS) regula las bolsas de valores, las compañías de seguros, los fondos mutuos y los fondos de inversión; tanto la Superintendencia de Bancos e instituciones Financieras (SBIF) como el Banco Central norman los bancos comerciales; finalmente, la Superintendencia de Pensiones (SAFP) supervisa las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP).

#### 5.4.1 Impuesto a la Renta.

El sistema tributario chileno está constituido por dos tipos de Impuestos: los Directos, que gravan o afectan la obtención de la renta o riqueza en manos de la persona que lo obtiene y los Indirectos que afectan la manifestación de la riqueza, gravando los actos o contratos sobre determinadas operaciones.

Dentro de los Impuestos Directos encontramos el Impuesto a la Renta que grava las utilidades empresariales, la renta de las personas naturales con y sin domicilio o residencia en Chile.

Por otra parte dentro de los Impuestos Indirectos encontramos el Impuesto a las Ventas y Servicios, los Impuestos Específicos al tabaco, al combustible y el Impuesto al Comercio Exterior, Timbres y Estampillas, Juegos de Azar y finalmente el de Herencias, Asignaciones y Donaciones.

La Ley N°824 de impuesto a la Renta distingue diferentes tipos de impuestos:

Impuesto Real que grava la renta sin atender a la persona del contribuyente, con dos tipos de gravámenes:

- Impuesto de Primera Categoría, con tasa del 17%.
- Impuesto Único Artículo 21 Ley de Impuesto a la Renta con tasa del 35%.
- Impuesto Único Artículo 17 N° 8 Ley de Impuesto a la Renta, con tasa 17%.

Es un impuesto proporcional porque es una tasa fija cualquiera sea el monto de la renta.

Impuesto Personal que grava la renta tomando en cuenta la persona del contribuyente, clasificándose en dos tipos:

- Impuesto Único de Segunda Categoría.
- Impuesto Global Complementario o Adicional.

Es un impuesto progresivo, porque la tasa que lo grava va en aumento a medida que aumenta el monto de la renta.

#### Clasificación de las Rentas

##### 1. Rentas de la Primera Categoría (Artículo 20 LIR).

Si la fuente generadora de las rentas es el "capital", como elemento preponderante e indispensable en el desarrollo de la actividad, las rentas se clasifican en la Primera Categoría.

Entendiéndose por rentas del capital cuando un factor de la producción formado por la riqueza acumulada, que unido al elemento trabajo y recursos naturales genera nueva riqueza.

- Rentas clasificadas en la Primera Categoría.
  - De la explotación de bienes raíces agrícolas y no agrícolas.
  - De capitales mobiliarios.
  - Del comercio, de la industria, de la minería, construcción y servicios en general.
  - De servicios de intermediación (corredores, comisionistas, martilleros, agentes de aduana, etc.), de educación, de salud y de diversión y esparcimiento.
  - De cualquier otra actividad o servicio no comprendida en las anteriores.



## 2. Rentas de la Segunda Categoría (Artículo 42 LIR).

Si en la generación de la renta predomina el esfuerzo físico o intelectual por sobre el empleo de "capital", la renta se clasifica en la Segunda Categoría. Para determinar dicha preponderancia, el capital debe ser totalmente secundario, predominando el trabajo personal, sin perjuicio de la

contratación de dependientes que ayuden a la prestación de los servicios.

### • Rentas clasificadas en la Segunda Categoría:

- Trabajadores dependientes (trabajadores en general) (Artículo 42 N° 1 LIR).

- Trabajadores independientes (Profesionales, personas que desarrollan una ocupación lucrativa, auxiliares de la administración de justicia, corredores personas naturales y Sociedades de Profesionales) (Artículo 42 N° 2 LIR).

Imposición a la Renta de resultados originados en instrumentos financieros derivados.

El resultado originado en instrumentos derivados tiene asignado una naturaleza tributaria propia, según se trate del tipo de contribuyente. Así, estaremos frente a una ganancia de capital mobiliario, cuando se trate de personas naturales, en tanto para las sociedades y empresas individuales, estos resultados se incorporan a la liquidación global de los resultados de la actividad, motivo por el que la calificación de renta que reciben corresponde a ingresos brutos.

En cuanto a la fuente de la renta, no existe en Chile certeza legal que permita dilucidar si estamos en presencia de una renta de fuente nacional o extranjera, esto porque la naturaleza de los instrumentos derivados no se encuentran comprendidos en alguna de las rentas que prescriben en los actuales artículos 58 y 59 de nuestro Decreto Ley 824, ni mucho menos en el alcance general del artículo 3.

Artículo 3°.- “Salvo disposición en contrario de la presente ley, toda persona domiciliada o residente en Chile, pagará impuestos sobre sus rentas de cualquier origen, sea que la fuente de entradas esté situada dentro del país o fuera de él, y las personas no residentes en Chile estarán sujetas al impuesto sobre sus rentas cuya fuente esté dentro del país.

Con todo, el extranjero que constituya domicilio o residencia en el país, durante los tres primeros años contados desde su ingreso a Chile sólo estará afecto a los impuestos que gravan las rentas obtenidas de fuentes chilenas. Este plazo podrá ser prorrogado por el Director Regional en casos calificados. A contar del vencimiento de dicho plazo o de sus prórrogas, se aplicará, en todo caso, lo dispuesto en el inciso primero.”

Artículo 58.- “Se aplicará, cobrará y pagará un impuesto adicional a la renta, con tasa del 35%, en los siguientes casos:

1) Las personas naturales extranjeras que no tengan residencia ni domicilio en Chile y las sociedades o personas jurídicas constituidas fuera del país, incluso las que se constituyan con arreglo a las leyes chilenas y fijen su domicilio en Chile, que tengan en Chile cualquiera clase de establecimientos permanentes, tales como sucursales, oficinas, agentes o representantes, pagarán este impuesto por el total de las rentas de fuente chilena que remesen al exterior o sean retiradas, con excepción de los intereses a que se refiere el N° 1 del artículo 59. Para estos efectos, el impuesto contemplado en este número se considerará formando parte de la base imponible representada por los retiros o remesas brutos.

2) Las personas que carezcan de domicilio o residencia en el país, pagarán este impuesto por la totalidad de las utilidades y demás cantidades que las sociedades anónimas o en comandita por acciones respecto de sus accionistas, constituidas en Chile, les acuerden distribuir a cualquier título, en su calidad de accionistas, con excepción sólo de las cantidades que correspondan a la

distribución de utilidades o de fondos acumulados que provengan de cantidades que no constituyan renta...”

Artículo 59.- “Se aplicará un impuesto de 30% sobre el total de las cantidades pagadas o abonadas en cuenta, sin deducción alguna, a personas sin domicilio ni residencia en el país, por el uso, goce o explotación de marcas, patentes, fórmulas y otras prestaciones similares, sea que consistan en regalías o cualquier forma de remuneración, excluyéndose las cantidades que correspondan a pago de bienes corporales internados en el país hasta un costo generalmente aceptado...”

“...Este impuesto se aplicará, con tasa 35%, respecto de las rentas que se paguen o abonen en cuenta a personas a que se refiere el inciso primero por concepto de:

- 1) Intereses (...)
- b) Créditos otorgados desde el exterior por instituciones bancarias o financieras extranjeras o internacionales (...)
- c) Saldos de precios correspondientes a bienes internados al país con cobertura diferida o con sistema de cobranzas;
- d) Bonos o debentures emitidos en moneda extranjera por empresas constituidas en Chile (...)
- e) Bonos o debentures y demás títulos emitidos en moneda extranjera por el Estado de Chile o por el Banco Central de Chile, y
- f) Las Aceptaciones Bancarias Latinoamericanas ALADI (ABLAS) y otros beneficios que generen estos documentos.
- g) los instrumentos señalados en las letras a), d) y e) anteriores, emitidos o expresados en moneda nacional.
- h) Los instrumentos de deuda de oferta pública...”

Lo anterior nos enfrenta al problema de definir si el elemento que subyace a estos instrumentos están o no situados en el país, por cuanto esto último determinara la situación tributaria de los distintos derechos y obligaciones que acarrearán este tipo de contratos para las partes intervinientes.

En cuanto al momento de reconocimiento de resultados, en Chile ha quedado en evidencia que poco importa el principio de la realización, dado el concepto del devengamiento de la renta que se materializa antes o cuando menos de manera simultánea al momento de su reconocimiento y medición según los artículos 2 y 15 de la ley citada anteriormente.

Artículo 2º.- “Para los efectos de la presente ley se aplicarán, en lo que no sean contrarias a ella, las definiciones establecidas en el Código Tributario y, además, salvo que la naturaleza del texto implique otro significado, se entenderá:

1.- Por “renta”, los ingresos que constituyan utilidades o beneficios que rinda una cosa o actividad y todos los beneficios, utilidades e incrementos de patrimonio que se perciban o devenguen, cualquiera que sea su naturaleza, origen o denominación.

Para todos los efectos tributarios constituye parte del patrimonio de las empresas acogidas a las normas del artículo 14 bis, las rentas percibidas o devengadas mientras no se retiren o distribuyan.

2.- Por “renta devengada”, aquella sobre la cual se tiene un título o derecho, independientemente de su actual exigibilidad y que constituye un crédito para su titular.

3.- Por "renta percibida", aquella que ha ingresado materialmente al patrimonio de una persona. Debe asimismo, entenderse que una renta devengada se percibe desde que la obligación se cumple por algún modo de extinguir distinto al pago...”

Artículo 15°.- “Para determinar los impuestos establecidos por esta ley, los ingresos se imputarán al ejercicio en que hayan sido devengados o percibidos, de acuerdo con las normas pertinentes de esta ley y del Código Tributario, salvo que las operaciones generadoras de la renta abarquen más de un período como en los contratos de larga ejecución, ventas extraordinarias de pago diferido y remuneraciones anticipadas o postergadas por servicios prestados durante un largo espacio de tiempo...”

Una excepción a esta regla está representada por las normativas que si prevén la imputación de estos resultados en aquellos casos que los instrumentos derivados se hubieran concertado en mercados organizados que cumplen, entre otras condiciones, con un sistema de liquidación diaria de posiciones, conocido como sistema mark to market. El fundamento de esta doctrina es que esta imputación implica la realización de los resultados.

Naturaleza de la imposición sobre los instrumentos derivados en personas jurídicas.

La doctrina tributaria en general ha considerado que las rentas generadas por los instrumentos derivados descritos, se clasifican en dos grandes categorías: rendimientos de actividades económicas, o bien, como ganancias y pérdidas patrimoniales. La inclusión en una u otra categoría de renta dependerá de la finalidad última de la operación con derivados. Lo anterior lo podemos desagregar de la siguiente manera:

a. Cuando una empresa pretenda cubrir un riesgo con instrumentos derivados sobre un elemento afecto a la actividad empresarial, o sea que la operación tenga una finalidad de cobertura, las rentas obtenidas tendrán generalmente la consideración de rendimientos de actividades económicas, o sea, serán consideradas un ingreso bruto.

b. Cuando la operación con derivados sea especulativa o de arbitraje, las rentas positivas o negativas obtenidas tendrán la consideración de ganancia o pérdida patrimonial.

Lo que verdaderamente permite definir entonces si se está frente a una u otra categoría de operación, es verificar la existencia de una legítima razón de negocios que mueve al tomador del mismo a protegerse de los diversos riesgos financieros a que se exponen parte o todas sus transacciones comerciales.

Efectos en la determinación de la base imponible.

En Chile la tributación de los instrumentos derivados no queda supeditada a si la operación se realiza en mercados no organizados (OTC) o en mercados organizados (bolsas).

La evidencia de los hechos y la interpretación del Servicio de Impuestos Internos han demostrado que las operaciones referidas a instrumentos derivados pueden ser reputadas de la siguiente manera:

a. Ganancias de Capital, como rentas provenientes de un Capital Mobiliario, y gravadas de acuerdo con el N°2 del artículo 20 de la Ley de Impuesto sobre la Renta, el cual establece que se gravaran con un 17% “las rentas de capitales mobiliarios consistentes en intereses, pensiones o cualesquiera otros productos derivados del dominio, posesión o tenencia a título precario de cualesquiera clase de capitales mobiliarios, sea cual fuere su denominación y que no estén expresamente exceptuados”.

Existen críticas a este criterio que señalan que no es correcto considerar estos rendimientos de capital mobiliario ya que no existe previa cesión de capitales dado que las partes no realizan ningún desembolso hasta el momento del vencimiento de los mismos.

Asimismo la total aleatoriedad de las rentas emanadas de los instrumentos financieros avalan dicha conclusión, en la medida que las pérdidas y ganancias son consecuencia de la fluctuación del precio de los activos subyacentes, circunstancia que dificulta incluir dichas rentas dentro del concepto de capital mobiliario.

b. Rentas de Capital, como rendimiento de una inversión que debe ser considerado como ingresos de la actividad operacional y con ello la carga tributaria que ello importa, es decir, afectar la renta imponible de los impuestos generales de la Ley de la Renta, esto incluye las obligaciones de pagos provisionales mensuales.

Los depósitos en garantía que llevan aparejadas algunas de estas operaciones, como podría ser el caso de los futuros, tienen el tratamiento de fianzas, por lo que no tienen una especial trascendencia tributaria.

En el marco de los pronunciamientos de la autoridad tributaria sobre este tema, se desprende que:

a. Las remesas al exterior para cumplir con la garantía o margen exigido en cumplimiento de contratos derivados que exijan tal margen, representan para la empresa un crédito a su favor que queda sujeto a las normas del numeral 4° del artículo 41 de la Ley.

Artículo 41.- (...)4°.- El valor de los créditos o derechos en moneda extranjera o reajustables, existentes a la fecha del balance, se ajustará de acuerdo con el valor de cotización de la respectiva moneda o con el reajuste pactado, en su caso. El monto de los pagos provisionales mensuales pendientes de imputación a la fecha del balance se reajustará de acuerdo a lo previsto en el artículo 95.

b. Las pérdidas de las garantías o márgenes constituyen para las personas naturales o jurídicas, que desarrollen transacciones a futuro de compra o venta en las Bolsas Extranjeras Oficiales de Productos, sin la entrega física de las mercaderías, pérdidas operacionales en virtud del N°3 del artículo 31 procede deducir para los efectos de determinar el impuesto de Primera Categoría.

Artículo 31.- (...) Especialmente procederá la deducción de los siguientes gastos, en cuanto se relacionen con el giro del negocio:

3°.- Las pérdidas sufridas por el negocio o empresa durante el año comercial a que se refiere el impuesto, comprendiendo las que provengan de delitos contra la propiedad.

Podrán, asimismo, deducirse las pérdidas de ejercicios anteriores, siempre que concurren los requisitos del inciso precedente (...)

c. Los intereses que se remesan al exterior, derivados de las transacciones antes descritas, constituyen para las empresas chilenas un gasto a deducir para los efectos de la determinación de la renta afecta al impuesto de Primera Categoría.

En cuanto al tratamiento de las comisiones abonadas en este tipo de operaciones por la intermediación financiera y el servicio de liquidación (para los brokers), dependerá igualmente de la finalidad de la operación:

a. Las comisiones derivadas de operaciones de futuro sin la entrega física de las mercaderías constituyen para la empresa un gasto necesario, pasando a constituir una deducción de la renta bruta en virtud del artículo 31 de la ley:

Artículo 31.- La renta líquida de las personas referidas en el artículo anterior se determinará deduciendo de la renta bruta todos los gastos necesarios para producirla que no hayan sido rebajados en virtud del artículo 30, pagados o adeudados, durante el ejercicio comercial correspondiente, siempre que se acrediten o justifiquen en forma fehaciente ante el Servicio (...)

b. Las comisiones pagadas por las entidades financieras en las operaciones realizadas en el ámbito de su actividad, también tendrán el carácter de gasto deducible.

Los beneficios que reporten a los emisores de contratos derivados, se computaran como un ingreso bruto más de su actividad principal, y serán



afectos anualmente con el Impuesto de Primera Categoría, según sea el resultado final determinado al cierre del ejercicio.

Las rentas obtenidas de las operaciones de derivados se comprenderán base imponible de los Impuestos Global Complementario o Adicional, según sea la residencia o domicilio del beneficiario del ingreso, al momento de los retiros o distribuciones de rentas que se efectúen de las empresas.

Los beneficiarios de este tipo de operaciones se encuentran obligados a efectuar pagos provisionales mensuales, sobre los ingresos brutos mensuales percibidos y/o devengados, sin rebajar las pérdidas obtenidas por estas mismas operaciones para el cumplimiento de esta obligación.

Respecto a la tributación que afecta a los corredores que intervienen en este tipo de negociaciones, cabe señalar que los ingresos que perciben o devenguen de parte de los inversionistas deben ser calificados como comisiones.

#### Tratamiento de las Primas y Resultados de las Opciones.

Para este tipo de contratos la norma aplica un tratamiento particular. En los contratos de opciones sobre acciones, la norma tributaria separa el ejercicio de la opción del tradicional contrato de compra y venta de acciones, toda vez que su objetivo no es el traspaso de estos valores, sino que solo representa para el titular el derecho facultativo de hacer o no hacer que se concrete el contrato de compra o venta de acciones.

Las primas pagadas por los tomadores y las percibidas por los emisores, se entienden adeudadas o devengadas, según corresponda, en el ejercicio de la celebración del contrato respectivo, independientemente de la fecha de vencimiento del plazo para ejercer la opción por parte del titular.

Respecto al tomador de una opción, la prima pagada tendrá la calidad de un gasto tributario, el cual podrá rebajarse de la renta bruta de la empresa correspondiente a su actividad principal, en la medida que se cumpla con los

requisitos establecidos en el artículo 31 para la calificación de los gastos necesarios para producir renta. La prima pagada por una Opción de venta tendrá el mismo tratamiento.

En cuanto al emisor de las Opciones, la prima establecida por una opción de compra o venta, según corresponda, constituye una renta proveniente de un capital mobiliario, clasificándose como renta del N°2 del artículo 20:

Artículo 20.- “Establécese un impuesto de 17% que podrá ser imputado a los impuestos global complementario y adicional de acuerdo con las normas de los artículos 56, N° 3 y 63. Este impuesto se determinará, recaudará y pagará sobre:...”

“...2°.- Las rentas de capitales mobiliarios consistentes en intereses, pensiones o cualesquiera otros productos derivados del dominio, posesión o tenencia a título precario de cualquiera clase de capitales mobiliarios, sea cual fuere su denominación, y que no estén expresamente exceptuados, incluyéndose las rentas que provengan de:

a) Bonos y debentures o títulos de crédito, sin perjuicio de lo que se disponga en convenios internacionales;

b) Créditos de cualquier clase, incluso los resultantes de operaciones de bolsas de comercio;

c) Los dividendos y demás beneficios derivados del dominio, posesión o tenencia a cualquier título de acciones de sociedades anónimas extranjeras, que no desarrollen actividades en el país, percibidos por personas domiciliadas o residentes en Chile;

d) Depósitos en dinero, ya sea a la vista o a plazo;

e) Caucciones en dinero;

f) Contratos de renta vitalicia, y

g) Instrumentos de deuda de oferta pública a que se refiere el artículo 104, las que se gravarán cuando se hayan devengado.

En las operaciones de crédito en dinero, se considerará interés el que se determine con arreglo a las normas del artículo 41 bis.

Los intereses a que se refiere la letra g), se considerarán devengados en cada ejercicio, a partir del que corresponda a la fecha de colocación y así sucesivamente hasta su pago. El interés devengado por cada ejercicio se determinará de la siguiente forma: (i) dividiendo el monto total del interés anual devengado por el instrumento, establecido en relación al capital y la tasa de interés de la emisión respectiva, por el número de días del año calendario en que el instrumento ha devengado intereses, y (ii) multiplicando dicho resultado por el número de días del año calendario en que el título haya estado en poder del contribuyente respectivo. Los períodos de colocación se calcularán desde el día siguiente al de la fecha de su adquisición y hasta el día de su enajenación o el último día del ejercicio, lo que ocurra primero, ambos incluidos.

No obstante las rentas de este número, percibidas o devengadas por contribuyentes que desarrollen actividades de los números 1°, 3°, 4° y 5° de este artículo, que demuestren sus rentas efectivas mediante un balance general, y siempre que la inversión generadora de dichas rentas forme parte del patrimonio de la empresa, se comprenderán en estos últimos números, respectivamente.

Este tratamiento tributario de las primas discrepa con la doctrina tributaria internacional, ya que el criterio mayoritario es no considerar los pagos y cobros de primas como un gasto o ingreso a computar en el balance ya que no implicaría una manifestación de capacidad económica susceptible de ser gravada en dicho momento.

Los emisores de opciones deberán además efectuar pagos provisionales mensuales.

Referido a las reglas de cancelación del instrumento, el abandono de la opción, para el sujeto tomador, hará nacer la posibilidad de imputar a pérdida el valor de la prima abonada, que deberá disminuirse en los importes ya contabilizados de variaciones negativas eventuales. El emisor de la opción deberá incluir el ingreso de las primas percibidas. La liquidación por diferencias del instrumento hace someter a gravamen el importe resultante menos el dinero percibido en el monto desembolsado por el concepto de prima para el caso del sujeto tomador. El emisor desfavorecido imputará como pérdida el importe abonado como diferencia, disminuido en el valor de la prima originalmente percibida.

En el caso de ejercicio con entrega del activo subyacente, se supone que el valor de adquisición o enajenación del mismo se aumenta o disminuye (según el caso) en el importe de la prima. El resultado imponible se determina por diferencia patrimonial.

#### 5.4.2 Impuesto al Valor Agregado.

Los ingresos correspondientes a operaciones de instrumentos derivados no se comprenden en el hecho gravado general ni especial del Impuesto a las Ventas y Servicios, en la medida que se trate de transacciones sobre activos que no impliquen la transferencia de productos físicos o de derechos reales constituidos sobre ellos. En caso contrario y de acuerdo al artículo 2 del DL825/74 dichas transacciones se gravarán con el tributo indirecto referido.

Artículo 2º.- Para los efectos de esta ley, salvo que la naturaleza del texto implique otro significado, se entenderá:

1º) Por “venta”, toda convención independiente de la designación que le den las partes, que sirva para transferir a título oneroso el dominio de bienes corporales muebles, bienes corporales inmuebles de propiedad de una empresa constructora construidos totalmente por ella o que en parte hayan sido construidos por un tercero para ella, de una cuota de dominio sobre dichos bienes

o de derechos reales constituidos sobre ellos, como, asimismo, todo acto o contrato que conduzca al mismo fin o que la presente ley equipare a venta.

Los ingresos percibidos por los emisores provenientes de las opciones ejercidas por los contratos celebrados, provienen de operaciones que no se comprenden en el hecho gravado general ni especial del Impuesto al Valor Agregado, por lo tanto esas personas no se afectan al mencionado gravamen.

Respecto al tratamiento de las comisiones de este tipo de contratos, del punto de vista del receptor de las mismas, la tributación que afecta a los corredores que intervienen en este tipo de negociaciones, es decir, los ingresos que perciben o devenguen de parte de los inversionistas, deben ser calificados como comisiones, las cuales se encuentran tipificadas en el artículo 20 del Ley de Impuesto a la Renta, y en virtud de tal tipificación, se encuentran alcanzadas por el Impuesto a las Ventas y Servicios de acuerdo a la definición de servicios que establece el artículo 2 N°2 del DL 825.

Artículo 2°.- 2°) Por “servicio”, la acción o prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe un interés, prima, comisión o cualquiera otra forma de remuneración, siempre que provenga del ejercicio de las actividades comprendidas en los N° 3 y 4, del artículo 20, de la Ley sobre Impuesto a la Renta.

Las comisiones pagadas a los corredores con domicilio en Chile están afectas a IVA, las pagadas a corredores del exterior están exentas de IVA.

#### 5.4.3 Tributación de No Residentes.

Tratamiento tributario de las remesas al extranjero.

Respecto al corredor extranjero, perceptor de garantías, no le afecta el Impuesto Adicional por no tener dicha remesa el carácter de una remuneración. En

igual situación se encuentran las cantidades posteriores que se envíen para responder al aumento del margen o garantía.

Las remesas por las pérdidas de las garantías o márgenes de liquidaciones de contratos a futuro, tampoco se encuentra afecta al Impuesto Adicional, pues constituye un menor precio del producto que debe absorber el contratante.

Para el corredor extranjero, las remesas por las comisiones pactadas derivadas de las transacciones a futuro de compra o de venta, no quedan grabadas por el impuesto adicional por así disponerlo el inciso primero del N°2 del artículo 50 de la Ley de Renta.

Artículo 59: Este impuesto (Adicional) se aplicará, con la tasa del 35%, respecto de las rentas que se paguen o abonen en cuenta a personas a que se refiere el inciso primero por concepto de: 1.-Intereses (...); 2.-Remuneraciones por servicios prestados en el extranjero. Con todo, estarán exentas de este impuesto las sumas pagadas en el exterior (...), comisiones (...), por telecomunicaciones internacionales (...)

Los intereses que se remesan al exterior, derivados de estas transacciones, constituyen para las empresas chilenas, un gasto a deducir a los efectos de la determinación de la renta afecta al Impuesto de Primera Categoría.

Las personas naturales o jurídicas, beneficiadas con la remesa de intereses derivados de las transacciones antes descritas, que no tengan residencia ni domicilio en Chile, se encuentran gravadas con el Impuesto Adicional; impuesto que debe ser solucionado antes de la materialización de la remesa respectiva.

Cualquier servicio inherente a las operaciones sobre Derivados que se preste en el extranjero por personas sin residencia ni domicilio en Chile, queda gravado con el Impuesto Adicional al momento de su remesa, pago o abono en cuenta, salvo que se establezca una excepción en el artículo 59 de la Ley de Impuesto a la Renta, como es el caso de las comisiones y las telecomunicaciones internacionales.

### Tratamiento Tributario de los Retornos desde el Extranjero.

Las remesas por concepto de márgenes o garantías no constituyen otra cosa que la garantía exigida para llevar a cabo una operación de compra o venta a Futuro, cuyo motivo son valores de propiedad de quien las remesa, esto es la empresa residente en Chile. El retorno que efectúe el corredor extranjero hasta el monto de los referidos valores, no tiene otro significado que la devolución de una garantía remesada y, por ello, no debe considerarse una utilidad o un incremento de patrimonio de quien las remitió primitivamente, salvo respecto de la diferencia de cambio que se produzca, en cuyo caso deben pagarse los impuestos normales de ley de la Renta.

## 6. NORMATIVA FISCAL URUGUAYA

### 6.1 DESCRIPCION GENERAL DEL SISTEMA FISCAL URUGUAYO

#### 6.1.1 Reforma Tributaria en Uruguay

La Ley de Reforma Tributaria aprobada por el Poder Legislativo uruguayo, ratificada por el Poder Ejecutivo el 27 de diciembre de 2006, y publicada el 18 de enero de 2007, entró en vigencia el 1° de julio de ese año. Las disposiciones previstas en la nueva Ley de Reforma Tributaria N° 18.083 modifican significativamente el anterior régimen tributario vigente en Uruguay.

La reforma tributaria implementada por el gobierno uruguayo persigue los siguientes objetivos básicos:

- a. Incremento en la equidad de la distribución del ingreso disponible (después de impuestos).
- b. Simplificación, racionalización y modernización del sistema de impuestos.
- c. Eficacia en la recaudación.
- d. Incentivo a las inversiones.

Las principales características de la Ley N° 18.083 son las siguientes:

- Eliminación de 14 impuestos.
- Se mantiene el principio de la territorialidad como principio rector del sistema tributario uruguayo.
- Modificación de la estructura del Impuesto a la Renta:



- incorporación del Impuesto a la Renta de las Personas Físicas,
  - modificación del anterior Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio,
  - introducción del Impuesto a las Rentas de los No Residentes.
- Reducción de la tasa del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE), extensión del período de prescripción de las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores de 3 a 5 años y ampliación de la base de aplicación del impuesto a un mayor número de vehículos jurídicos y actividades económicas.
- Introducción del Impuesto a las Rentas de los No Residentes (IRNR) y modificación en la aplicación de las retenciones del Impuesto a la Renta. Introducción de reglas de precios de transferencia consistentes con la metodología internacionalmente aceptada (OCDE).
- Se mantiene el actual régimen preferencial de tributación aplicable a: Zonas Francas, Actividades Forestales y ciertas inversiones preferenciales de Industria y Comercio.
- Mejora en la aplicación del régimen de exoneración por reinversiones mediante el cual los contribuyentes podrán obtener deducciones de hasta 40% de la base de cálculo del IRAE.
- Las Sociedades Anónimas Financieras y de Inversión (SAFI), entidades offshore sujetas a un único impuesto cuya alícuota asciende al 0,3% sobre su patrimonio fiscal, serán preceptivamente incluidas dentro del régimen general de tributación a partir del 31 de diciembre de 2010 y no se permite la creación de nuevas SAFI a partir del 1° de julio de 2007.
- Reducción de la tasa básica del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Inclusión dentro de la base de cálculo del IVA de determinados productos y servicios exentos bajo el régimen tributario anterior.

- Modificaciones al Impuesto al Patrimonio (IP).
- Unificación gradual de las Contribuciones Especiales a la Seguridad Social que recaen sobre el empleador a una tasa del 7,5%.

En particular, las modificaciones introducidas por la Ley N° 18.083 mantienen o, en ciertos casos, mejoran el potencial que brinda Uruguay a inversores extranjeros como plataforma para el desarrollo de operaciones internacionales. En efecto, sociedades uruguayas actuando como holding companies, compañías trading o desarrollando operaciones bajo el régimen de Zona Franca, refuerzan su vigencia a los efectos de optimizar la carga tributaria derivada de actividades internacionales.

#### 6.1.2 Impuesto a la Renta

##### 6.1.2.1 Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas.

Este impuesto está regulado por el Título 4° del Texto Ordenado (Ley 18.083) y el Decreto 150/007.

El artículo 1 del Título 4° define al IRAE como “un impuesto anual sobre las rentas de fuente uruguaya de actividades económicas de cualquier naturaleza”. En este artículo se definen los aspectos temporal (impuesto anual), espacial (sobre rentas de fuente uruguaya) y objetivo (actividades empresariales de cualquier naturaleza) del hecho generador.

El artículo 2 define las rentas comprendidas en el impuesto que son de 3 tipos:

- a) Rentas Empresariales

b) Rentas asimiladas a empresariales por la habitualidad en la enajenación de inmuebles

c) Las comprendidas en el Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF), obtenidas por quienes opten por liquidar este impuesto o por quienes deban tributarlo preceptivamente por superar el límite de ingresos que determine el Poder Ejecutivo

El artículo 3 define las rentas empresariales como las obtenidas por los siguientes sujetos:

Las sociedades anónimas y las sociedades en comandita por acciones

Las restantes sociedades comerciales reguladas por la Ley N° 16.060, de 4 de setiembre de 1989.

Las asociaciones agrarias, las sociedades agrarias y las sociedades civiles con objeto agrario.

Los establecimientos permanentes de entidades no residentes en la República.

Los entes autónomos y servicios descentralizados que integran el dominio industrial y comercial del Estado.

Los fondos de inversión cerrados de crédito.

Los fideicomisos, con excepción de los de garantía.

Las sociedades de hecho y las sociedades civiles. No estarán incluidas en este numeral las sociedades integradas exclusivamente

- . por personas físicas residentes. Tampoco estarán incluidas las sociedades que perciban únicamente rentas puras de capital, integradas exclusivamente por personas físicas residentes y por entidades no residentes.

El literal B) del mismo artículo define que para estar frente a una actividad empresarial la renta debe cumplir las siguientes condiciones:

1. provenir de una actividad lucrativa, es decir de una actividad que tenga la finalidad de obtener un excedente económico;
2. realizada por una unidad productiva que combina capital y trabajo.
3. intermediar en la circulación de bienes o prestación de servicios.

Estas son los elementos que deben verificarse para estar frente a una renta de la actividad empresarial, sin embargo, la combinación de capital y trabajo no es tan simple de definir. Las rentas no incluidas serian las puras de capital o trabajo. El término “puras” es una simplificación del lenguaje, ya que ninguna actividad es exclusivamente realizada con capital o trabajo, y en este sentido, el mismo artículo nos aclara que no se considera actividad empresarial cuando el capital no está dirigido a la obtención de la renta sino a facilitar la actividad del titular de los bienes y en el caso de prestación de servicios, que la actividad se desarrolle utilizando exclusivamente bienes de activo fijo aportados por el prestatario.

En cuanto a las actividades en que el trabajo es el factor preponderante el artículo 50 del Decreto 148/007 del IRPF establece que “se consideraran rentas puras de trabajo las derivadas de actividades desarrolladas en el ejercicio de su profesión, ya sea de forma individual o societaria, por profesionales universitarios con título habilitante, rematadores, despachantes de aduana, corredores y productores de seguros, mandatarios, mediadores, corredores de bolsa, agentes de

papel sellado y timbres, agentes y corredores de la Dirección de Loterías y Quinielas o similares”

En relación a la intermediación en la prestación de servicios, el artículo agrega que no existe intermediación cuando el sujeto que genera la renta con su actividad personal es asistido por personal dependiente, es decir que cuando una persona presta un servicio y para ello se apoya en personal dependiente, estos solo lo asisten, no forman parte del servicio principal y por lo tanto no hay intermediación en la prestación del servicio.

El segundo tipo de rentas incluidas a las que se refería el artículo 2 son las asimiladas a empresariales. El artículo 4 establece que se consideran rentas asimiladas a empresariales las resultantes de:

a) La enajenación o promesa de venta de inmuebles, siempre que deriven de loteos. Se entenderá por loteos aquellos fraccionamientos de los que resulte un número de lotes superior a 25.

b) La enajenación o promesa de venta de inmuebles, siempre que el número de ventas exceda de 2 en el año fiscal y que el valor de los bienes enajenados exceda el doble del mínimo no imponible individual del Impuesto al Patrimonio de las personas físicas vigente en el año civil en que se realicen dichas enajenaciones.

Quedan excluidas del presente literal:

1. Las ventas que signifiquen disolución del condominio sucesorio.

2. Las ventas de inmuebles que hayan estado por lo menos diez años en el patrimonio del titular, o cuando se computen diez años sumándose el tiempo que lo tuvo el causante que los transmitió, al titular por herencia o legado

3. Las ventas de unidades de acuerdo al Decreto-Ley N°14.261, de 3 de setiembre de 1974, en que se tendrá la del edificio como una sola venta.

El tercer caso de rentas comprendidas en el IRAE, por opción o percepción, tiene algunas excepciones.

En el caso de las rentas que ingresan al IRAE por opción, en las rentas de capital hay una excepción que son las rentas que corresponden a dividendos o utilidades, rentas que son producto de la distribución que hacen las empresas a sus socios o accionistas. En las rentas de trabajo la excepción son las rentas del trabajo dependiente. En estos casos no es posible optar, siempre van a quedar incluidas en el IRPF.

Cuando se ejerce la opción de tributar IRAE se debe continuar liquidando este impuesto por lo menos 3 ejercicios.

En cuanto a las rentas que ingresan al IRAE por inclusión perceptiva, solamente afecta a las rentas de categoría 2, dentro de esta categoría a las rentas de trabajo independiente.

Pasando al aspecto espacial del hecho generador, el artículo 7 del Título 4° define el criterio de la fuente, ya que como se expresa en el artículo 1, previamente mencionado, el sistema tributario uruguayo está asociado al criterio de la fuente. Según este artículo se consideran rentas de fuente uruguaya las provenientes de actividades desarrolladas, bienes situados o derechos utilizados económicamente en la República, con independencia de la nacionalidad, domicilio o residencia de quienes intervengan en las operaciones y del lugar de celebración de los negocios jurídicos.

Cuando la norma se refiere a la República se entiende dentro de las fronteras políticas.

En esta definición hay algunas excepciones que la norma menciona posteriormente:

1. Las rentas de compañías de seguros. Se consideraran de fuente uruguaya las rentas de las compañías de seguros o reaseguros que cubran riesgos en la Republica o que se refieran a personas que al tiempo de celebración del contrato residieran en el país.

2. La segunda es una extensión del criterio de la fuente, se consideraran de fuente uruguaya en tanto se vinculen a la obtención de rentas comprendidas en este impuesto, las obtenidas por servicios prestados desde el exterior a contribuyentes de este impuesto.

3. Las rentas provenientes del arrendamiento, uso, cesión de uso o enajenación de derechos federativos, de imagen y similares de deportistas.

Hay también previstos criterios especiales en el caso de las denominadas rentas internacionales, es decir que se refieren a actividades en las cuales hay una empresa que está en el exterior y que de alguna manera opera sobre bienes o personas que están en el país. Estas excepciones se expresan en el artículo 48 y se refieren a actividades de transporte internacional, de producción, distribución o intermediación de películas cinematográficas, agencias de noticias internacionales y cesión de uso de contenedores para operaciones de comercio internacional.

En cuanto a los servicios financieros de los que se obtienen rentas internacionales hay diversos casos que podemos señalar:

i) Colocación de fondos. No hay en la norma algo específico que los regule. Se pueden tomar diferentes posiciones en cuanto a este caso, se puede considerar que la fuente es el lugar de utilización económica o el lugar donde se ubica la colocación. Sin embargo, el criterio

de la DGI a lo largo de los tiempos ha sido el lugar de residencia de la contraparte.

ii) Actividades de tipo de compraventa (de divisas por ejemplo). En este caso se aplica la Resolución 51/97 como a las actividades comerciales y se debe tener en cuenta donde están situados los bienes transados.

iii) Actividades del tipo de garantías. La norma no regula este tipo de actividades tampoco, pero se pueden resolver analógicamente aplicando los criterios de seguros, ya que hay una vinculación, una relación bastante cercana entre una actividad de seguros y una de garantía. Teniendo en cuenta esto entonces, la fuente está donde se encuentra lo que se está garantizando.

iv) Servicios financieros de tipo personal. En este caso nos referimos a operaciones del tipo de gestión, se debe tener en cuenta donde están ubicadas las personas que realizan la actividad.

Otra situación problemática es el caso de los valores mobiliarios, es decir los valores que cotizan en bolsa o son pasibles de cotización bursátil. En estos casos la fuente de la renta es el lugar donde esté físicamente el título valor o el lugar donde está el deudor. Si es un título que refleja una relación crediticia, como una obligación por ejemplo, la fuente la determinara el lugar donde está la empresa que emitió los papeles en el caso de la acción.

En cuanto al aspecto temporal del impuesto, el artículo 8 establece que el hecho generador ocurre al cierre del ejercicio económico, o en empresas sin contabilidad suficiente el 31 de diciembre pero en ambos casos será en el momento en que finalice el periodo de liquidación.

Por último, para terminar de definir el hecho generador, el artículo 9 enumera los sujetos pasivos de este impuesto:



- a) Las sociedades con o sin personería jurídica, residentes en la Republica, aun las que se hallen en liquidación.
- b) Los establecimientos permanentes de entidades no residentes en la Republica.
- c) Las asociaciones agrarias, las sociedades agrarias y las sociedades civiles con objeto agrario.
- d) Los entes autónomos y servicios descentralizados que integran el dominio industrial y comercial del Estado, no rigiendo para este impuesto las exoneraciones que gozasen.
- e) Los fondos de inversión cerrados de crédito
- f) Los fideicomisos, excluidos los de garantía.
- g) Las personas físicas y los condominios, en cuanto sean titulares de rentas comprendidas.
- h) Las asociaciones y fundaciones por las actividades gravadas a las que refiere el artículo 5° del Título 3 de este Texto Ordenado.
- i) Los grupos de interés económico.

La renta bruta, definida en el artículo 16 del Título 4, está constituida por el producido total de las operaciones de comercio, industria, servicios, agropecuaria u otras actividades comprendidas en el IRAE. En el caso de enajenación de bienes, se debe deducir el costo de ventas (según el caso, costo de adquisición, de producción, etc.). En cualquier caso la renta bruta ya tiene deducidas las bonificaciones, descuentos o similares aplicables a la venta bruta.

Luego, para llegar a la renta neta, se deben deducir de la renta bruta los gastos que cumplan simultáneamente con las siguientes condiciones (establecidas en el artículo 19 de la norma):

- haberse devengado en el ejercicio;
- ser necesarios para obtener y conservar la renta gravada;
- estar debidamente documentados; y

- constituir para la contraparte rentas grabadas por algún impuesto sobre las rentas ("regla candado").

La “regla candado” es una de las innovaciones más controversiales de la Reforma Tributaria. La aplicación de este principio generó dudas acerca de su alcance, las cuales fueron esclarecidas por una ley promulgada el 20 de agosto de 2008 que introduce cambios a la reforma tributaria, la Ley N° 18.341.

El artículo 20 establece que la deducción de gastos es proporcional, cuando las rentas estén gravadas para la contraparte, por un porcentaje menor a la tasa del IRAE (25%), solo será deducible el porcentaje que surja del cociente entre la tasa que grava la renta y la tasa del IRAE.

Por último, el artículo 15 del Texto Ordenado establece que la tasa de dicho impuesto será del 25% sobre la renta neta fiscal.

#### 6.1.2.2 Impuesto a la Renta de las Personas Físicas

Es un impuesto anual de carácter personal y directo que grava la rentas de fuente uruguaya obtenidas por las personas físicas residentes en el territorio nacional. Pretende medir la capacidad contributiva del contribuyente y promover una mayor equidad, siendo este uno de los objetivos de la Reforma Tributaria. El IRPF está regulado por el Título 7 de la Ley 18083, el Decreto 148/007 y la Resolución de DGI N° 662/007.

El art.2 del Titulo 7 establece que estarán comprendidas las siguientes rentas obtenidas por los contribuyentes:

- A. Los rendimientos del capital.
- B. Los incrementos patrimoniales que determine la ley.
- C. Las rentas del trabajo. Se considerarán rentas del trabajo las obtenidas dentro o fuera de la relación de dependencia, los subsidios de inactividad compensada.
- D. Las imputaciones de renta que establezca la ley.

De acuerdo al art.5 y 6 del Título 7, serán contribuyentes del impuesto:

a) Las personas físicas residentes en territorio nacional, así como las consideradas residentes en virtud de lo dispuesto por los artículos 5° y 6° del Título 7 del T.O 1996.

b) Los núcleos familiares integrados exclusivamente por personas físicas residentes, en tanto ejerzan la opción de tributar conjuntamente. Quienes opten por tributar el IRNR en aplicación de lo establecido para los servicios personales en zona franca, deberán ejercer dicha opción en la forma y dentro de los plazos que establezca la DGI.

El IRPF gravará las rentas puras, tanto de capital como de trabajo. Estas pueden ser obtenidas por sociedades de capital, por sociedades personales o por personas físicas. Las rentas puras obtenidas por las sociedades de capital (SA) están alcanzadas por el IRAE al 25%.

Este impuesto "incorpora la obligación de tributar sobre todas las de rentas de fuente uruguaya y no sólo sobre algunas de ellas, tal como sucede actualmente con los salarios y algunas rentas empresariales."

Las rentas que estarán gravadas serán exclusivamente aquellas de fuente uruguaya obtenidas por los residentes en nuestro país. Las rentas de fuente uruguaya son aquellas derivadas de actividades desarrolladas, bienes situados o derechos utilizados económicamente en la República.

Se propone un sistema dual: por una parte se gravan las rentas de capital (con sus reglas y deducciones propias) y por otro las rentas de trabajo.

Los contribuyentes de este tributo serán las PF residentes. A estos efectos se considera "residente" aquella persona física:

- que permanezca más de 183 días durante el año civil en territorio uruguayo.
- que radique en territorio nacional el núcleo principal o la base de sus actividades o de sus intereses económicos, de forma directa o indirecta.
- Se presume residencia local si el cónyuge e hijos menores de edad a su cargo viven acá.
- No residente: se considerarán no residentes, a condición de reciprocidad, los nacionales extranjeros que tengan su residencia habitual en territorio nacional, en determinadas circunstancias.
- Personal extranjero en ZF - OPCIÓN:

IRPF rentas del trabajo (MNI y alícuotas progresivas por escalones)

IRNR: 10%

#### Categoría I - Rentas de capital

Los rendimientos del capital son aquellos resultados asociados a la tenencia de un determinado patrimonio, como por ejemplo intereses, arrendamientos, regalías, etc. A esta subcategoría de rentas se aplica el criterio de lo devengado (excepto en lo que tiene que ver con la diferencia de cambio y reajustes, las cuales se computan al momento del cobro).

Respecto a los rendimientos del capital inmobiliario (arrendamientos) se deducen los créditos incobrables (en forma a determinar por la reglamentación) y los gastos en concepto de Comisión por administración (e IVA), honorarios por la suscripción del contrato de arrendamiento (e IVA), contribución inmobiliaria, impuesto de Primaria y subarrendamientos (en caso que corresponda).

Por otra parte se regulan los rendimientos del capital mobiliario. Se trata de los resultados asociados a depósitos, préstamos y, en general, toda colocación

de capital o de crédito de cualquier naturaleza excepto participación en patrimonio de contribuyentes de IRAE y de IMEBA.

Entre otros, se incluyen el arrendamiento, cesión de derechos de uso o goce de bienes muebles, llaves, marcas, patentes, modelos industriales, regalías, derechos de autor, derechos federativos de deportistas. También las rentas vitalicias o temporales (salvo que hayan sido adquiridas por sucesión), los rendimientos de capital originados en donaciones modales y las rentas derivadas de los contratos de seguros, salvo cuando deban tributar como rentas del trabajo; y la cesión del derecho de explotación de imagen.

Las rentas por incrementos patrimoniales son los resultados asociados a la enajenación, promesa de enajenación, cesión de derechos hereditarios, cesión de derechos posesorios y en la sentencia declarativa de prescripción adquisitiva, de bienes corporales e incorporales. En definitiva, son las transmisiones patrimoniales originadas en cualquier negocio jurídico que importe título hábil para transmitir el dominio y sus desmembramientos, sobre bienes de cualquier naturaleza. También se incluye la diferencia entre el precio en plaza menos el valor fiscal de bienes donados, siempre que el primero sea mayor.

No se incluye en este concepto:

- la disolución de la sociedad conyugal o partición.
- las transferencias por el modo sucesión.
- la disolución de las entidades que atribuyan rentas de acuerdo a lo visto anteriormente

Las pérdidas derivadas de incrementos patrimoniales sólo podrán deducirse de otras rentas derivadas de incrementos patrimoniales.

Asimismo se prevén algunas exoneraciones, entre las cuales destacamos:

- intereses de títulos de Deuda Pública.

- resultados obtenidos en los Fondos de Ahorro Previsional.
- dividendos y utilidades pagados o acreditados por los contribuyentes del IRAE y del IMEBA.
- incrementos patrimoniales originados en rescates en el patrimonio de entidades contribuyentes del IRAE, del IMEBA y en entidades exoneradas de dicho tributo en virtud de normas constitucionales.
- determinadas rentas originadas en la enajenación de acciones y demás participaciones de capital.
- donaciones efectuadas a organismos públicos.
- ciertas rentas por diferencia de cambio y reajustes.
- incrementos patrimoniales derivados de las transmisiones patrimoniales, atendiendo montos preestablecidos.

Las alícuotas que se establecieron para las rentas del capital en el IRPF, se detallan en el siguiente cuadro:

Concepto	Alícuota
Intereses de depósitos en M/N y en UI > 1 año en Inst. de Interm. Financiera	3%
Intereses de obligaciones y otros títulos de deuda, plazo > 3 años	3%
Intereses de depósitos < o = 1 año en M/N sin cláusula de reajuste	5%
Restantes rentas	12%

El artículo 36 del Decreto Reglamentario del IRPF designó como agentes de retención del IRPF a una serie de sujetos por el impuesto correspondiente a los arrendamientos y otros rendimientos del capital inmobiliario que paguen o acrediten, por sí o por terceros, a contribuyentes de dicho impuesto.

Fueron designados como agentes de retención:

- El Estado, los Gobiernos Departamentales, los Entes Autónomos, los Servicios Descentralizados y demás personas públicas estatales y no estatales.
- La Contaduría General de la Nación y las demás entidades que prestan conjuntamente servicios de garantía y cobranza de arrendamientos.
- Los contribuyentes del IRAE incluidos en la División de Grandes Contribuyentes y en el Grupo CEDE de la DGI.
- Las entidades no incluidas en los literales anteriores que administren propiedades realizando la cobranza de arrendamientos, que establezca la DGI.

La retención se efectuará en oportunidad del pago o crédito, aplicando a la suma de lo percibido o acreditado al titular de la renta más la retención correspondiente, las siguientes alícuotas:

- 10,5%, en el caso de los arrendamientos de inmuebles.
- 12%, en los restantes casos de rendimientos del capital inmobiliario.

De acuerdo con el literal J del artículo 34 del Decreto, estarán exoneradas de este impuesto las rentas derivadas de arrendamientos de inmuebles cuando se verifiquen conjuntamente las siguientes hipótesis:

1. La totalidad de dichas rentas no superen las 40 BPC en el año civil.
2. Los demás rendimientos de capital gravados obtenidos por el contribuyente no excedan las 3 BPC.
3. El contribuyente autorice expresamente el levantamiento del secreto bancario, en los términos y alcances previstos por la Ley N° 18.083.

El artículo 39 del Decreto Reglamentario designó como agentes de retención del IRPF a una serie de sujetos por los rendimientos del capital mobiliario que paguen o acrediten a contribuyentes de dicho impuesto.

Entre los agentes de retención designados por el Decreto se encuentran las instituciones de intermediación financiera comprendidas en el Decreto-Ley N° 15.322 que paguen o acrediten a contribuyentes del IRPF intereses por depósitos realizados en las mismas.

La retención se determinará aplicando a la suma de los rendimientos, pagados o acreditados, más la retención, las siguientes alícuotas:

- Intereses correspondientes a depósitos en moneda nacional y en Unidades Indexadas, a más de un año: 3%
- Intereses correspondientes a depósitos a un año o menos, constituidos en moneda nacional sin cláusula de reajuste: 5%
- Intereses correspondientes a los restantes depósitos: 12%

Finalmente cabe señalar que los contribuyentes podrán darle carácter definitivo a las retenciones efectuadas por las rentas de la categoría I, quedando liberados -exclusivamente por las rentas que hubieran sido objeto de retención- de la obligación de practicar la liquidación y presentar la correspondiente declaración jurada.

#### Categoría II Rentas de Trabajo

En esta categoría se gravan las rentas del trabajo obtenidas por la prestación de servicios personales, tanto en forma independiente como en carácter de dependiente, y también las jubilaciones y pensiones.

También en este caso se aplica el criterio de la fuente. En consecuencia, las rentas obtenidas por la realización de actividades en el exterior no se encuentran alcanzadas.



Se aplica el criterio de lo devengado, excepto en lo que tiene que ver con la diferencia de cambio en el que se sigue el criterio de lo percibido.

Se permitirá la deducción de los deudores incobrables de acuerdo con lo que dicte la reglamentación (únicamente dentro de la categoría de rentas que corresponda y mientras se hayan generado por rentas devengadas desde la vigencia de la Reforma).

Pueden deducirse las pérdidas de hasta los 2 años civiles anteriores según determine la reglamentación.

A diferencia de las rentas de capital que se gravan con una alícuota única (en términos generales 12%) las rentas del trabajo se gravan a partir de un cierto mínimo no imponible (MNI) siendo las alícuotas progresivas y aplicables por tramos de ingresos.

La liquidación es de carácter individual o por núcleo familiar.

En el caso de los dependientes estos computarán "los ingresos, regulares o extraordinarios, en dinero o en especie, que generen los contribuyentes en concepto de retribución de su actividad personal en relación de dependencia."

El principio general es que deben computarse todas aquellas partidas percibidas por los empleados que se consideren retributivas, sin importar si constituyen o no materia gravada para las Contribuciones Especiales de Seguridad Social (CESS). A modo de ejemplo la alimentación, exonerada para las CESS, quedará gravada por el IRPF por tratarse inequívocamente de una partida salarial. Asimismo el aguinaldo, el salario vacacional, los premios, y otras partidas de carácter salarial también quedarán incluidas. No así en cambio aquellas partidas que no tienen relación con la prestación de servicios propia de la actividad personal (partida por matrimonio, por nacimiento de hijos, etc.).

En lo que tiene que ver con la indemnización por despido, no se encuentra gravada únicamente hasta el monto obligatorio de carácter legal (el exceso queda alcanzado por el IRPF).

También se encuentran alcanzados por este tributo "los sueldos de dueño o socio, reales o fictos, que constituyan gasto deducible para el IRAE."

Para aquellos servicios prestados en carácter de no dependientes por personas físicas en forma individual o asociadas en formas no comerciales (básicamente sociedades de hecho o sociedades civiles; las SRL quedaron incluidas en el IRAE en forma preceptiva), profesionales o no, la determinación de la renta se hará partiendo de la facturación (IVA excluido) a lo que se restará un 30% en concepto de gastos (este ficto no incluye los incobrables que se descuentan en forma separada).

Éstos a su vez pueden ejercer la opción por liquidar el IRAE. En efecto, quienes obtengan rentas comprendidas en el IRPF pueden optar por el IRAE, para:

- todas las rentas ó
- únicamente las rentas de capital ó
- únicamente las rentas de trabajo.

Las rentas obtenidas en relación de dependencia tributan siempre IRPF y las jubilaciones y pensiones IASS (no pueden ejercer la opción por el IRAE).

Una vez ejercida la opción por el IRAE, debe liquidarse obligatoriamente el tributo por un número mínimo de 3 ejercicios (lo que da la idea de que, una vez transcurridos esos ejercicios se podría volver al IRPF).

Finalmente, si los ingresos obtenidos por los no dependientes superan un determinado nivel de ingresos (4.000.000 UI), se liquidará IRAE en forma obligatoria.

Liquidar IRAE por este tipo de rentas implica aplicar una alícuota única del 25% a todas las rentas (esto es, sin MNI) pero deduciendo todos los gastos necesarios para obtener las rentas gravadas.

El primer paso al momento de realizar la liquidación del impuesto, es reunir todas las rentas, es decir, la facturación menos el 30%, y el sueldo, menos los incobrables que correspondan, en una única liquidación anual. Al importe resultante se le resta el MNI de 84 Bases de Prestaciones y Contribuciones (esto es lo que anteriormente era el Salario Mínimo Nacional), y se le aplica a cada tramo de ingresos la alícuota correspondiente según la siguiente escala de ingresos anuales:

Ingresos anuales	Tasa
Hasta 84 BPC	0%
Entre 60 y 120 BPC	10%
Entre 120 y 180 BPC	15%
Entre 180 y 600 BPC	20%
Entre 600 y 1200 BPC	22%
Más de 1200 BPC	25%

Los únicos conceptos que pueden deducirse son:

- Los aportes jubilatorios al BPS y a las cajas paraestatales (Caja Militar, Policial, Bancaria, Profesional y Notarial)
- FONASA y FRL
- Fondo de Solidaridad

¿Cómo funciona el mecanismo de deducciones? Se determina lo que denominamos "IRPF de deducciones", esto es, se suman todos los conceptos deducibles antes referidos y, a este total, se le aplica la escala de tasas vista antes pero sin MNI (desde cero peso se aplica el 10%).

Se establece un régimen de anticipos mensuales, en lo que respecta a los dependientes el mismo es retenido por el empleador y en el caso de los independientes los mismos deberán efectuar anticipos bimensuales.

#### 6.1.2.3 Impuesto a la Renta de los no Residentes

El impuesto a la renta de no residentes está regulado por el Título 8 de la Ley 18.083.

Según lo establecido en el artículo 1, el presente impuesto gravará a las rentas de fuente uruguaya obtenidas por personas físicas y otras entidades no residentes en la Republica.

Por no residente se entiende, según el artículo 6, a todas aquellas personas físicas y demás entidades con o sin personería jurídica que no se encuentren en la definición de residentes establecida en los artículos 7 y 8. Estos artículos establecen que el contribuyente será residente cuando permanezca en el país por más de 183 días o tenga sus intereses vitales en el territorio nacional, es decir cuando residan habitualmente el cónyuge y los hijos menores de edad que dependan de él en la Republica. En el artículo 8 se define la residencia de las personas jurídicas y otras entidades. Las mismas se consideran residentes siempre que se hayan constituido según las leyes nacionales.

El artículo 2 describe el hecho generador del impuesto como las rentas de fuente uruguaya de cualquier naturaleza obtenidas por los contribuyentes del tributo.

Los sujetos pasivos son mencionados en el artículo 5. Serán contribuyentes de este impuesto las personas físicas y demás entidades no residentes en territorio nacional en tanto no actúen en dicho territorio mediante establecimiento permanente. Es decir que la única excepción serán aquellos no residentes que actúan mediante establecimiento permanente, es decir mediante un lugar fijo de

negocios en la Republica, estos deberán tributar el IRAE como las empresas locales.

También en el artículo 2 se establece cuales son las rentas computables para el impuesto. Las mismas son:

- a) Rentas de actividades empresariales, es decir que combinan capital y trabajo, y rentas asimiladas por la enajenación habitual de inmuebles
- b) Rendimientos de trabajo
- c) Rendimientos de capital
- d) Incrementos patrimoniales

Constituirán rentas de trabajo, así como lo establece el artículo 30 del título de IRPF, las obtenidas por la prestación de servicios personales dentro o fuera de la relación de dependencia y las correspondientes a subsidios de inactividad compensada.

En cuanto a los rendimientos de capital, son los definidos en el artículo 10 del IRPF como las rentas en dinero o en especie que provengan directa o indirectamente de elementos patrimoniales, bienes o derechos cuya titularidad corresponda al contribuyente, o sea que estamos hablando de bienes o derechos que generan determinados rendimientos de capital, siempre que no estén afectados al IRAE.

La definición de incrementos patrimoniales esta en el artículo 17 del Titulo 7 de IRPF, el cual dice que son rentas de incrementos patrimoniales las generadas en la enajenación de bienes corporales e incorporales y otras figuras que son similares a la enajenación.

En relación al aspecto temporal, la Ley establece en el artículo 4 que el Impuesto a la Renta de los No Residentes es de liquidación anual.

Las alícuotas aplicables son las siguientes:

Intereses correspondientes a depósitos en moneda nacional y en unidades indexadas, a más de un año en instituciones de intermediación financiera: 3%

Intereses de obligaciones y otros títulos de deuda, emitidos a plazos mayores a tres años, mediante suscripción pública y cotización bursátil: 3%

Intereses correspondientes a los depósitos, a un año o menos, constituidos en moneda nacional sin cláusula de reajuste: 5%

Dividendos o utilidades pagados o acreditados por contribuyentes del IRAE: 7%

Restantes rentas: 12%

Se definen dos grupos de rentas, el monto imponible dependerá del grupo de rentas. En las rentas empresariales o asimiladas a empresariales y rentas de trabajo el monto imponible es el total de ingresos de fuente uruguaya, la renta bruta, a diferencia del IRAE en que se considera la renta neta. En cambio, en el caso de las rentas de capital y de incrementos patrimoniales el monto imponible estará constituido por las rentas computables de acuerdo a lo establecido para el IRPF.

En relación a las exoneraciones, hay una larga lista de las mismas en el artículo 15 del Título 8 que son aproximadamente las mismas que en el IRPF.

### 6.1.3 Impuesto al Valor Agregado

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) está regulado por el título 10 del texto ordenado de 1996 vigente según la ley 18.083 y sus modificaciones y el Decreto 220/98 y sus modificaciones. Las modificaciones a las que se hace referencia están, en muchos casos, vinculadas con la Reforma Tributaria de 2007 regulada por la ley antes mencionada.

El artículo 1 del título define los caracteres generales del tributo y dice lo siguiente:

“El Impuesto al Valor Agregado gravara la circulación interna de bienes, la prestación de servicios dentro del territorio nacional, la introducción de bienes al país y la agregación de valor originada en la construcción realizada sobre inmuebles”

Los hechos económicos mencionados en dicho artículo son descritos a su vez en el artículo 2 del mismo título y constituyen lo que se conoce como elemento material del aspecto objetivo.

En cuanto al elemento temporal, es decir, el momento en que se verifica el hecho generador del tributo, este ocurre con la entrega del bien o prestación del servicio, la fecha de la factura correspondiente a la operación (regulado por el artículo 3 del título)

En cuanto al elemento espacial, es decir, el lugar físico donde debe ocurrir el hecho, se aplica el criterio de la territorialidad o de la fuente. Lo que importa es donde se produce la entrega o prestación del servicio, independientemente del lugar donde se celebre el contrato o acuerdo comercial ni la residencia de los que participan, lo que importa es que si el negocio se celebra en Uruguay, (en el territorio aduanero nacional) y entonces está gravado por IVA. La territorialidad del tributo está regulada por el artículo 5 del título.

Con lo anterior hemos hecho referencia al aspecto objetivo del tributo, en cuanto al aspecto subjetivo, es decir, que operaciones grava el impuesto y quienes están obligados, se encuentra regulado por el artículo 6 del título de la siguiente manera:

“Serán contribuyentes: A) Quienes realicen los actos gravados en el ejercicio de las actividades comprendidas en el artículo 3 del Título 4 de este texto Ordenado, con excepción de los que hayan ejercido la opción de tributar el

Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 6 del mismo cuerpo.

B) Quienes realicen los actos gravados en el ejercicio de las actividades comprendidas en el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 5 del Título 4 de este texto Ordenado.

C) Quienes perciban retribuciones por servicios personales prestados fuera de la relación de dependencia, no comprendidos en los literales anteriores, de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 34 del Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas.

D) Quienes realicen los actos gravados y sean contribuyentes del Impuesto a las Rentas de los No Residentes, salvo cuando tales actos se vinculen a la obtención de las rentas a que refieren los literales C) y D) del artículo 2 del título 8 de este texto Ordenado.

E) Los entes autónomos y servicios descentralizados que integran el dominio industrial y comercial del Estado.

Facúltese al Poder Ejecutivo a fijar la fecha a partir de la cual quedarán gravados estos contribuyentes, así como a determinar las entidades que tributarán el gravamen.

F) Los que introduzcan bienes gravados al país y no se encuentren comprendidos en los apartados anteriores.

G) Los Gobiernos Departamentales por las actividades que desarrollen en competencia con la actividad privada, salvo la circulación de bienes y prestación de servicios realizados directamente al consumo, que tengan por objeto la reducción de precios de artículos y servicios de primera necesidad y la fecha a partir de la cual quedarán gravados.

H) Las asociaciones y fundaciones por las actividades gravadas a que refiere el artículo 5 del título 3 de este texto Ordenado.



I) Las cooperativas de ahorro y crédito.

J) La Caja Notarial de Seguridad Social, la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios y la Caja de Jubilaciones y Pensiones Bancarias.

K) Los Fondos de Inversión cerrados de crédito.

L) Los fideicomisos, con excepción de los de garantía.

M) Quienes realicen los actos gravados a que refiere el literal D) del artículo 2 de este título.

N) Quienes tributen el Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios por frutas, flores y hortalizas.”

En lo que a la liquidación del impuesto respecta, tenemos por un lado el debito fiscal (IVA ventas) y por otro el crédito fiscal (IVA compras).

El debito fiscal está regulado en el artículo 8 del título, donde distingue entre las ventas de bienes y servicios, para los cuales el impuesto se calcula aplicando la tasa correspondiente (básica o mínima) sobre el total facturado, y las importaciones, para las cuales se aplica un régimen diferente. Para estas últimas, el debito fiscal se origina en lo que se llama “valor nominal de aduana”, en el caso del hecho generador de importación, el cálculo del IVA lo hace la Aduana.

El Decreto a su vez incorpora otras 2 cosas a la base de cálculo que son las Prestaciones Accesorias y los Reajustes y Diferencias de Cambio.

Las Prestaciones Accesorias están reguladas por el artículo 110 del Decreto reglamentario, el cual dice lo siguiente:

“En los casos en que el precio total de los bienes y servicios se integre con el importe de prestaciones accesorias tales como acarreos, envases, intereses y recargos por financiación, y los mismos se facturen concomitantemente,

constituirán el referido precio y seguirán el tratamiento fiscal que corresponda a la operación principal.”

Así que cuando hablamos de prestaciones accesorias, estamos hablando de que hay una operación principal y otra accesoria, dos operaciones en forma simultánea. Una operación será principal o accesoria dependiendo de quien haga o venda que cosa.

Según las normas de IVA la prestación accesoria forma parte de la principal y tendrá el mismo tratamiento. Entonces el tratamiento no depende de si mismo sino que depende del tratamiento de la operación principal que puede ser exenta o gravada.

Un caso particular son los intereses por mora, los cuales según la norma son siempre gravados a tasa básica ya que son principal siempre. Estos están regulados en el artículo 100 del decreto reglamentario.

Otro caso particular con igual tratamiento que los intereses por mora, son los fletes, el transporte terrestre de carga. Estas son las dos excepciones que excluye la norma de la prestación accesoria.

En cuanto a los reajustes y diferencias de cambio, están regulados por el artículo 111 del Decreto Reglamentario el cual dice lo siguiente:

“En los casos en que existan reajustes de precios, así como aquellos en que resulten diferencias de facturación en moneda extranjera, y en operaciones de permuta, las diferencias entre los importes liquidados y los efectivamente pagados se consideraran constitutivas del precio a los efectos de la aplicación del impuesto.”

Se refiere a los casos en que vendemos un bien o servicio y facturamos en un precio que se reajusta de algún modo. Por lo que si liquide el IVA en el mes de la facturación y cuando cobro la misma el IVA es otro (debido a los reajustes), tengo el derecho a que me devuelvan el dinero que pague de mas o si por el

contrario pague de menos debo liquidar el IVA por esa diferencia en el mes del cobro.

El crédito fiscal está regulado por el artículo 9 del Título y el artículo 124 del Decreto Reglamentario.

Los mismos hacen referencia a que se podrá deducir el IVA compras correspondiente a la compra de bienes y servicios en que incurra la empresa y también se va a poder computar como crédito fiscal el IVA pagado en la importación. También dice la norma que ese crédito fiscal tiene que estar destinado directa o directamente a operaciones gravadas

El artículo 9 del Título hace referencia a su vez al caso particular de los trabajadores independientes, los cuales no podrán incluir en su crédito fiscal el IVA correspondiente a la compra de vehículos ni el de los mobiliarios y gastos de naturaleza personales.

Por otra parte tenemos las tasas vigentes, que están reguladas en el artículo 16 del título y son del 22% la tasa básica y del 10% la tasa mínima.

Podríamos decir que si la operación en cuestión no es una exportación (gravada a tasa cero), no está exonerada ni está gravada a tasa mínima (para lo cual también tenemos un artículo que los identifica), entonces debe ser gravada a tasa básica.

En cuanto a las exoneraciones, estas se encuentran reguladas por el artículo 19 del título y también por el decreto reglamentario, dando una lista taxativa de operaciones como lo son las enajenaciones de moneda extranjera, metales preciosos, amonedados o en lingotes, títulos y cédulas, públicos y privados y valores mobiliarios de análoga naturaleza, otro ejemplo son los intereses de valores públicos y privados, de depósitos bancarios y warrants, entre muchos otros casos. Tenemos a su vez las llamadas exoneraciones subjetivas, las cuales están reguladas en el artículo 20. Se llaman subjetivas pues no hacen referencia a bienes ni servicios ni importaciones, sino a determinados sujetos,

recaen en quienes desarrollan la actividad y no en qué cosas son las que venden o que servicios prestan.

Con respecto a las operaciones gravadas a tasa mínima, estas están reguladas por el artículo 18 del título 10 y el artículo 101 del decreto reglamentario.

En cuanto a los contribuyentes del impuesto, podemos encontrar 2 categorías: por un lado el sector CEDE (Control Especial De Empresas) y por otro, los grandes contribuyentes. Estos últimos derivan de los primeros, habiéndose incorporado a partir de la Reforma de 2005.

Los grandes contribuyentes están integrados básicamente por las empresas públicas y algunas empresas privadas de las más importantes. Es con estas que el Estado recauda la mayor parte del dinero.

El resto de los contribuyentes están en CEDE o en NO CEDE siendo unos miles. Los grandes contribuyentes y las empresas CEDE son controladas de cerca de manera continua, en cambio las empresas NO CEDE, presentan declaraciones juradas de manera más esporádica (no mensualmente como las primeras), con controles ex post y diferidos.

De todas formas en lo que sí coinciden las empresas de ambas categorías, es en que todas hacen anticipos, pagos a cuenta del IVA, con la diferencia de que los pagos hechos por las empresas NO CEDE no son definitivos y los del resto si lo son.

Para finalizar, existen dos casos particulares: el IVA de servicios personales y el IVA agropecuario.

En cuanto al primero, nos referimos a unipersonales y contribuyentes de IRPF. Estos liquidan el impuesto al igual que el resto de los contribuyentes, con la diferencia de que presentan declaración jurada en forma anual (no mensual como las empresas CEDE y grandes contribuyentes ni semestral como las empresas NO CEDE) y el pago se realiza en forma bimestral, no mensual como

en el resto de los casos. Se agrega a la liquidación la salvedad de que no se admite la incorporación dentro del crédito fiscal del IVA compras de vehículos. Así como los gastos y bienes muebles de carácter personal.

Para el caso del IVA servicios personales, no tenemos mucha referencia en la normativa, no hay un capítulo especial que haga referencia al mismo, más que algo general.

El otro caso particular al que hacíamos referencia más arriba es el IVA Agropecuario o también llamado IVA en suspenso, el cual está regulado por los artículos 11 a 13 del Título.

El IVA agropecuario tiene como objetivo desgravar al sector agropecuario con impuestos al consumo como lo es el IVA, dándole el tratamiento similar a las exportaciones.

#### 6.1.4 Impuesto al Patrimonio

Impuesto al Patrimonio grava la posesión de un patrimonio neto fiscal dentro del territorio nacional, es decir, la diferencia entre el activo y el pasivo ajustado desde el punto de vista fiscal de acuerdo con las normas del Título 14 de la ley 18083 del 2006 y por los Decretos 600/988 de 18.10.988, 408/996 de 18.10.996 (arts. 3º y 6º) y el 208/007 de 18.06.007 (arts. 23º, 24º y 27º).

El impuesto al patrimonio comprende todos los bienes situados, colocados o utilizados económicamente en la República (principio de territorialidad). Los activos situados en el exterior no son computables para este impuesto ya que nos basamos en el domicilio del deudor para considerar si es o no un activo gravado para dicho impuesto.

Los sujetos pasivos son los responsables del pago del impuesto, lo pueden hacer en calidad de contribuyente o responsable. El primero paga sus impuestos por deuda propia en cambio el responsable lo hace por deuda ajena.

El artículo 1 del Título 14 establece que son contribuyentes del impuesto:

**a.** Las personas físicas, los núcleos familiares y las sucesiones indivisas, siempre que su patrimonio exceda el mínimo no imponible respectivo.

**b.** Quienes estén mencionados en el artículo 3° del Título 4 del Texto Ordenado 1996, en la redacción dada por la presente ley, con excepción de:

**I.** Los incluidos en el literal E) del artículo 52 del Título 4 de este Texto Ordenado, salvo que se encuentren comprendidos en el literal A) del artículo 3° del mismo Título.

**II.** Los comprendidos en el literal H) del artículo 9° del Título 4 de este Texto Ordenado.

**III.** Los que realicen actividades agropecuarias y ejerzan la opción de liquidar el Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 6° del Título 4 del Texto Ordenado 1996, en la redacción dada por la presente ley.

**c.** Quienes están comprendidos en el inciso final del artículo 5° del Título 4 del Texto Ordenado 1996, en la redacción dada por la presente ley.

**d.** Las personas jurídicas constituidas en el extranjero incluidas en el artículo 5° del Impuesto a las Rentas de los No Residentes, de este Texto Ordenado.

Cuando alguno de los sujetos pasivos mencionados en el presente artículo se encuentre comprendido en más de un literal, deberá realizar una liquidación por cada uno de los correspondientes patrimonios.

Respecto a las Personas Físicas se establece que su patrimonio fiscal situado en el territorio nacional estará gravado en el importe que supere el Mínimo no Imponible no importando su edad, nacionalidad, país de residencia o capacidad.

En cuanto a los núcleos familiares, cónyuges que vivan conjuntamente al 31 de diciembre, cuenten o no con separación de bienes, su patrimonio neto fiscal situado en el país estará gravado por el importe que sea superior al doble del Mínimo No Imponible. En caso de que no opten por declarar como núcleo familiar, cada cónyuge declarará sus bienes propios y la mitad de los gananciales.

Y por último tenemos a las sucesiones indivisas, que estarán gravados por el patrimonio neto fiscal que supere el Mínimo No Imponible siempre que no exista declaratoria de herederos al 31 de diciembre de cada año.

Nuestra legislación designa agentes de retención a determinados sujetos pasivos del impuesto en caso que corresponda. Estos son:

**I.** Las entidades emisoras de obligaciones o debentures, de títulos de ahorro o de otros valores similares, que emitan al portador.

**II.** Las entidades comprendidas en los Impuestos a las Rentas de las Actividades Económicas o a las Sociedades Financieras de Inversión que fueran deudoras de personas físicas domiciliadas en el extranjero o de personas jurídicas constituidas en el exterior que no actúan en el país por medio de establecimiento permanente.”

Para que corresponda retener es importante determinar donde se encuentra situado el activo, para eso partimos de un principio, que es que el activo está situado en el domicilio del deudor. Sería cuando una empresa uruguaya tiene una deuda con otra del exterior, el domicilio del deudor se ubica en Uruguay por lo tanto la empresa extranjera tiene un activo en Uruguay y, por lo tanto, deberá pagar impuesto. ¿Cómo paga este impuesto? Lo hará la empresa Uruguaya actuando como agente de retención. Dicha retención se configurará el 31 de

diciembre de cada año independientemente de la fecha de cierre del ejercicio fiscal de la empresa.

Cabe destacar que las deudas por importaciones, préstamos y depósitos no son pasibles de retención.

El artículo 3 del Título 14 establece que los sujetos pasivos de los literales B) y D) del artículo 1º del mismo título liquidaran el IP sobre la totalidad de su patrimonio fiscal, siendo este el total de activos fiscales menos los pasivos admitidos.

Básicamente los únicos pasivos admitidos son:

- Promedio mensual de préstamos solicitados a bancos e instituciones financieras locales.
- Deudas con proveedores de bienes y servicios, salvo saldos de precio de importaciones
- Deudas con empresas públicas
- Deudas por tributos no vencidos.
- Deudas documentadas en debentures u obligaciones que coticen en bolsa;

En el caso de las sociedades unipersonales las mismas liquidaran dicho impuesto sobre el patrimonio afectado a su actividad.

En cuanto a las PF, NF y SI, el monto imponible será aquel patrimonio fiscal que exceda el mínimo no imponible.

El patrimonio se determinará como la diferencia entre el activo gravado fiscalmente ajustado y el pasivo computable. El activo gravado a considerar será la totalidad de bienes y derechos que posea el contribuyente, valuados según



criterios fiscales. Como ejemplo de algunos criterios de dicha valuación específica se pueden mencionar:

- Inmuebles urbanos y suburbanos, los cuales deben computarse por el promedio de los valores reales fijados por la Dirección General de Catastro de los últimos cinco años siempre y cuando el valor real haya aumentado menos de 50%. Si por el contrario, dicho valor aumentó en una proporción mayor al 50%, el incremento se distribuirá 20% cada año.
- Inmueble destinado a casa-habitación, al cual se le deducirá el 50% de su valor, con un máximo equivalente al MNI.
- Inmuebles arrendados, los cuales deberán valuarse por el menor entre el valor real y 15 veces el arrendamiento anual.
- Vehículos, deberán valuarse por el valor de aforo en la Intendencia de Montevideo, sin importar el lugar de empadronamiento.
- Medios de transporte marítimo y aéreo, serán valuados por el contribuyente, valuación que puede ser impugnada por la DGI.
- Ajuar y muebles de la casa habitación, el valor a considerar será el 10% del total de activos computables incluidos los activos exentos computables para el cálculo del ajuar, menos el pasivo deducible, siempre que dicho valor no exceda al doble del MNI, en cuyo caso el porcentaje a aplicar asciende al 20%.

A su vez, existen otros bienes que no se consideran incluidos (activos exentos) que pueden ser de dos tipos: computables para el cálculo del ajuar, o no computables. Un ejemplo de los primeros son los títulos de deuda pública nacional, las participaciones en el patrimonio de otras sociedades que pagan IP en cabeza propia, inmuebles destinados a la explotación agropecuaria.

Otros bienes que se consideran exentos son, por ejemplo, los depósitos en instituciones financieras y obligaciones negociables.

El pasivo computable está dado taxativamente por el artículo 13 del Título 14, el cual se reduce a considerar el promedio anual de los saldos a fin de cada mes de las deudas contraídas en el país con bancos públicos y privados, casas financieras, cooperativas de ahorro y crédito, administradoras de crédito, fondos de inversión cerrados de crédito y fideicomisos.

En cuanto a las tasas aplicables, para las personas físicas, sucesiones indivisas y núcleos familiares aplican las tasas que a continuación se detallan:

Personas Físicas y Sucesiones Indivisas			Núcleos Familiares		
Monto imponible		Tasa	Monto imponible		Tasa
Desde	Hasta		Desde	Hasta	
1	2.080.000	0,70%	1	4.160.000	0,70%
2.080.001	4.160.000	1,10%	4.160.001	8.320.000	1,10%
4.160.001	8.320.000	1,40%	8.320.001	16.640.000	1,40%
8.320.001	12.480.000	1,90%	16.640.001	24.960.000	1,90%
12.480.001	29.120.000	2,00%	24.960.001	58.240.000	2,00%
Más de 29.120.000		2,25%	Más de 58.240.000		2,25%

En lo que respecta a las Personas Jurídicas, las alícuotas aplicables a estos sujetos pasivos son de carácter proporcional; no hay un mínimo no imponible, y rigen tanto para personas jurídicas constituidas en el país como para personas

jurídicas constituidas en el extranjero; tanto para el caso que éstas paguen el impuesto por declaración jurada o por vía de retención.

- Para las personas jurídicas contribuyentes, cuya actividad sea Banco, Casa Financiera, o administradora de créditos: 2, 8%.
- Para las obligaciones y debentures, títulos de ahorro y otros valores similares emitidos al portador: 3.5%
- Para los restantes contribuyentes: 1.5%

## 6.2 PROCEDIMIENTOS PASIBLES DE SER UTILIZADOS EN CUANTO AL TRATAMIENTO FISCAL DE LOS IFD, EXISTENTES EN URUGUAY.

El principal problema que se plantea al referirnos a este tema es la inexistencia de normativa específica al respecto. Tampoco contamos con bibliografía acerca del tema, solo con casos puntuales resueltos en consultas por la DGI o conferencias llevadas a cabo en nuestro país.

Dada esta situación, es que el presente capítulo apuntará a exponer la opinión de reconocidos profesionales uruguayos, entendidos en la materia, en cuanto a los principales problemas que surgen y las posibles soluciones que se les daría a los mismos.

Ante esta situación, de inexistencia de normativa, se pueden plantear dos alternativas: adaptar las normas existentes a la realidad de estos nuevos y atípicos instrumentos; o dictar nuevas normas al respecto. Según el Contador Pérez Pérez (et al., 02/02/2011) no es posible adaptar las normas existentes ya que son instrumentos muy peculiares los cuales, a su criterio, deben ser estudiados, por lo tanto deben crearse nuevas normas. Señala además, que no es posible aplicar las normas contables al campo tributario, ya que este último requiere objetividad y las normas contables son subjetivas. En este caso coincide la opinión del Contador

Acosta (Acosta, J.A, en entrevista realizada 14 de febrero 2011), quien manifiesta que es necesario crear normativa que contemple el caso de estos instrumentos y que, no es posible asimilar el resultado contable al fiscal, como se hace por ejemplo en Argentina.

Por su parte la Dra Addy Mazz (et. al. 2010) opina que dada la inexistencia de normativa se debe adaptar la legislación actual al tratamiento de estos instrumentos, sin ignorar la necesidad de contar con normas específicas para “resolver los problemas fiscales a fin de lograr la simplificación y seguridad jurídica, así como suprimir los obstáculos a la libre circulación de capitales y evitar la doble imposición”.

En cuanto al Impuesto a la Renta el primer problema que se plantea es el cómputo de las rentas en el tiempo. ¿Cuándo se reconoce el resultado obtenido? Según el Cr. Pérez Pérez el momento del devengamiento es importante pero más lo es que se defina correctamente la renta. Expresa además que el reconocimiento dependerá de si la operación que dio origen a dicha renta es de cobertura o especulativa. En el primer caso se debe seguir el tratamiento de la operación principal. En el caso de operaciones especulativas se reconocerá cuando la obligación sea exigible, sea visible para las dos partes. Se plantean dos opciones, los instrumentos que cotizan en bolsa y los que se negocian fuera de ella. En el caso de negociación a través de bolsas, se realizara una liquidación diaria y en el caso de no intermediar las mismas, se reconocerá el resultado al momento de liquidar la operación.

El Cr. Acosta sostiene que no son aplicables las normas contables para definir el momento de reconocimiento de la renta, ya que las normas contables siguen el principio de prudencia para el caso de las pérdidas, mientras que las normas fiscales por el contrario, establecen determinados requisitos para deducir un gasto.

Acosta no considera que sea recomendable categorizar las operaciones como de cobertura o especulación, ya que en la práctica es muy difícil comprobar

si la operación es de un tipo u otro. Esto puede generar una discusión entre la Administración Tributaria y el Contribuyente a la hora de definir la operación. Es necesario definir estos criterios con mucha precisión, y aun así no sería fácilmente visible en la realidad.

Un caso que puede plantearse es que una operación se considere al inicio como de cobertura y, dadas determinadas situaciones de mercado, al final del contrato la misma sea de especulación, por ejemplo, una empresa puede tener pensado tomar un préstamo a determinada tasa en el futuro y contrata un instrumento financiero para cubrirse de posibles fluctuaciones en la tasa de interés del préstamo que piensa contratar. Sin embargo al final del periodo, las condiciones del préstamo cambian y quizás la operación ya no pueda considerarse como de cobertura sino que sería más apropiado considerarla de especulación.

Entonces Acosta propone utilizar un criterio que nos evite entrar en el problema de la clasificación de instrumentos de cobertura y especulación, como puede ser el hecho de que un instrumento pueda o no liquidarse en cualquier momento. El criterio sería: si se trata de un instrumento que puede liquidarse en cualquier momento, al final del ejercicio se reconoce un resultado como si efectivamente se liquidara en ese momento. Si el contrato no puede liquidarse en cualquier momento, entonces el reconocimiento de resultado se diferirá hasta el momento de su liquidación.

Un problema adicional que se presenta es si el resultado obtenido es una pérdida, ya que en ese caso, para poder deducir el gasto, aplicando la regla candado, se debe tener seguridad de que la contraparte está gravada por dicha operación y conocer la tasa a la que está gravada. Esto es un problema en el caso de los IFD ya que la contraparte no siempre es conocida por quien realiza el contrato. Acosta plantea como posible solución incluirlo en el Artículo 42 del Decreto 150/07, como gasto deducible por excepción. El otro problema que se plantea en este punto, es si dicho gasto se considerara o no financiero, con el

correspondiente tratamiento aplicable. Esto es un punto que deben definir las normas fiscales.

Por su parte, la Dra. Mazz establece 2 soluciones posibles: “gravar cuando se produce o manifiesta por la valoración al mercado, o gravar cuando se produce la cesión del bien”, es decir liquidar diariamente de acuerdo a valores de mercado, o liquidar al fin del contrato. En este aspecto coincide con la opinión del Cr. Pérez Pérez. Mazz agrega que por razones de certeza y liquidez, la mejor opción es que se grave en el momento en que se liquide la operación, “(...) certeza porque en el transcurso del tiempo los valores varían continuamente y sería complicado efectuar pagos de impuesto sobre plusvalías y reembolsos por minusvalías. Lo más práctico y coherente con la lógica económica es la tributación de la plusvalía definitiva en el momento de la realización, evitando compensaciones anuales (...)”

El segundo problema que se plantea, y que es muy importante, es el problema de la fuente.

En opinión del Cr. Pérez Pérez el concepto de fuente está basado en una actividad con inversión de capital. En el caso de operaciones con IFD no hay una inversión de capital, por lo tanto puede analizarse desde el punto de vista de la actividad. A este respecto hay 2 criterios: ubicar la fuente donde está la actividad de quien contrata o ubicarla donde está la contraparte, pero, se corre el riesgo, al no contar con legislación que trate este tema de manera objetiva, de que ambas partes consideren la misma renta con diferente fuente.

En cuanto a este tema, el Cr. Acosta sostiene que hay 4 criterios posibles: residencia del beneficiario, el lugar donde se ubica el activo subyacente, domicilio del deudor y donde está ubicado el mercado donde se realiza la operación. Sin embargo plantea que 3 de estos criterios no son totalmente aplicables. Si se utiliza el criterio de ubicación del activo subyacente, puede suceder que no haya un activo físico, que de hecho es lo que sucede en la mayoría de las operaciones, y por lo tanto deba utilizarse un criterio complementario. Tampoco sería totalmente

aplicable la ubicación del mercado, ya que hay casos, como los contratos de forwards, donde no existe un mercado. El criterio del domicilio del deudor por su parte, requiere conocer quién es el deudor, que, como se menciono, en el caso de los IFD no siempre se tiene claro quién es la contraparte. En conclusión, el criterio más razonable, que va en línea con las recomendaciones internacionales, y con lo que dice por ejemplo la normativa Argentina, es la residencia del beneficiario.

La Dra. Mazz, en cuanto al criterio de la fuente, se refiere al Congreso de la IFA, en Cannes 1995, donde se planteo el problema de aquellas transacciones que involucran contrapartes del exterior, haciendo énfasis en cómo se atribuyen las rentas entre ambas partes. La IFA aconseja que, para fomentar el flujo sin trabas de los pagos en el marco de los IFD, no deben aplicarse impuestos en la fuente. La autora está de acuerdo con lo antedicho y agrega que los países, al establecer el régimen fiscal de los IFD, deben tener en cuenta su importancia en los mercados nacionales e internacionales de capitales y deben saber que la imposición puede afectar significativamente la eficiencia y resultado de estas transacciones. Los criterios que considera aplicables a estas rentas son el de residencia y el “de la fuente pagadora”. El criterio de residencia es el que fomenta la OCDE, sin embargo algunos países utilizan el segundo criterio mencionado, por lo tanto este debe mantenerse.

Un caso particular que puede presentarse, es aquel en que quien contrata un IFD es una empresa unipersonal o una sociedad civil, y que por lo tanto, sus rentas estarán alcanzadas por IRAE en el caso de que combinen capital y trabajo. Se debe en primer lugar categorizar la renta. Si la operación está asociada a la operativa de la empresa, y por sus otras rentas se considera que combina capital y trabajo, se puede asimilar a la operativa principal y considerar por lo tanto, que también combina capital y trabajo. El problema se plantea si no se puede asociar a la operativa de la empresa. ¿Debe considerarse una renta pura? Dicha renta, ¿será de capital o de trabajo? No podemos decir que es de capital porque no hay una inversión en los IFD, no hay capital. Tampoco es una renta de trabajo. Entonces, ¿de qué tipo de renta se trata? El Cr Acosta señala que, en su opinión, lo mejor

sería asociar la renta, en la medida de lo posible, a la actividad principal de la empresa.

La Dra. Mazz se refiere en su exposición al IRPF, señalando que las rentas para este impuesto no deben considerarse rendimientos de capital, ya que no existe cesión de capitales o desembolsos que permitan considerar que se genera un rendimiento, como es característico de los rendimientos de capital mobiliario. Deben tratarse por lo tanto como incrementos patrimoniales debiendo legislarse esto en forma expresa.

En cuanto a este impuesto la DGI ha manifestado su opinión a través de la consultas 5023/09 y 5131/09, relacionada a un tipo particular de IFD como son las stock options.

Las stock options son planes en los que las empresas otorgan a sus empleados opciones de compra de acciones a un precio favorable para ser ejercidas al cabo de un determinado tiempo.

En la consulta 5023/09 quien consulta es una empleada que resulta favorecida con este plan. En virtud del mismo, en caso de venta de las acciones, de una empresa vinculada a su empleador, recibirá la diferencia de cotización de dichas acciones, sin llegar a ser dueña de las mismas. Esta plantea que el beneficio se produce en la eventualidad de venta de las acciones y siempre que estas aumenten su valor. En su opinión dicho beneficio no debería estar gravado por IRPF en la medida que las acciones sobre las cuales tiene derecho provienen de una empresa ubicada en el exterior. Por otra parte el beneficio no constituye una renta de trabajo porque el mismo no es abonado por su empleador sino por un tercero. Contrariamente a lo sostenido por la consultante, la DGI entendió que el beneficio que la empleada recibe está gravada por IRPF porque constituye una renta de trabajo ya que el derecho deriva de su trabajo en Uruguay.

La consulta 5131/09 plantea un caso similar, con la diferencia de que el empleado que recibe la stock option residía en el exterior en el periodo en que transcurrió el contrato, sin embargo, cuando ejerció la opción se encontraba en el



país. El consultante plantea que esta renta no está gravada por IRPF porque se devengo mientras se encontraba en el exterior. Sin embargo, la DGI entendió que la renta se configura en el momento en que se ejerce la opción y por lo tanto, la misma es de fuente nacional y se encuentra gravada en su totalidad por el tributo.

En lo que respecta al Impuesto al Patrimonio debemos referirnos a las compensaciones de los saldos activos y pasivos. El Cr. Pérez Pérez señala que no es lógico que se reconozcan activos y pasivos, sino que deben netearse y reconocer el resultado obtenido. “Me parece que las normas deberían permitir ese neteo. Ya el hecho de reconocerlo en la liquidación te elimina el problema de reconocer pasivos y activos, porque una persona que contrata un futuro especulativo a 6 meses no tiene ningún pasivo ni ningún activo, tiene un resultado”.

El Cr. Acosta opina que el reconocimiento de activos y pasivos está sujeto al tipo de instrumento de que se trate. La consulta 5119 de la DGI establece este criterio:

“(...) En lo que tiene que ver con la suscripción de instrumentos derivados, no se comparte la opinión del consultante en cuanto a que los mismos deben reconocerse cuando las operaciones sean liquidadas.

Cabe señalar que es preciso distinguir el tipo de instrumento financiero de que se trata. En la medida que se trate de un contrato de futuro o de forward, donde una parte busca asegurarse el precio de un producto ante las fluctuaciones de mercado, es claro que en este caso la empresa uruguaya tiene un pasivo que está dado por el precio pactado al inicio.

Dicha deuda es cierta y se valorará a la cotización vigente al cierre de ejercicio, salvo que se hubiera pactado a un valor determinado en moneda nacional, en cuyo caso se deberá atender a dicho valor.

No se comparte de que se trata de un pasivo que no es exigible porque no se conoce el resultado definitivo de la operación, ya que ese razonamiento haría concluir por ejemplo, que una deuda en dólares no constituye pasivo exigible porque no se conoce el tipo de cambio aplicable en el momento de la cancelación de la misma.

Distinto es el caso en que se trata de opciones, esto es, contratos que otorgan a su tenedor el derecho a comprar o vender un activo subyacente o incluso otro contrato, a un precio establecido previamente y en un período de tiempo específico.

En efecto, en este caso se estaría ante cuentas de contingencia, donde el hecho incierto está dado justamente porque se desconoce si se va a ejercer o no la referida opción (...). (Consulta N° 5119, 2010, p.2)

Entonces, se reconocerá un pasivo cuando se trate de futuros o forwards, por el contrario, no se realizara reconocimiento alguno si se tratara de una opción.

Un caso particular es el de las primas en las opciones. El Cr. Pérez Pérez opina que el criterio sería reconocer la prima en el momento en que se liquide la opción. El resultado que se obtenga de dicha operación se compensara al momento de la liquidación con la prima. Aquí hay absoluta coincidencia con la opinión del Cr. Acosta.

Contrariamente la Dra. Mazz opina que quien lance una opción tendrá una utilidad representada por la prima que perciba y este resultado estará alcanzado por el impuesto, en el ejercicio en que se perciba.

En cuanto al Impuesto al Valor Agregado, el Cr. Pérez Pérez opina que en el caso de instrumentos de fijación de precios no hay un servicio, por lo cual no estaría alcanzado por dicho impuesto. Por otra parte, en el caso de instrumentos de seguro de precios, hay un servicio, quien presta el servicio cobra una prima por el mismo. Si quien brinda el servicio es una institución bancaria local es lógico que

dicha operación se considere una de las operaciones bancarias no incluidas en este impuesto.

El Cr. Acosta señala que la imposición a este impuesto dependerá de donde se produzca la transacción y en función de ello se determinara si la operación está o no gravada.

Resumiendo, todos los autores coinciden en que es necesaria la existencia de normativa que regule el tratamiento fiscal de estos instrumentos. Los puntos más importantes sobre los cuales se debe legislar son: el momento de reconocimiento de la renta, el criterio de la fuente y el reconocimiento de activos y pasivos en el caso del Impuesto al Patrimonio.

En general las opiniones de los autores consultados son coincidentes en cuanto a estos puntos, con las siguientes salvedades:

- En cuanto al reconocimiento de la renta, el Cr. Pérez Pérez realiza una distinción entre operaciones de cobertura y especulativas, mientras que el Cr. Acosta prefiere no entrar en dicha distinción.

- Respecto al reconocimiento de activos y pasivos, el Cr. Acosta se refiere a la Consulta N° 5119, diferenciando las operaciones de futuros y forwards de las opciones, en las primeras considera que deben reconocerse activos y pasivos no correspondiendo así para el caso de las segundas.

- En lo referente al caso particular del reconocimiento de la prima, la Dra. Mazz considera que el mismo es un resultado cierto, y por lo tanto debe reconocerse en el momento en que se percibe o pague, según corresponda.

7. PRINCIPALES DIFERENCIAS Y SIMILITUDES EN EL TRATAMIENTO FISCAL DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS EN LOS PAISES ESTUDIADOS.

Los IFD representan un desafío importante para las autoridades fiscales de todos los países, sobre todo en lo que respecta al Impuesto a la Renta, por el incremento de estas operaciones, cantidad de usuarios y variedad de instrumentos y aplicaciones, así como por el hecho de que estos instrumentos pueden duplicar o digitalizar cualquier transacción convencional.

Sin embargo, no todas las legislaciones cuentan con normativa específica que regule el tratamiento tributario de estos instrumentos. De los países estudiados solo los Estados Unidos cuentan con una amplia legislación sobre el tema desde el año 1993.

Argentina cuenta también con legislación sobre la materia (aunque no tan extendida como en el caso de los Estados Unidos) a partir de 1998 con la Ley N° 20.628, pero en general, la situación de la mayoría de los países en cuanto a estos instrumentos es de incertidumbre, de inexistencia de normas que regulen su tratamiento fiscal. Nuestro país no es excepción, como se expuso en el capítulo anterior.

Un aspecto común en la legislación tanto Española como de los Estados Unidos es la distinción de las operaciones con fines de cobertura y de especulación con diferentes efectos fiscales.

En nuestro país, como se señalo en los capítulos anteriores, solo las normas contables definen y regulan las operaciones de cobertura y especulativas, sin embargo, estas definiciones no serian totalmente aplicables al campo tributario. Algunos de los autores citados en el capítulo anterior consideran que es necesario que las normas fiscales incorporen dichos conceptos mientras otros

(como es el caso de J.A. Acosta) opinan que no es conveniente entrar en esa disyuntiva.

En cuanto a la calificación de las rentas, en la legislación Española, la renta se considerara rendimiento de la actividad empresarial si es una operación de cobertura. Si el objeto de la operación es la especulación dependerá de si el objeto de la empresa es la inversión en este tipo de instrumentos. Si la operación es especulativa, y este no es el objeto de la empresa, la renta se considerara incremento o disminución patrimonial. El caso español coincide parcialmente con la opinión del Cr. Pérez Pérez sobre como deberían tratarse las rentas derivadas de IFD en nuestro país, quien señala que las operaciones de cobertura deben acompañar el tratamiento del resto de las rentas de la empresa.

En las legislaciones Argentina y Chilena la calificación dependerá de si el contratante es una persona física o jurídica.

En ambos países los rendimientos obtenidos por operaciones con IFD se consideran rendimientos de capital si quien percibe la renta es una persona física, o rendimientos empresariales si quien las percibe es una persona jurídica.

En cuanto a la fuente de la renta obtenida por operaciones con IFD, la mayoría de las legislaciones han optado por utilizar el criterio de residencia para determinarla. En la medida en que quien obtenga el resultado sea un residente o un establecimiento permanente radicado en el país, la renta será de fuente nacional. Las operaciones de no residentes se consideraran entonces, de fuente extranjera, salvo que tengan establecimiento permanente en el país. Se suelen prever posibilidades de re caracterizar los pagos a efectos de aplicarles las normas tributarias pertinentes.

Como se vio en el capítulo anterior, la residencia parece ser el criterio más adecuado para tratar estas operaciones en nuestro país, sin embargo, deben emitirse normas que dispongan que ese sea el tratamiento a aplicar.

En cuanto al momento de imputación de la renta, en la mayoría de los países analizados, prima el criterio de lo devengado, se reconocerá el resultado en el momento en el que el mismo se devengue.

Una excepción es el caso de los Estados Unidos, donde desde 1993 se está obligado a marcar al mercado (mark-to-market) el valor de los IFD, el contribuyente debe valorar los contratos como si fueran vendidos a su valor justo de mercado el último día hábil del año. El reconocimiento del ingreso está determinado por el método de acumulación, el contribuyente reconoce un resultado cuando todos los eventos que fijan los derechos u obligaciones se han producido, el importe de la partida se puede determinar con una exactitud razonable, y (en el caso de los gastos) los resultados económicos se han producido

En el caso de España, se determina el reconocimiento del ingreso en el momento del devengamiento, sin embargo el criterio de devengo es diferente para el Impuesto a las Sociedades y en el Impuesto a las personas Físicas. En el primer caso se establece la utilización del criterio de devengo para determinar la imputación temporal, en el segundo caso devengamiento es sinónimo de exigibilidad. Es por esto que en el Impuesto a las personas físicas el momento de reconocimiento del resultado es al final del contrato. En el caso del Impuesto a las Sociedades los resultados se reconocen día a día.

En el caso de Argentina el criterio a utilizar para el reconocimiento de la renta será el de lo percibido en el caso de que el contribuyente sea persona física y el de lo devengado en el caso en que sea una persona jurídica.

En Chile hay una excepción al criterio de lo devengado que son los resultados de IFD negociados en mercados organizados que cumplen con un sistema de liquidación diaria de posiciones y, en este caso, el criterio a aplicar es el de realización.

En el caso uruguayo las normas contables utilizan el criterio de lo devengado, por lo tanto, si consideramos que ante la inexistencia de normativa fiscal lo más apropiado es utilizar las normas contables, entonces deberíamos

aplicar el criterio de devengamiento. Sin embargo, como destacamos en el capítulo anterior, en nuestro país, las normas contables distan mucho de lo que pretende el campo tributario, y por lo tanto, referirse a las normas contables podría no ser lo más apropiado.

Las consecuencias del uso de IFD en otros impuestos como el Impuesto al Patrimonio y el Impuesto al Valor Agregado no son tan importantes como en el caso del Impuesto a la Renta.

Por el lado del Impuesto al Valor Agregado, solo se gravan operaciones con IFD cuando se produce el intercambio de bienes físicos al final del contrato, no así cuando el resultado de la operación es estrictamente financiero. En este punto, el posible tratamiento en Uruguay parece coincidir con el dado por el resto de las legislaciones.

	<b>Calificación de la Renta</b>	<b>Fuente de la Renta</b>	<b>Reconocimiento de la Renta</b>
<b>España</b>	Operaciones de Cobertura: Rendimiento Empresarial  Operaciones Especulativas: Incrementos o disminuciones patrimoniales	Residencia	Devengamiento
<b>Estados Unidos</b>	Depende del Estado	Mundial	Acumulacion (mark to market)
<b>Argentina</b>	Personas Físicas: Rendimiento de Capital  Personas Jurídicas: Renta Empresarial	Residencia	Devengamiento
<b>Chile</b>	Personas Físicas: Rendimiento de Capital  Personas Jurídicas: Renta Empresarial	Residencia	Devengamiento
<b>Uruguay</b>	Criterio Aplicable: Operación de cobertura: sigue el tratamiento del resto de las rentas	Criterio Aplicable: Residencia	Criterio aplicable: en el momento de la liquidación



## 8. CONCLUSIONES

Del análisis realizado en el presente trabajo nos parece importante destacar los siguientes puntos:

- Los IFD han cobrado una importancia significativa en las finanzas a nivel mundial. Estos instrumentos son útiles para la gestión empresarial, permiten trasladar las consecuencias económicas de aquellos riesgos no manejables como las tasas de interés, tipo de cambio, entre otros. Dado lo anterior es imperativa la creación de normas que regulen su funcionamiento, eliminando así la incertidumbre e incentivando a las empresas al uso de los mencionados instrumentos.
- La normativa contable vigente en nuestro país no siempre es aplicable al campo tributario. En el caso de los IFD, dada su complejidad, la misma no parece ser la mejor opción para regularlos.
- Los principales problemas a resolver en la nueva normativa son, en cuanto al Impuesto a la Renta, el momento de reconocimiento de la misma y el criterio de la fuente. En lo que al Impuesto al Patrimonio respecta debe tratarse el reconocimiento de activos y pasivos. Por último debe legislarse sobre la gravabilidad para el Impuesto al Valor Agregado.
- En cuanto al momento de reconocimiento de rentas, en caso en que sea viable definir operaciones de cobertura y especulativas, los criterios aplicables serían seguir el tratamiento de la actividad principal o reconocer el resultado en el momento de liquidación del contrato en el primer y segundo caso respectivamente. Si no se define dicha clasificación, el criterio aplicable podría depender de si el contrato puede liquidarse en cualquier momento, en ese caso el reconocimiento se realizara al cierre del ejercicio económico o, de lo contrario en el momento de liquidación del contrato.

- Con respecto al criterio de la fuente, se mencionan 4 criterios posibles de ser aplicados: residencia del beneficiario, domicilio del deudor, ubicación del mercado y del activo subyacente. Sin embargo, todas las opiniones parecen coincidir en que la mejor opción es el criterio de residencia, apoyándose en la definición de dicho concepto dada por la reciente Reforma Tributaria.
- Refiriéndonos al reconocimiento de activos y pasivos, podemos destacar dos posturas, no reconocer activos y pasivos sino netearlos y reconocer directamente el resultado de la operación o, seguir la opinión manifestada por la Administración Tributaria que aplica distinto tratamiento a los diferentes instrumentos.
- En relación al Impuesto al Valor Agregado parece haber consenso en que las operaciones con IFD estarían gravadas siempre que se produzca el intercambio de bienes físicos o en instrumentos que incluyan la prestación de un servicio como es el caso de las opciones.

Nos parece oportuno destacar la relevancia del tema expuesto tanto a nivel mundial como a nivel local, ello debido a la importancia que tienen las operaciones con IFD en el mundo, y la rápida evolución que han tenido y tienen en nuestro país.

Como expusimos al comienzo de nuestro trabajo, el mismo pretende ser un análisis explicativo de la situación existente respecto a la falta de normativa específica que regule el tratamiento tributario de los IFD en nuestro país. Como consecuencia de ello, es objeto de nuestro trabajo describir la opinión de reconocidos especialistas en la materia y plasmar las posibles soluciones descritas por ellos, pudiendo las mismas diferir con la opinión de la Administración Tributaria.

Dicha continua evolución y creciente utilización de los mismos probablemente obligará en el corto plazo que nuestro país cuente normativa específica que regule el tratamiento de este tipo de instrumentos.

## BIBLIOGRAFIA

- Abadie, E. (1996) Exposición realizada en el Seminario celebrado en la Universidad Menéndez y Pelayo.
- Abadie, Félix; (2006) *Efecto de las nuevas normas contables sobre el terreno fiscal*, Revista Tributaria N° 190.
- Acosta, J. Camejo, C. Sonderegger, J. Nieves, G. (2010) *Principio general de deducción de gastos en el IRAE: análisis de los requisitos exigidos*. Revista Tributaria N° 214. Montevideo.
- Conesa, E. (2008). *La Crisis Financiera Internacional Actual y su Impacto en la Argentina*. Universidad de Buenos Aires.
- Díaz Ruiz, E. Larraga, P.(1997) *Productos Financieros Derivados y mercados organizados*. Madrid. Civitas.
- Forte Rodino, J., Cáceres, G. y Mañas, M. (2009) *Las NIIF y su impacto tributario*, Trabajo interamericano XXVIII Conferencia Interamericana de Contabilidad, Cancún.
- Gómez Cáceres, D. López, J. (2002) *Riesgos Financieros y Operaciones Internacionales: Simulator Business Game*. España.
- Gotlib, G. (2009). *Aspectos Tributarios de la Financiación Internacional: Intereses, dividendos y derivados financieros*. Congreso Internacional de Tributación. Lima.
- Gray, S. Place, J. (2003). *Ensayos. Derivados Financieros*. Centro de Estudios Latinoamericanos. México, D.F.
- Grupo Ad Hoc de Expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación Decima Reunión. (2001). *Aspectos de la tributación internacional de los nuevos instrumentos financieros*. Ginebra
- Hogdson, R. (2009). *El Nacimiento del Swap*. Instituto CFA.
- Hull, J.C. (2002) *Introducción a los Mercados de Futuros y Opciones*. Pearson. Prentice Hall
- KPMG Perú (2006) *Circular N° 141. Instrumentos Financieros Derivados*

- Malumian, N. (2009) *Contratos Derivados (Futuros, Opciones y Swaps)*. Buenos Aires, Argentina.
- Mazz, A. (2010) *Opciones y futuros: Elementos a determinar en la estructura de un gravamen a los mismos*.
- Mazz, A. Melglendler, G. González, G. Cirimello, G. Acosta, J. Pérez Pérez, J., Porcaro D. (2009) *Seminario Instrumentos Financieros Derivados*. Montevideo.
- Morales Díaz, J., Berbel Sánchez, A. (2008) *Aplicación del valor razonable y el futuro de las coberturas contables*, Estrategia Financiera, España.
- Perez Barbeito, J. Gonzalez Osorio, C. *Aspectos Esenciales de la Tributación de los Principales Instrumentos Financieros Derivados (Forwards, futuros, opciones y swap)*
- Pérez Pérez, J.A. (1983) *El compute de las rentas en el tiempo*. Revista Tributaria N° 54. Montevideo.
- Pérez Pérez, J.A. (2002) *La imposición de los nuevos instrumentos financieros*. Revista Tributaria N° 171. Montevideo.
- Pinto Perry, G. (2008) *Diferencias entre el tratamiento contable y tributario de los instrumentos financieros en Chile, y sus efectos en el impuesto diferido*.
- Porporatto, P. (2007). *Fiscalidad de Instrumentos Financieros Derivados. Una Revision Comparada*. Instituto de Estudios Fiscales.
- Revista Tributaria Tomo 23, N° 193 (2006) *Análisis del texto proyecto uruguayo del nuevo Impuesto a las Rentas de los No Residentes y comparativo parcial con el modelo español*
- Stulz, R. (2004) *¿Debemos temer a los derivados?* Journal of Economic Perspectives. Volumen 18. Numero 3.
- Valle Billinghamurst, A. (2002) *Impuesto a la Renta*. Andrés Valle Billinghamurst. *Exposición Primer Congreso Institucional: “El Sistema Tributario Peruano: Propuesta para el 2000”*.
- Vilariño Sanz, A. Pérez Ramírez, J. García Martínez, F. (2008) *Derivados. Valor razonable, riesgos y contabilidad. Teoría y casos prácticos*. Pearson. Prentice Hall
- Zurita, S. Gómez, L. (2003) *Normativa de los Mercados Derivados en Chile*.

- [www.noticias.juridicas.com](http://www.noticias.juridicas.com)
- [www.ifa.nl](http://www.ifa.nl)
- [www.instituto-finanzas.com](http://www.instituto-finanzas.com)
- [www.dgi.gub.uy](http://www.dgi.gub.uy)
- [www.afip.gov.ar](http://www.afip.gov.ar)
- [www.aeat.es](http://www.aeat.es)
- [www.irs.gov/espanol](http://www.irs.gov/espanol)
- [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

