Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"

Aspectos tributarios de la actividad aseguradora

Di Giorgio, Antonio

2006

Cita APA: Di Giorgio, A. (2006). Aspectos tributarios de la actividad aseguradora. Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Este documento forma parte de la colección de tesis de posgrado de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios".
Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Tesis Posgrado 001502/0341

Col. 1502/0341

CATALOGADO

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires

Carrera de Posgrado de Especialización en TRIBUTACION

TrabajoFinal:

Aspectos Tributarios de la Actividad Aseguradora.

tup. N. 23210. d. 20
D3AT
Trab. Posgr.

presentado por: *Antonino Di Giorgio*
DNI 18.073.633

Tutor: *Rubén H. Malvitano*

Ciudad de Buenos Aires
Octubre de 2006.

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

I - INTRODUCCION.

El presente trabajo tiene como propósito analizar los aspectos más remarcables del régimen tributario aplicable tanto al negocio desarrollado por las entidades aseguradoras como a la actividad de intermediación en seguros.

El mismo habrá de iniciarse esbozando ciertas nociones básicas sobre los principios técnicos que rigen en la materia y los institutos que son propios del derecho de seguros, con la intención de proveer el basamento necesario para comprender no solo el régimen tributario que recae sobre esta actividad tan específica, sino también el análisis que se proponga de algunas cuestiones controvertidas a la luz de la legislación tributaria aplicable según el caso, con mención a la doctrina y la jurisprudencia que se considera relevante.

Asimismo, se brinda un análisis de los aspectos relativos a la imposición indirecta sobre las operaciones de seguros en el plano internacional tomando como ejemplo algunos de los países integrantes de la OECD y los del MERCOSUR.

Entre las muchas motivaciones para la presente propuesta se encuentra la preocupación que representa el peso de la imposición indirecta en el negocio de seguros, la que probablemente se encuentre aparejada por la falta de una adecuada definición del concepto valor agregado de la actividad.

Por otro lado, está la intención de brindar un aporte en el sentido de formular ciertas adecuaciones al sistema de imposición que coadyuve a optimizar el grado de eficiencia en las condiciones competitivas y mejorar aspectos relativos a la cuantificación y, en su caso, el devengamiento de los ingresos y los gastos, en la inteligencia de neutralizar lo más posible los efectos que mellan la situación económica y financiera de las entidades aseguradoras.

Por último, en la convicción de que los servicios conexos relativos a la intermediación de los seguros constituyen el canal de distribución por excelencia de estas operaciones y cuya retribución viene inexorablemente a conformar el precio de los servicios, se analizarán algunas cuestiones en el sentido de procurar alternativas que tiendan, por un lado, a evitar piramidaciones con pérdida de competitividad y, por otro, a uniformar su tratamiento en términos de atribución geográfica, de manera que sigan a las operaciones principales y se facilite la coordinación interjurisdiccional.

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

II - BREVE EXPOSICION DE ALGUNOS PRINCIPIOS TECNICOS SOBRE EL CONTRATO DE SEGUROS, REASEGUROS Y RETROCESIONES.

En este capítulo se expondrá sucintamente el marco normativo en el cual se desarrolla esta actividad aseguradora en nuestro país. La idea aquí es contar con algunos conceptos, herramientas y terminología que nos permita comprender luego la normativa tributaria aplicable y la realidad de esta actividad como se da en la práctica.

II.1 - CONTRATO DE SEGURO. Celebración. Propuesta. Póliza. Certificado Provisorio de Cobertura.

El artículo 1° de la Ley 17.418 (o Ley de Seguros, en adelante en forma indistinta) establece que habrá contrato de seguro cuando el asegurador se obligue, mediante el pago de una prima o cotización, a resarcir un daño o cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto (siniestro).

Cabe citar a Meilij[1], quien explica que formalmente la celebración del contrato se origina en una "propuesta" de contrato de seguro que el asegurado hace conocer al asegurador. Esta propuesta no constituye un precontrato, y no resulta obligatorio para el asegurado ni el asegurador, sino a partir del momento de su aceptación por este último. Comúnmente en la propuesta se incluyen todos los términos del contrato, aunque luego la emisión de la póliza pueda diferir en sus términos. La aceptación de la propuesta sólo se produce por una manifestación positiva de parte del asegurador, ya que su silencio no importa aceptación. Cuando el asegurador consiente en realizar el contrato y acepta la propuesta, manifiesta formalmente su actitud mediante la emisión de una póliza que entrega al asegurado debidamente firmada, claramente redactada y fácilmente legible.

La póliza es la instrumentación por escrito del contrato de seguro y esencialmente contiene los nombres y domicilios de las partes contratantes, el interés o la persona asegurada, los riesgos asumidos, el momento inicial del amparo asegurativo y el plazo de duración del contrato (vigencia de la póliza), la prima, la suma asegurada y las condiciones generales, particulares y específicas que servirán de regla de conducta de las partes y determinarán sus derechos y obligaciones.

Puede resultar que el contenido específico o general de la póliza difiera con el de la propuesta que la generó, pues quizá el asegurador no ha aceptado los requisitos de la proposición tal como los planteó el asegurado.

En tal caso, cuando el contenido de la póliza emitida difiera con el de la propuesta que la generó, el asegurado tiene un mes de plazo para efectuar el reclamo pertinente, ya que de no hacerlo así se presume su aceptación en tanto el asegurador haya advertido al asegurado sobre su derecho en forma destacada en el anverso de la póliza (art. 12 Ley de Seguros). En este punto se puede apreciar que se emplea el concepto de "consentimiento tácito" dispuesto en el art. 1146 del Código Civil (C.Civ.).

Si al asegurado no le conviniera el aseguramiento tal como lo ofrece el asegurador en la póliza que difiere de la propuesta, puede optar por rescindir el contrato a ese momento.

Por último, nos referiremos a los certificados provisorios de cobertura. Los mismos constituyen importantes instrumentos y han sido objeto de especial regulación por parte de la Superintendencia de Seguros a través de la Resolución N° 24.697, que modificó la tan relevante Resolución N° 21.523, comúnmente conocida esta última como Reglamento General de la Actividad Aseguradora. A los efectos de evitar la emisión espuria de dichos instrumentos, los mismos quedaron sujetos a un régimen formal de confección y firma e incluso deben ser registrados en un libro especial rubricado. No solamente cobran

[1] Meilij, Gustavo R.: *Manual de Seguros*, 2° Ed. Act., Buenos Aires, Depalma, 1990.

semejante relevancia por el especial tratamiento que le ha dispensado el citado organismo de control, sino porque a los efectos tributarios se los asimila a la figura de la póliza y las consecuencias que se generan al emitirse un certificado provisorio de cobertura son semejantes a las que se generarían en la emisión de la póliza.

II.2 – CLASIFICACION: Seguro de Daños; Seguro de Personas; Seguro de Retiro Privado.

Existen diversas maneras de clasificar a los seguros pero a los efectos del presente trabajo, solamente haremos referencia a:

- Seguro de daños: la Ley 17.418 lo designa como seguro de daños patrimoniales y la doctrina lo identifica también con el nombre de seguro de interés. Aquí es indiscutible su carácter resarcitorio y así lo prescribe la Ley en sus artículos 1° y 61, entre otros. Es decir, producido un acontecimiento previsto, las consecuencias del mismo son cubiertas por el llamado seguro de daños patrimoniales.
- Seguro de personas: es el que garantiza el pago de un capital o una renta cuando se produce un hecho que afecta la existencia, salud o vigor del asegurado. En este tipo de seguros no existe la noción de resarcimiento aplicable en seguros de daños. Los más típicos son los seguros de vida y de accidentes personales pudiendo tratarse de seguros individuales o colectivos. Respecto de los seguros de accidentes, la doctrina no ha sido pacífica en calificarlos bajo este tipo; en particular, la italiana se inclina por incluirlos entre los seguros de daños. La presente disquisición probablemente cobra relevancia cuando más adelante se analice su gravabilidad en el Impuesto al Valor Agregado.
- Seguro de retiro: está bastante emparentado con el seguro de personas pero se distingue en que el objetivo es la conformación de un ahorro a través de cuotas de ahorro de un capital. En algún momento, corresponderá que el asegurador pague al asegurado mediante una modalidad de retiro programado o bajo la constitución de una renta vitalicia proveniente de ese capital conformado mediante aquellas cuotas de ahorro. La figura del Seguro de Retiro está regulada por la Resolución de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) N° 19.106.

  En este ítem pueden incluirse los Seguros de Retiro amparados por la Ley N°24.241 (Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones), que cubre el pago de una "renta vitalicia", para todos aquellos trabajadores que sobrevivan al momento del retiro de las actividades.

II.3 – OTROS CONCEPTOS Y TERMINOLOGIA: Prima; Premio o Prima Bruta; Pago del Premio; Coaseguro; Reaseguro (Proporcional y No Proporcional); Retrocesión.

II.3.1. Prima. Premio o precio del seguro.

Sostienen Stiglitz y Stiglitz[2] que la relación obligacional emergente del contrato de seguro genera, desde la perspectiva del asegurado como sujeto pasivo o deudor, el deber jurídico de cumplimiento de una prestación principal, una conducta consistente en "dar" (art. 495, C.Civ.), que tiene por objeto una suma de dinero (art. 616 y ss. C. Civ.).

Tal suma de dinero constituye el *precio*, equivalente al valor de la prestación del asegurador que se halla condicionada a la verificación del siniestro.

---

[2] Stiglitz, Rubén S. y Stiglitz, Gabriel A.: *Contrato de Seguro*, Buenos Aires, Ediciones La Rocca, 1988.

La prima es el nombre con que se califica ese precio en el contrato de seguro. López Saavedra[3] a modo de anécdota (con dudosa legitimidad respecto a su origen) relata que la palabra prima tiene su origen en los albores del Siglo XV, en el norte de la actual Italia, y significaría que quien querría contratar un seguro "primo" debía pagar el precio para luego ("dopo") recibir la cobertura pretendida

Pacíficamente se admite el principio que considera a la prima como elemento esencial del contrato de seguro; y esto es así tanto desde el punto de vista técnico-económico, porque el asegurador no puede cubrir el riesgo de ocurrencia del siniestro sin recaudar fondos suficientes, cuanto desde la óptica jurídica, ya que –como hemos visto- el seguro es un contrato ***oneroso***. López Saavedra[4] le da mayor realce aún, señalando que no sólo la prima es esencial para que exista el contrato de seguros, sino la propia actividad aseguradora: el pago de la prima por parte del asegurado es lo que va a conformar el llamado "fondo de primas", con el que luego el asegurador va a poder hacer frente a las indemnizaciones que deriven de los eventuales siniestros que ocurran en el futuro.

Por regla general, adquiere carácter dispositivo lo atinente al contenido de las normas legales sobre la obligación de pagar la prima.

En orden a la cuantía de la prestación, la prima queda sujeta al convenio de las partes, aunque en su determinación cobran marcado relieve ciertos elementos de juicio que hacen a la técnica aseguradora, y obligan en primer término al análisis de la distinción entre *prima neta* y *prima bruta*.

La *prima neta* (o pura), apunta a la ***proporcionalidad*** del precio del seguro en relación con el riesgo de ocurrencia del siniestro, sin tomar en consideración cualquier tipo de recargos, comisiones, gastos, etc. En su cuantificación son elementos determinantes: la consideración del riesgo en una unidad de tiempo determinada; la suma asegurada; la duración del contrato y la tasa de interés que el asegurador calcula obtener de las sumas aportadas por los asegurados.

Como se insinuó "ut-supra", las primas netas, en su conjunto, deben conformar capitales necesarios para cubrir, según estimaciones técnicas y financieras, la totalidad de los siniestros a la postre verificados.

La *prima bruta* (o comercial), comprende además del valor de riesgo (prima neta), otros factores extraños a la probabilidad de los siniestros, pero que igualmente pesan sobre el presupuesto del asegurador. Vale decir: recargos, gastos de producción y administración, la carga fiscal que debe soportar el asegurador, reservas y comisiones.

Se trata, en rigor de verdad, de la prima con relevancia jurídica, esto es, la que cobra virtualidad como elemento de la relación contractual.

Precisamente, la cláusula de cobranza del premio aprobada por la Superintendencia de Seguros de la Nación, vigente desde marzo de 1987, se refiere a la prima bruta. Bajo la denominación de *premio*, viene definida como la sumatoria de la prima (así se llama a la neta), más los impuestos, tasas y todo otro recargo o adicional de la misma.

Por tratarse del propio objeto de la prestación, el premio se debe encontrar determinado en el título de la obligación, o bien ser determinable, v. gr., mediante referencia a las tarifas del asegurador o de plaza; ello bajo pena de nulidad.

La cuantía de la prima es en principio invariable, pero se puede modificar cuando la ley confiera esa facultad a las partes, o por variación del riesgo o del interés asegurable.

---

[3] López Saavedra, Domingo M.: "El pago tardío de la prima por el asegurado" – Mercado Asegurador- Nº 287 - Octubre/2003 pg. 24.
[4] Ob. Cit. en 3.

Procede el reajuste por disminución del riesgo, en cuyo caso el asegurado tiene derecho a hacer rectificar la prima por los períodos posteriores, de acuerdo con la tarifa aplicable al tiempo de la denuncia de la disminución. La misma facultad le compete en caso de haber denunciado erróneamente un riesgo más grave, de acuerdo con la tarifa al tiempo de celebración del contrato y por los tramos ulteriores a la denuncia del error (art. 34, Ley de Seguros). Esta situación configura las que se denominan anulaciones que se instrumentan a través de endosos de devolución (o notas de crédito).

A su vez, en caso de agravación del riesgo, si el asegurador no opta por la rescisión del contrato o ésta es improcedente, corresponde el reajuste desde la denuncia y según la tarifa aplicable en ese momento (art. 34, Ley de Seguros). En este caso, *contrario sensu* de la situación aludida en el párrafo anterior, se facturarán premios "adicionales" por endosos o suplementos de la póliza (o notas de débito).

La prima puede ser única o periódica.

La prima única importa una sola prestación, que representa el valor total del riesgo, por la duración del seguro que normalmente suele celebrarse por períodos anuales.

Esto no significa que no haya períodos más cortos al que tradicionalmente conocemos como de vigencia del contrato de seguro; períodos que tienen que ver con el tiempo que abarca cada una de las primas que se obliga a pagar el asegurado, aunque la Ley de Seguros presume que la vigencia del mismo es anual e incluso establece que los efectos comienzan a las doce horas del día fijado como punto de partida de la vigencia y terminan a las doce horas del día fijado para la finalización de la misma, salvo la existencia de pacto en contrario.

La prima periódica viene constituida por una serie de prestaciones sucesivas e independientes, que *se hacen exigibles* en los distintos períodos en que se desmembra la duración del contrato.

De todos modos, en ambos casos el pago se puede subdividir en cuotas, mediante acuerdo de partes.

Sin perjuicio de ello, rige el principio según el cual la prima se debe anticipadamente. Es decir el pago se tiene que hacer por adelantado. Tanto el de la prima única: al celebrarse el contrato; como el de la periódica: al inicio de cada etapa.

II.3.2 Pago del premio.

Partiendo de la noción de premio como precio del seguro, u objeto de la prestación a cargo del asegurado, sigue a ello el imperativo del cumplimiento de la obligación conformada de esta manera, como conducta apropiada para la realización del propósito en pos del cual la relación asegurativa fue perfeccionada.

El pago del premio consolida entonces la producción de los efectos o consecuencias jurídicas esenciales del contrato de seguro, ya que es en vista de la plena ejecución del compromiso recíproco, que la constitución del vínculo creditorio ha tenido lugar.

Con relación al tiempo en que opera la exigibilidad del pago, el cual debe ser hecho el día de vencimiento de la deuda (art. 750, C.Civ.), la obligación del asegurado de pagar el premio encuadra nítidamente en la categoría de las de cumplimiento inmediato.

En efecto, las obligaciones de ejecución inmediata son aquellas cuya exigibilidad es coetánea con su nacimiento, debiendo satisfacerse cuando lo requiera el acreedor.

Y en materia de seguros rige el ya mentado principio, según el cual la prima se debe anticipadamente, vale decir, es pagable por adelantado.

Es más, la cláusula de cobranza del premio, establece expresamente que el pago se debe hacer en la fecha de iniciación de la vigencia del contrato de seguro.

Todo ello con la salvedad de que el asegurador sólo se puede prevaler de esa exigibilidad en la medida en que haya entregado la póliza, un certificado, o un instrumento provisorio de cobertura (art. 30, primer párrafo, Ley de Seguros).

Como ya se ha señalado, el pago de la prima única debe hacerse con la celebración del contrato y el de la prima periódica, al inicio de cada una de las etapas o períodos sucesivos e independientes en que se desmembra la duración del seguro (art. 30, segundo párrafo, Ley de Seguros).

Sin perjuicio de lo expuesto en los dos párrafos anteriores, por imperio legal, la entrega de la póliza sin la percepción del premio, hace presumir la concesión de crédito a los efectos del pago (art. 30, *in fine*, Ley de Seguros).

La concesión de plazo acontece, en la práctica asegurativa, cuando el importe de la prima se subdivide *en cuotas*, mediante acuerdo de partes. El premio puede pagarse conforme a un plan de cuotas y cada una de ellas tendrá un vencimiento estipulado.

La obligación de pagar el premio al día del vencimiento, cobra relieve desde diversas aristas. No sólo a los fines de lograr la adecuación o exactitud del cumplimiento, que conlleva la efectiva producción de los efectos liberatorios para el deudor. También, esencialmente, el pago inmediato de la prima única o el pago en término de las cuotas diferidas opera como presupuesto para la vigencia de la obligación de cobertura o garantía del riesgo por el asegurador. En otros términos, es recaudo para que la empresa aseguradora se encuentre constreñida a cumplir su correlativa prestación si se produce el siniestro.

Sin perjuicio de estos conceptos existen obviamente otros como ser:

- ***Coaseguro:*** Fernández Dirube[5] define a la figura como al reparto de la asunción de un riesgo entre varios aseguradores, tomando cada uno a su cargo una porción del valor asegurado total. Varios aseguradores eligen libremente qué parte cubrir de un determinado riesgo y perfeccionan cada uno un contrato de seguro individual por dicho valor, aunque todos los contratos concertados por los coaseguradores se instrumenten por medio de una sola póliza. No existe solidaridad entre los coaseguradores, por lo que el asegurado, en caso de siniestro, debe cobrar individualmente de cada coasegurador la porción de indemnización que le corresponda por cada uno.

- ***Reaseguro:*** supone la posibilidad de que el asegurador cubra a su vez sus riesgos cuando superan determinado límite técnico con otro "asegurador" (el reasegurador). El reaseguro es un seguro de "segundo grado" pero no deja de ser parte del negocio asegurador. La compañía aseguradora establece una relación con el reasegurador para asegurar ese excedente de riesgo.

  Conforme a las modalidades técnicas, el reaseguro puede ser clasificado en dos grandes grupos:

  - ✓ la del reaseguro proporcional, o reaseguro de riesgos; y

[5] Fernández Dirube, Ariel: *Manual de Reaseguros*, Ed. General Re, 2° Edición Buenos Aires (1993).

- ✓ la del reaseguro no proporcional, o reaseguro de siniestros.

La característica del primero es que el asegurador cede parte de la prima que cobra a cambio de la cesión de la misma porción de responsabilidades que le transfiere al reasegurador.
Existe un caso en el que el asegurador cede toda la prima que cobra a cambio de todas las responsabilidades; es decir, transfiere el riesgo integralmente al reasegurador. Diremos entonces que estamos frente a un "contrato de fronting".

En el caso del reaseguro no proporcional no hay una cesión de riesgo, no hay una cesión de prima, y a partir de que se produzca un hecho aleatorio que supere determinado nivel de compromiso, entra a jugar la figura del reasegurador. Al decir de Fernández Dirube[6], aquí nos encontramos frente a un verdadero y auténtico contrato de seguro de segundo grado puesto que no se cede prima, sino que se paga el costo de la protección que adquiere expresado en un precio de la operación. Funciona igual que en el caso de un individuo que contrata un seguro y tiene que pagar un precio determinado (el premio).
A su vez, existen dos grandes grupos de reaseguros no proporcionales, a saber: i) Exceso Pérdida, comúnmente llamados "**XL**" por la abreviación de la frase en inglés "e**X**cess **L**oss"; y ii) Limitación de Siniestralidad, al que en la jerga se lo denomina "Stop Loss".
En el caso de las operaciones de reaseguros no proporcionales "XL", la instrumentación del pago del precio consiste en desembolsar al inicio del contrato un importe en concepto de prima mínima y de depósito (MINDEP), sobre la base del valor estimado del volumen de primas de los negocios a proteger. Esta prima mínima y de depósito corresponderá que sea ajustada al finalizar el contrato, que en general es anual, en función al volumen de primas real alcanzado. Si el volumen de primas real alcanzado supera al estimado, cabe el pago de un ajuste. Si el caso fuese que sucediera a la inversa; es decir el volumen real de primas es inferior al estimado, no habrá ajuste alguno.

Podemos decir que es una suerte de respaldo que buscan las aseguradoras en el marco del funcionamiento de estas compañías que se dedican al reaseguro. Reitérase entonces que en el caso del reaseguro la relación jurídica no se da entre el asegurado y el reasegurador, sino entre la compañía aseguradora y el reasegurador. Más allá de que el reasegurador tenga la obligación de hacerse cargo de la indemnización que tenga que resarcir el patrimonio del asegurado, esto no significa que jurídicamente tenga una relación con el cliente (asegurado).

- ***Retrocesión:*** esta figura se da en el marco de compañías reaseguradoras. Una vez que el reasegurador ha establecido su capacidad en función al análisis cuantitativo y cualitativo de su cartera, procede a reasegurar los excedentes que se le hayan producido, a través de contratos generales de retrocesión.

II.4 - ESQUEMA OPERATIVO Y PARTES INTERVINIENTES: Asegurado, Asegurador, Reasegurador, Coasegurador.

Antes de proponer un bosquejo simple para ver cómo se sitúan las partes intervinientes en esta particular relación jurídica, corresponderá brindar un pequeño concepto respecto de cada una.

De resultas de la característica de bilateralidad, tenemos que en principio son dos las partes que intervienen en el contrato de seguro. Ellas son:

[6] Ob. Cit. en 5.

- El ***Asegurado***, que es la persona que toma el seguro y sobre el que recae la cobertura para protegerlo del riesgo.

- El ***Asegurador***, que es quien asume la cobertura del riesgo. Existe un ordenamiento conocido como la Ley N° 20.091 o Ley de Entidades Aseguradoras, en el que se establecen que serán empresas especialmente autorizadas por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Por imperio de los artículos 2° y 3° de la norma indicada, pueden realizar operaciones de seguros:
  a) las sociedades anónimas, cooperativas y de seguros mutuos.
  b) Las sucursales o agencias de sociedades extranjeras de los tipos indicados en el inciso anterior.
  c) Los organismos y entes oficiales o mixtos, nacionales, provinciales o municipales.

Sin perjuicio de lo que hemos definido para la figura del asegurado, puede existir la figura del ***Beneficiario***, que es la persona a favor de la cual se celebra el contrato y es la que tendrá derecho a percibir la indemnización en el caso de ocurrencia del siniestro.

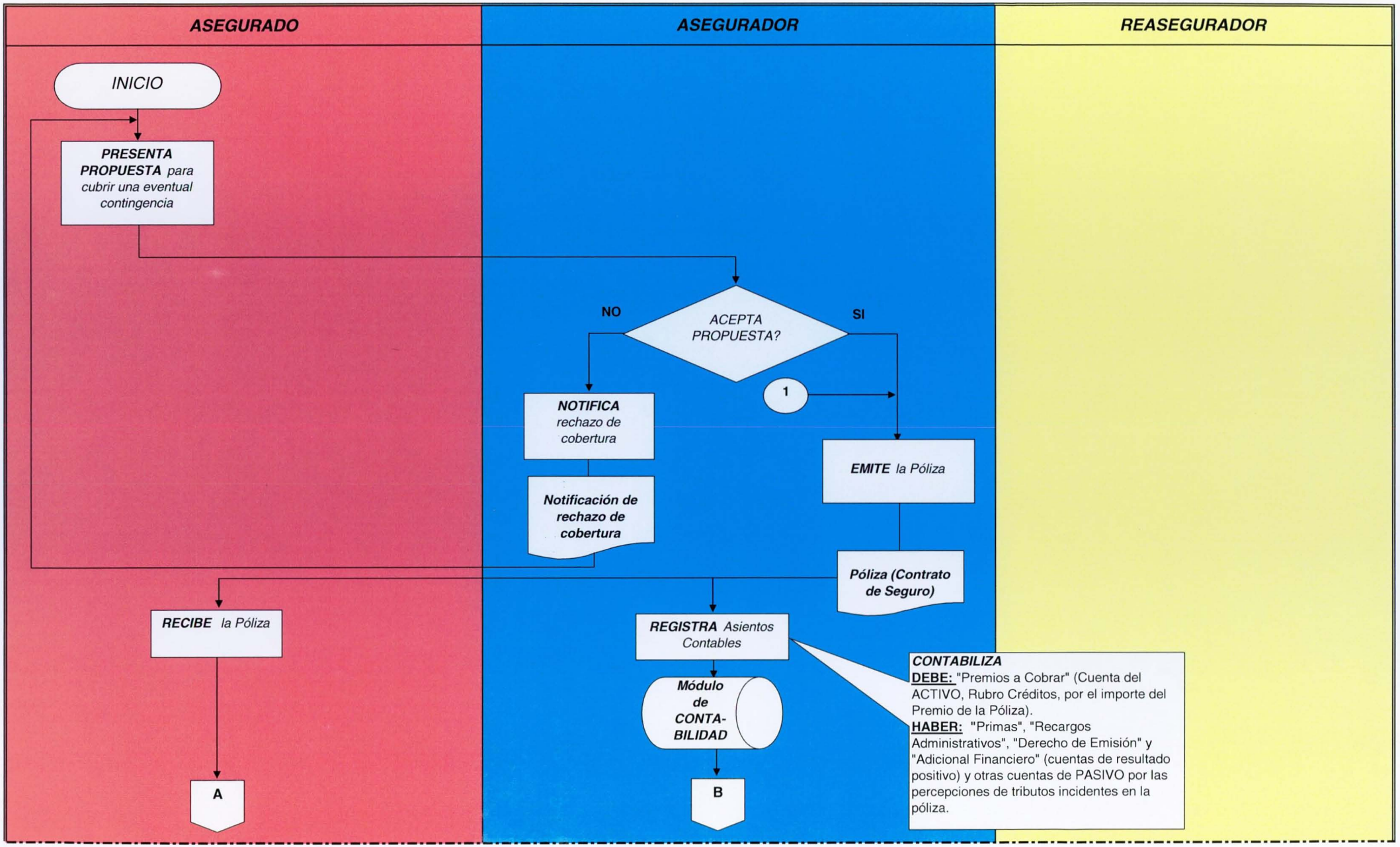
Asimismo, la Ley de Seguros prevé la existencia de otra figura que es la del ***Tomador*** y la misma se configura cuando el contrato de seguro es celebrado por cuenta ajena. Vale decir que, cuando una persona contrata un seguro por cuenta propia, las figuras de ***Asegurado*** y ***Tomador*** coinciden; mientras que, cuando lo hace por cuenta ajena, esta se constituye en el ***Tomador*** dejando de ser el ***Asegurado***, rol este que pasa a ser desempeñado por una persona diferente. Esta figura de ***Tomador*** separada del ***Asegurado*** se verifica, en general, cuando en razón de una obligación legal, una persona (e.g.: un empleador) debe contratar un seguro a favor de otra u otras (e.g.: sus empleados). Vale citar los ejemplos de los seguros de personas colectivos, tales como: i) el Seguro de Vida Obligatorio que se encuentra instituido por el Decreto 1567/74, que tiene que ser contratado por los empleadores y que tiene por beneficiarios a todos los empleados en relación de dependencia; ii) los seguros de vida colectivo que tienen como objeto cubrir la contingencia que implica la ruptura del contrato de trabajo por muerte del empleado y la consiguiente indemnización equivalente a la mitad de la prevista en el artículo 245 de la Ley de Contrato de Trabajo; iii) los seguros de accidentes personales; y iv) los seguros de riesgos del trabajo.

Por último, y sin pretender llevar a confusión, nos referiremos al sujeto llamado ***Reasegurador*** que será la persona que, a su vez, asegure (cubra) los riesgos que fue tomando el asegurador en el desarrollo de sus operaciones en la medida que superen determinados límites técnicos.

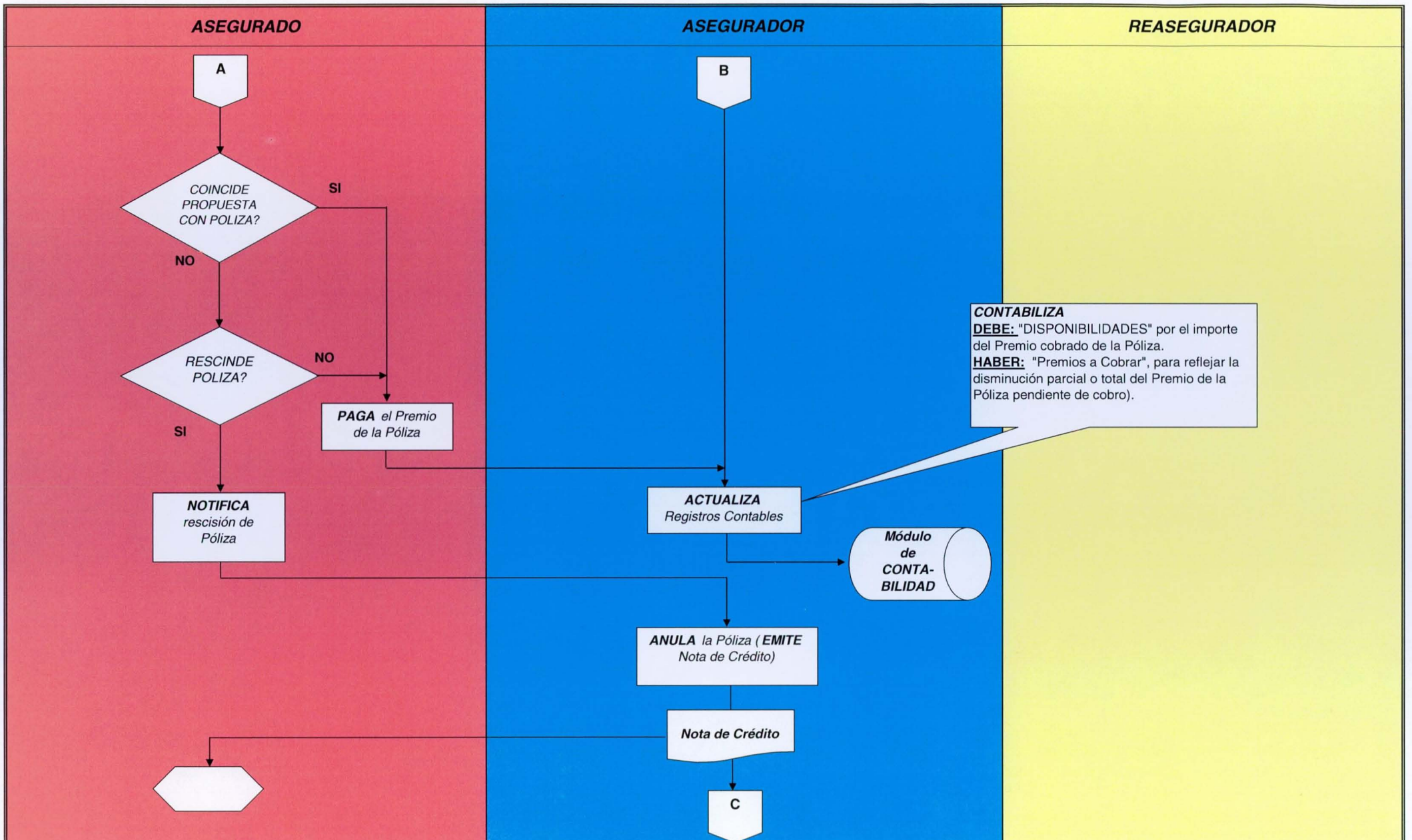
Recapitulando lo hasta aquí expuesto, podemos resumir lo que sería un esquema operativo comprensivo siguiendo la técnica de cursogramas:

(ver cursogramas en las páginas siguientes)

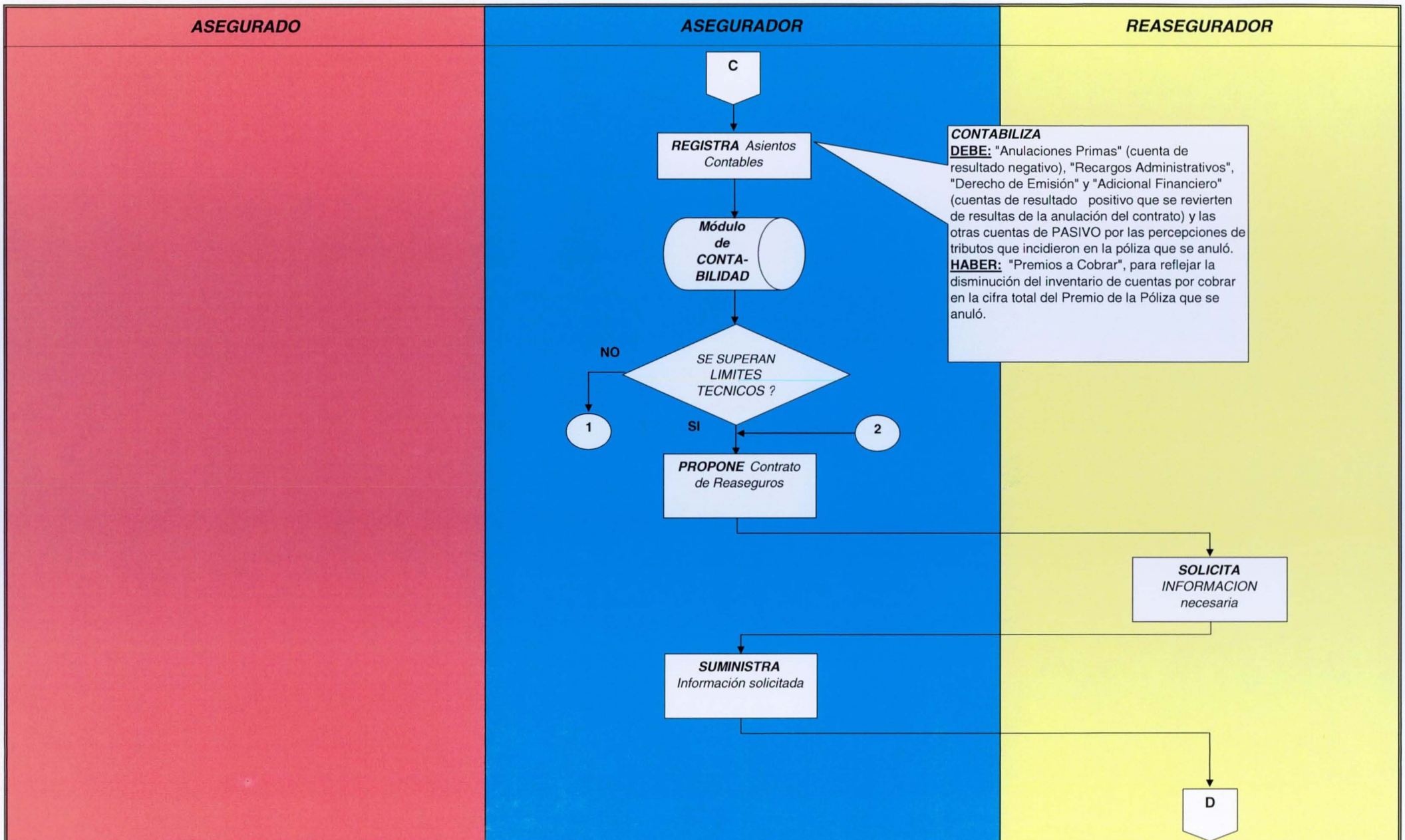
II.4 - ESQUEMA OPERATIVO Y PARTES INTERVINIENTES



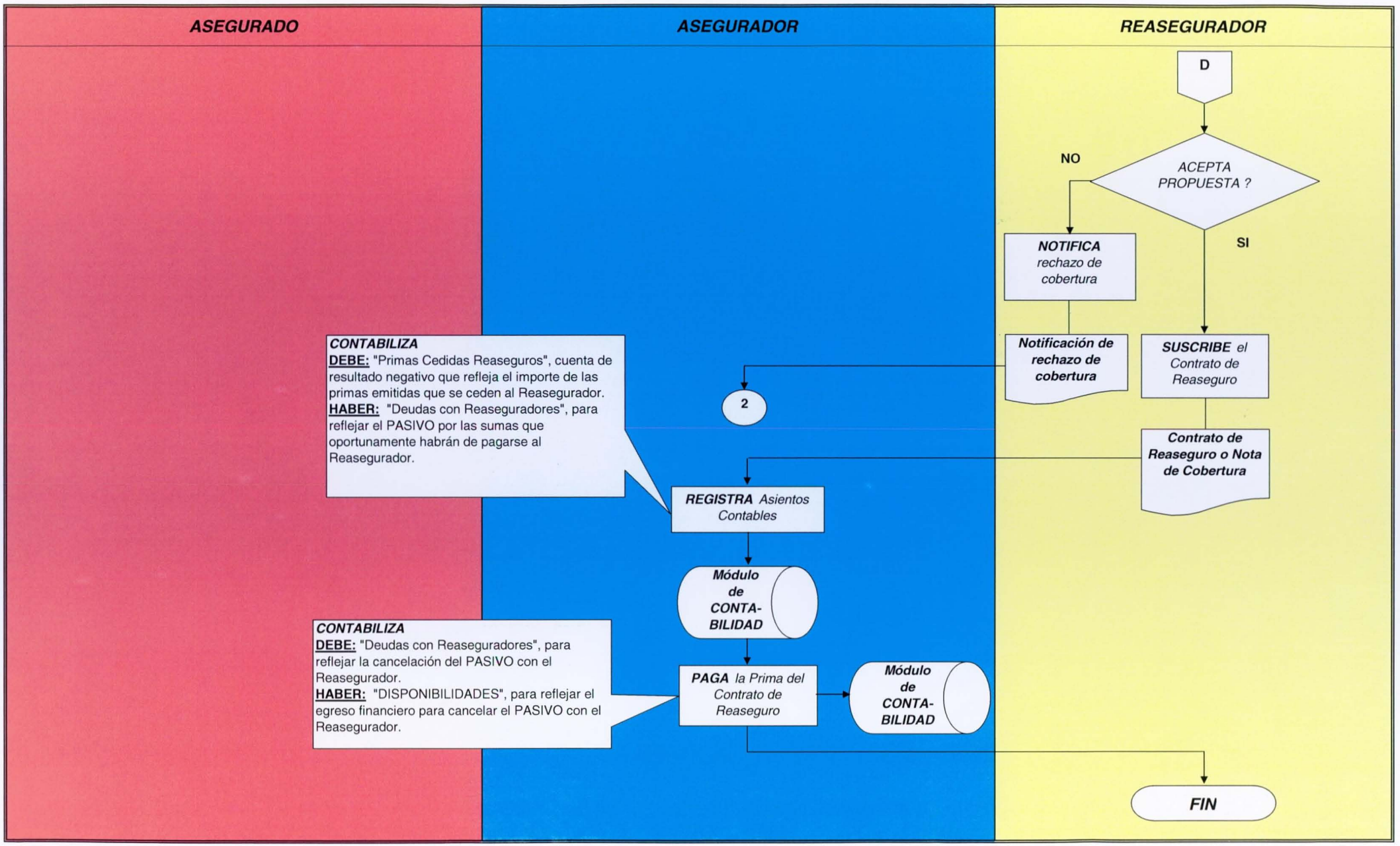
II.4 - ESQUEMA OPERATIVO Y PARTES INTERVINIENTES



II.4 - ESQUEMA OPERATIVO Y PARTES INTERVINIENTES



II.4 - ESQUEMA OPERATIVO Y PARTES INTERVINIENTES



III - CARGA IMPOSITIVA GENERAL.

III.1 - PRINCIPALES COMPONENTES QUE INTEGRAN EL PRECIO DE LA POLIZA.

Para entrar en el análisis de los aspectos tributarios, será de mucha utilidad el cuadro (CUADRO I) que se exhibe seguidamente a partir del cual se describe discriminadamente los componentes que integran el precio de la emisión de una póliza.

CUADRO I: COMPONENTES			
Nº Ref.	Concepto	Alícuota	Importes en $
(1)	Prima Comercial		100,00
(2)	Recargo administrativo		3,00
(3)	Derecho de emisión		10,00
(4)	Adicional financiero		7,00
(5)	Subtotal [(1)+(2)+(3)+(4)]		120,00
(6)	Impuesto de Sellos	1.0% * (5)	1,20
(7)	Tasa Superintendencia	0.6% * (5)	0,72
(8)	Impuestos Internos	0,1% * (5)	0,12
(9)	IVA	21,0% * (5)	25,20
(10)	Premio		147,24

Partimos de una Prima comercial (1) de $ 100.- que representa el valor para afrontar el riesgo, que contiene la utilidad estimada, el importe para afrontar los gastos de producción (o también llamados gastos de adquisición: comisiones a los productores de seguros, a las que nos referiremos en el Capítulo VII) y los gastos de explotación.

El Recargo administrativo (2) tiene como finalidad proveer de recursos para afrontar gastos de administración inherentes al desarrollo de la actividad de la empresa y, en general, se determina como un porcentaje aplicable sobre la prima comercial.

El Derecho de emisión (3) contribuye a la provisión de recursos relacionados con el acto de emitir una póliza y, en general, se trata de un importe fijo.

Por último, el Adicional financiero (4) tiene como objeto compensar a la compañía de seguros el costo financiero que implica otorgar a los asegurados la posibilidad de cancelar los premios en cuotas; al igual que el Recargo administrativo, el Adicional financiero se determina como un porcentaje aplicable sobre la prima comercial.

El impacto fiscal resultante de los tributos que inciden en el precio de una póliza alcanza al 22,7% sobre el Subtotal conformado por los cuatro conceptos enumerados en los párrafos anteriores y es ligeramente superior al que simplemente representa la alícuota del Impuesto al Vâlor Agregado. Esta situación se presenta sustancialmente mejor a la verificada no hace muchos años atrás cuando la alícuota de Impuestos Internos rubro Primas de Seguros era de 8,5% y, además, existía una contribución especial de 0,5% a favor de la Obra Social para el Personal de Seguros.

III.2 - TASA IMPLICITA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Y EL PROBLEMA DE APLICAR IVA A LAS OPERACIONES DE SEGUROS.

En el siguiente cuadro (CUADRO 2) pretendemos revelar la existencia de una circunstancia muy particular vinculada a los pagos indemnizatorios y la determinación del valor agregado en la actividad

aseguradora. Nótese que la incidencia del IVA neto sobre el valor agregado de la actividad aseguradora, según datos tomados de información proporcionada por la Superintendencia de Seguros de la Nación para el cierre de período intermedio diciembre de 2005, trepa al 59%.

Para formular nuestra estimación se han tomado las cifras de los balances cerrados en el período intermedio diciembre de 2005 de aquellas entidades aseguradoras que trabajan en seguros de daños. Se han excluido aquellas que trabajan en Vida, Riesgos del Trabajo y Retiro por cuanto sus prestaciones no se encuentran alcanzadas por el IVA. La cifra que representa lo que nosotros llamamos insumos son los Gastos de Producción (retribuciones a los servicios prestados por los productores asesores de seguros, alcanzados por el IVA) que representaron un 20,1% sobre las primas netas más recargos y derechos de emisión ($3.826 millones para las ramas correspondientes a los seguros de daños). Por su parte, la cifra que muestra lo que hemos denominado Siniestros corresponde a la relación entre las cifras de siniestros pagados netas de salvatajes pero sin computar recuperos de los reaseguradores por cuanto este ingreso no origina IVA débito fiscal para la entidad aseguradora.

Vemos que mientras que el débito fiscal IVA se calcula sobre la prima neta técnica, más derecho de emisión, recargos administrativos y adicional financiero, el crédito fiscal IVA se calcula sobre los insumos ($24,1 en nuestro caso) y no sobre la porción que se paga por indemnizaciones de siniestros ($61,5). Sobre esto último no hay crédito fiscal computable en la medida en que la aseguradora cumpla su obligación como tal mediante el pago de una suma de dinero.

Como ya decíamos, esto permite arrimar como conclusión que la tasa implícita de IVA es del 59% respecto de lo que entendemos es el valor agregado de la actividad, lo que representa una sobreimposición equivalente a casi el triple de la alícuota del tributo.

CUADRO 2: Tasa Implícita del IVA			
Ventas			$120,0
Insumos			($24,1)
Siniestros			($61,5)
Valor Agregado	(a)		$34,3
IVA Ventas		21%	$25,2
IVA Compras		21%	($5,1)
IVA Neto	(b)		$20,1
Tasa Implícita	(b)/(a)*100		59%

Cabe en esta instancia recordar que por el año 1998, FIEL[7] editó un informe sobre los seguros y el sistema impositivo argentino en el que el análisis de la tasa implícita de IVA sobre la actividad aseguradora arrojaba un porcentaje cercano al 70%. Probablemente lo que ha cambiado entre aquella estimación y la nuestra es que en la última hemos tomado de los siniestros incurridos solamente la porción atribuible a los pagados sin considerar el incremento interanual de las reservas de siniestros pendientes. Más allá de esta salvedad, puede decirse que la conclusión queda reafirmada.

Sin ninguna duda es muy difícil determinar el valor agregado de los servicios provistos por la actividad aseguradora, dado que los costos indemnizatorios no originan crédito fiscal para las entidades aseguradoras. Dicha razón ha sido la que ha llevado a que en el plano internacional sean muy pocos países que gravan con IVA a la actividad aseguradora. En el siguiente parágrafo, se analizarán los aspectos relativos a la imposición indirecta sobre las operaciones de seguros en el plano internacional.

[7] Rivas, Carlos: "Los seguros y el sistema impositivo argentino", *La Reforma Tributaria en la Argentina*, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL), Buenos Aires, 1998.

III.3 - SITUACIÓN COMPARATIVA INTERNACIONAL.

En general, las legislaciones han preferido no aplicar un IVA débito-crédito sobre la actividad aseguradora e inclinarse por utilizar una forma de imposición específica al consumo.

En 1996, el Comité de Aspectos Fiscales de la Comunidad Económica Europea (CEE) en oportunidad de analizar la aplicación del IVA sugirió a los países miembros, y estos así lo receptaron, que las exenciones del IVA deben ser tan poco numerosas como sea posible para respetar el carácter de impuesto general sobre el consumo. Sin perjuicio de ello, dentro del limitado número de exenciones que ha establecido la CEE, ha incluido las operaciones de seguros y reaseguro, así como las prestaciones de servicios correspondientes a estas operaciones efectuadas por los productores asesores de seguros. (Sexta Directiva, CEE, artículo 14 inciso b).

En general, todos los países de la OECD excluyen a la actividad aseguradora del IVA y la someten a impuestos específicos al consumo. En tal sentido, Austria, Bélgica, Alemania, Finlandia, España, Francia, Reino Unido, Luxemburgo, Italia y los Países Bajos aplican un esquema de impuestos específicos a los premios de seguros (denominados "Insurance Premium Tax" o, simplemente "IPT") a los que se suman una serie de contribuciones parafiscales destinadas, en cada caso, a fondos específicos como ser las brigadas de bomberos.

Introduciéndonos más en el detalle de lo que es la situación en cada país, podrá apreciarse que en la mayoría de los casos relevados los efectos de acumulación resultantes del tipo de imposición que supone el tributo sobre los premios de seguros en los países de la OECD pueden ser bastante agudos y preocupantes.

Comenzamos comentando el caso de Austria que aplica la alícuota del 11% en concepto de impuesto a los premios (IPT) sobre los seguros de daños. Cuando esos seguros cubren riesgo de incendios, resulta aplicable la contribución parafiscal con destino a la brigada de bomberos de un 8% adicional. En ambos casos, las alícuotas se aplican sobre la prima comercial, que además integra el cargo que retribuye las comisiones a los brókers y agentes de seguros.

Bélgica aplica un 9,25% en concepto de IPT con más un 7,25% de contribución con destino al Instituto Nacional de Salud y Rehabilitación sobre la prima comercial de los contratos de seguros de daños.

Alemania, por su lado, aplica un 11% de IPT sobre la prima comercial de los contratos que cubren los riesgos de incendio a lo que debe adicionarse un 8% de contribución parafiscal con destino a la brigada de bomberos. Muy similar al caso de Austria pero con la diferencia que la alícuota de IPT se incrementa hasta un 15% cuando se trata productos que cubren otros riesgos sobre la propiedad además del fuego.

Finlandia grava los premios de seguros de daños a una alícuota del 22% con más un 3% de contribución parafiscal con destino a la brigada de bomberos si se cubren riesgos de incendio.

En Italia la alícuota del impuesto sobre los premios de seguros de daños es del 21,25% a la que se suma un 1% de contribución parafiscal con destino a un fondo para víctimas de la extorsión y la usura.

Entre los casos que resultan ser menos gravosos está el de España, pues aplica una alícuota del 6% sobre los seguros de daños con más un adicional de entre un 2,5% y un 5% en concepto de contribución parafiscal con destino a bomberos.

Luxemburgo, por su parte, aplica una alícuota del 4% sobre los seguros de daños con más el adicional del 6% en concepto de contribución parafiscal con destino a bomberos.

En el caso del Reino Unido de Gran Bretaña, la alícuota del IPT trepa al 5% y se aplica un impuesto fijo de Libras 35 por cada millón de suma asegurada.

Los Países Bajos solamente aplican el IPT a la alícuota del 7% sin ninguna otra contribución adicional.

Por su parte, Dinamarca solamente sujeta a tributación los premios de seguros que cubren el riesgo de responsabilidad civil del automotor con el impuesto específico a los premios de seguros. Probablemente en la inteligencia de mitigar los efectos de acumulación, este país excluye de la base imponible del impuesto la parte de la prima comercial atribuible a la comisión de los brókers y agentes intermediarios. Este país, además, sujeta todas las otras coberturas de seguros de daños, incluyendo responsabilidad civil del automotor, al impuesto de sellos. Quedan exonerados del tributo los seguros de vida.

A su vez, Portugal e Islandia, si bien no aplican un impuesto específico a los premios de seguros, sujetan a tributación estas operaciones con impuesto de sellos y contribuciones parafiscales destinadas a fondos de afectación específica del tipo brigadas de bomberos.

Suiza, por su lado, grava con impuesto de sellos los premios de seguros de daños y los exime de impuestos específicos.

Hungría aplica solamente contribuciones parafiscales de afectación específica.

Por último, República Checa y Eslovaquia no aplican ningún impuesto indirecto sobre los premios de seguros ni contribuciones parafiscales. Tampoco lo hace Noruega desde el 1° de enero de 2004.

Merece destacarse el caso de Polonia que grava tanto la actividad aseguradora como la actividad de intermediación (productores asesores de seguros) ejercida por personas de existencia ideal con un impuesto general directo a la alícuota del 19% sobre los ingresos. Se trata de un impuesto que se aplica sobre los ingresos generales de las personas jurídicas y, a diferencia de las experiencias enumeradas en los párrafos anteriores, este no se aplica en cada contrato de seguro. Asimismo, existe en este país impuesto de sellos sobre operaciones de cobertura de riesgos de responsabilidad civil automotor y una contribución parafiscal específica destinada a las brigadas de bomberos que únicamente es aplicable a los premios de carácter compulsivo destinados a cubrir el riesgo de incendio sobre inmuebles agrícolas.

Uno de los pocos países de la OECD en el que la actividad aseguradora es alcanzada con el IVA es Nueva Zelanda. Es interesante destacar que en este país las autoridades han diseñado un sistema que pretende imponer al verdadero valor agregado de la actividad y que en líneas generales funciona así:

I. los sujetos empresa que resulten ser asegurados pueden deducir el IVA – crédito fiscal discriminado en las pólizas de seguro que contrate y que resulta de aplicar la alícuota del impuesto sobre las primas más, en su caso, los recargos.

II. adicionalmente, los sujetos empresa que resulten ser asegurados damnificados que reciben el pago de un siniestro, deben incluir dicha indemnización como ingreso imponible que dará lugar a IVA – débito fiscal.

III. Los pagos de siniestros a través de indemnizaciones reconocidas tanto a individuos como a sujetos empresa, a su vez, dan lugar a IVA – crédito fiscal para la entidad aseguradora.

IV. La aseguradora puede deducir del IVA - débito fiscal originado en los premios facturados, tanto los créditos fiscales generados normalmente en el giro de sus negocios (insumos de oficina y comisiones de productores asesores de seguros), como el crédito fiscal presunto que la autoridad le reconoce por el pago de las indemnizaciones.

Más allá de la tendencia vigente en la amplia mayoría de los países en el sentido de aplicar impuestos específicos y contribuciones parafiscales a los premios de seguros, puede decirse que están surgiendo nuevas inquietudes respecto de esta situación en el seno del Comité Europeo de Aseguradores. Ello surge a partir de la posición y las recomendaciones que ha dejado sentadas esta agrupación[8] en el sentido de que deben practicarse modificaciones a la Sexta Directiva de la CEE, mutando hacia una imposición del tipo IVA sobre la actividad aseguradora como única manera de fortalecer el mercado representado por la Unión Europea en términos de eficiencia y, más aún, de competitividad global de los servicios financieros que ofrece.

El mayor impedimento detectado por el Comité Europeo de Aseguradores para lograr este objetivo es que la controversia Impuesto al Valor Agregado vs. Impuestos Indirectos sobre los premios de seguros se da en distintos niveles de potestad. Esto es así porque, por un lado, la cuestión relativa a la aplicación de impuestos indirectos sobre los premios de seguros tiene lugar a nivel miembros de la Unión Europea y, dentro de cada uno, esto a su vez depende de la política fiscal de cada Estado; por otro, la cuestión relativa al IVA ya tiene lugar a nivel "Europeo". Así las cosas, el Comité Europeo de Aseguradores entiende que una medida que implique la introducción del Impuesto al Valor Agregado sobre la actividad aseguradora necesariamente requiere estar coordinada y ser interdependiente de otras que procuren la abolición de los impuestos indirectos y las contribuciones parafiscales sobre los premios de seguros. Hasta tanto los diferentes niveles de potestad no se integren y lleguen a un acuerdo para coordinar los esfuerzos en la dirección indicada, será harto difícil conseguir la imposición del tipo Valor Agregado en la actividad aseguradora europea.

El cambio de sistema de imposición propuesto por el Comité Europeo de Aseguradores tiene la firme intención de que se graven las operaciones de seguros relativos a Seguros de Daños y se dejen fuera de imposición las relativas a Seguros de Personas y Seguro de Retiro Privado.

Las sustanciales ventajas que ofrece la adopción de un sistema de imposición indirecta del tipo Valor Agregado en lugar de otro de imposición específica y contribuciones parafiscales sobre las operaciones de seguros de daños se exponen a continuación:

1) La inclusión del sector asegurador en el ámbito de imposición del IVA implica la posibilidad de recuperar el IVA –crédito fiscal que los proveedores de servicios (productores asesores de seguros, comúnmente denominados brókers y agentes) le facturen. De esta forma se elimina el efecto cascada que supone absorber y, a su vez, recargar en el precio de las operaciones el impuesto que no es posible descargar.
2) Se fortalece la competitividad global de los servicios de seguros ofrecidos que se colocarán en el mercado a un precio mejor afrontable por parte de los consumidores finales.
3) Se coadyuva a garantizar el principal objetivo del IVA que es la neutralidad en la forma de organizar las actividades productoras de bienes y servicios.
4) Se posibilita que aquellos asegurados que reciben la facturación de los premios de los contratos de seguros puedan tomar el IVA –crédito fiscal, en lugar de absorber y/o recargar el precio de sus operaciones con el sobrecosto que suponen los elementos de la imposición específica sobre dichas operaciones.
5) Administrativamente se reduce la complejidad al abolirse una gran cantidad de normas y procedimientos relativos a impuestos específicos y contribuciones parafiscales.

No obstante, como contrapartida aparecen un par de desventajas que demandarán una cuota de relativa maestría para ser adecuadamente sorteadas:

[8] Comité Européen des Assurances: EC Consultation Paper on modernising Value Added Tax obligations for financial services and insurance. Note of 13 June 2006.

A. La primera es la cuestión relativa a la definición de Valor Agregado en la actividad aseguradora.

B. Dentro de la actividad aseguradora, la definición de las operaciones gravadas y exentas.
En esta instancia cabe destacar que la exención no sólo debe enfocar en forma taxativa al tipo de seguro ofrecido (seguros de personas y/o seguros de retiro privado), sino también a todos aquellos servicios prestados que se relacionen directamente con la operación de seguros exenta. Y esto no es otra cosa que las comisiones devengadas a favor de los brókers y agentes que han intermediado o llevado adelante una operación de seguro de vida y que necesariamente deben quedar también exentas en la inteligencia de evitar el efecto cascada que supone la no posibilidad de descontar el eventual IVA crédito fiscal aparejado por dichas comisiones. Sabemos que los canales de venta representados por los sistemas de comercialización a través de brókers y agentes se constituyen en el factor clave a la hora de comercializar exitosamente productos en la esfera de los seguros de personas. De hecho, los brókers y agentes son el canal de comercialización de seguros por excelencia.
Y es precisamente en este caso en el que cobra mayor relevancia la atención al cumplimiento del requisito de mantener competitividad global, por lo que las exenciones deben trazarse de manera que queden funcionalmente orientadas; es decir, debe tenerse presente y analizarse de qué manera funciona la producción y comercialización del producto para que ninguna etapa en el proceso produzca una acumulación indeseable que traiga aparejado pérdida de competitividad.

Pasamos a analizar ahora cuál es la situación de los contratos de seguros con relación a la imposición indirecta en los países que integran el MERCOSUR. Cabe señalar que si bien Venezuela se ha incorporado como miembro pleno al bloque de países integrantes del MERCOSUR, el relevamiento que se ha hecho respecto de las operaciones de seguros a la luz del Impuesto al Valor Agregado en dicha república provee escaso aporte al presente trabajo dada la exoneración de la que goza la operatoria.

A diferencia de lo que ocurre en los países la OECD que, en general, se han inclinado por la imposición específica sobre las operaciones de seguros, Paraguay y Uruguay gravan las operaciones de seguros con el Impuesto al Valor Agregado.

El primero de los países nombrados aplica por este impuesto la alícuota del 10% sobre las operaciones de seguros, excepto las pólizas de seguros de vida que –por imperio de la Ley paraguaya de Seguros- son libres de todo impuesto a excepción del Impuesto a la Renta.

Uruguay, por su parte, aplica la alícuota del 23% dejando exoneradas del tributo las operaciones de seguros que cubran los riesgos de invalidez y fallecimiento. Asimismo, este país grava las operaciones de seguros con un impuesto específico que tiene como destino financiar al Servicio Nacional de Sangre, dependiente del Ministerio de Salud Pública, y que consiste en aplicar la alícuota del 1% sobre la prima facturada. Este impuesto con destino al Servicio Nacional de Sangre percute sobre los asegurados y tiene efecto acumulativo.

En Brasil, si bien existen impuestos del tipo plurifásico no acumulativos semejantes al IVA, como ser el Impuesto a los Productos Industrializados (IPI) a nivel federal y el Impuesto a la Circulación de las Mercaderías y algunos Servicios (ICMS) de nivel estadual, ninguno de ellos grava las operaciones de seguros. Estas caen en el ámbito del Impuesto a las Operaciones Financieras (conocido por su denominación abreviada "IOF"), de nivel federal, que grava los movimientos en las cuentas corrientes y de ahorro, las operaciones relativas al otorgamiento de créditos, cambios, seguros y valores mobiliarios. Se trata de un impuesto indirecto que, en lo que respecta a las operaciones de seguros, percute sobre el asegurado. Dado que entra en la corriente formativa de los precios, provoca un efecto acumulativo en los mismos. La alícuota máxima ha sido fijada en 25% pero en la actualidad existe un esquema de alícuotas reducidas por el cual las operaciones de seguros de daños están sujetas al 7%. Por su parte, las operaciones de seguros privados de salud están sujetas a la alícuota de 2%. Las operaciones de seguros de vida, de accidentes personales y de

accidentes del trabajo han sido beneficiadas por un programa de reducción gradual de alícuotas que a partir del 1° de setiembre de 2006 resulta ser de 0%. Asimismo, los seguros de crédito a la exportación, los que cubren riesgos en el transporte internacional de mercaderías y los seguros de vida con cobertura de supervivencia están sujetos a la alícuota de 0%.

A partir de esta enumeración de experiencias y considerando como más ventajosa en términos económicos la aplicación de un sistema de imposición indirecta del tipo Valor Agregado, puede concluirse que los países del MERCOSUR, a excepción de Brasil, se encuentran en una posición más avanzada respecto de los países europeos integrantes de la OECD.

Por supuesto, aún queda pendiente el tratamiento de dos cuestiones no menores, como ser la definición del valor agregado en la actividad aseguradora y una mejor determinación de las operaciones exentas incluyendo las prestaciones conexas (e.gr.: actividades de intermediación en los seguros de vida).

Aún así, en Argentina y en Uruguay también resta tratar la cuestión –aunque mínima- de algunas contribuciones (Impuestos Internos y Servicio de Sangre) que producen efectos de acumulación en la corriente formativa de los precios.

IV - IMPUESTOS A LOS CONSUMOS EN LA ACTIVIDAD ASEGURADORA.

IV.1 - IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

IV.1.1 - El Alcance.

El Decreto 171/92 del 23/01/1992 (B.O. 27/01/1992) introdujo modificaciones sustanciales en el tratamiento de la actividad aseguradora, entre las que se cuentan la modificación de la Ley de IVA en varios de sus artículos, eliminando la exención del art. 6°, inciso j), punto 2, y estableciendo normas en lo relativo al nacimiento del hecho imponible y a la determinación de la base imponible en las operaciones de seguros y reaseguros. De esa forma, se extendió la gravabilidad a toda la actividad de seguros y reaseguros con excepción del seguro de vida y el seguro de retiro privado. El tratamiento exentivo para estos dos últimos tipos de seguro estaba previsto en el artículo 7° de la Ley de IVA.

Por otra parte, el Decreto 355/92 de fecha 27/02/1992 postergó la entrada en vigencia de las normas establecidas por el Decreto 171/92 hasta el 01/04/1992.

Mas luego, en diciembre de 1998, la Ley 25.063 (B.O. 30/12/1998) derogó la exención sobre seguro de vida y el seguro de retiro privado y modificó el alcance del tributo; es decir, cambió radicalmente la conformación del tributo sobre la actividad y lo que de alguna manera estaba exento hasta ese momento, pasó a estar no gravado a partir de entonces. Actualmente, la Ley de IVA vigente en su art. 3°, inc. e), punto 21, apartado l), establece lo siguiente:

Artículo 3. Obras, Locaciones y Prestaciones de Servicios.

Art. 3° - Se encuentran alcanzadas por el impuesto de esta ley las obras, las locaciones y las prestaciones de servicios que se indican a continuación:
(...)

e) Las locaciones y prestaciones de servicios que se indican a continuación, en cuanto no estuvieran incluidas en los incisos precedentes:
(...)

21. Las restantes locaciones y prestaciones, siempre que se realicen sin relación de dependencia y a título oneroso, con prescindencia del encuadre jurídico que les resulte aplicable o que corresponda al contrato que las origina.

Se encuentran incluidas en el presente apartado entre otras:
(...)

l) Las operaciones de seguros, excluidos los seguros de retiro privado, los seguros de vida de cualquier tipo y los contratos de afiliación a las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo y, en su caso, sus reaseguros y retrocesiones.

En otras palabras, lo que se produjo fue, por un lado, la eliminación de la exención en los seguros de vida y de retiro privado y, por otro, la introducción de una exclusión de objeto por dichas operaciones, a la vez que se incorporaron como exclusión los contratos de afiliación a las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo, que hasta ese momento no estaban contempladas en el plexo normativo de marras.

IV.1.2 - Hecho Imponible y Momento de generación del Débito Fiscal.

Corresponde ahora analizar la oportunidad en la que nace el hecho imponible. En principio, el criterio general es el que surge del artículo 5°, inciso b), que a continuación se transcribe:

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

NACIMIENTO DEL HECHO IMPONIBLE

Art. 5° - El hecho imponible se perfecciona:
(...)

b) En el caso de prestaciones de servicios y de locaciones de obras y servicios, en el momento en que se termina la ejecución o prestación o en el de la percepción total o parcial del precio, el que fuera anterior, (...) excepto

Sin embargo, la especificidad de la actividad aseguradora hizo que se incorporara el punto 6. como excepción, que así reza:

(...) excepto

6. Que se trate de operaciones de seguros o reaseguros, en cuyo caso el hecho imponible se perfeccionará con la emisión de la póliza o, en su caso, la suscripción del respectivo contrato. En los contratos de reaseguro no proporcional, con la suscripción del contrato y con cada uno de los ajustes de prima que se devenguen con posterioridad. En los contratos de reaseguro proporcional el hecho imponible se perfeccionará en cada una de las cesiones que informen las aseguradoras al reasegurador.

Vemos que también el mismo inciso resuelve la situación que se presenta en las operaciones de reaseguro proporcional y no proporcional de una manera bastante razonable.

En esta instancia cabe ser citada la Resolución N° 21.600 de fecha 03/03/1992 emitida por la Superintendencia de Seguros de la Nación. En esa oportunidad, dicho organismo de control dijo que con el fin de garantizar la liquidez y la solvencia de las aseguradoras que regularmente se veían afectadas cuando el acto asegurativo nacía aún sin que el asegurado cumpliese parcialmente con su obligación de pago de la prima, y siendo que dicho perjuicio se exacerbaba a partir del dictado del Decreto 171/92, se hacía imperioso disponer un cambio en la práctica del pago de la prima disponiendo que la vigencia de los contratos de seguros quedaba sujeta al pago total o parcial del premio y que en este último caso la primera cuota debía contener, además de la fracción del premio correspondiente, el total del IVA del contrato.

Podría suponerse, entonces, que a partir de esta Resolución N° 21.600, el hecho imponible definido en la Ley de IVA para las operaciones de seguros quedaba supeditado al cobro de la prima.

Sin embargo, ello no es así porque más allá de aquella buena intención, la Dirección General Impositiva confirmó en el Dictamen DAL 56/93[9] que es la emisión de la póliza, o en su caso, la suscripción del respectivo contrato, lo que produce el nacimiento del hecho imponible en el IVA para los contratos de seguros y agrega que este es absolutamente independiente del momento en que se percibe total o parcialmente el precio. Por lo tanto, el momento de la cobranza de la póliza en el IVA no tiene ningún peso.

Evidentemente podría señalarse que el hecho de generar el impuesto en forma íntegra al momento de emitir la póliza no deja de ser un tema de preocupación para el sector asegurador. De haberse elegido alguna otra alternativa, por ejemplo el momento de la cobranza, no se hubiese perjudicado tanto financieramente a las compañías de seguros. Aún sin llegar a la situación ideal de establecer como momento de generación del hecho imponible el momento de cobro de la póliza por parte de la entidad aseguradora, existe otra alternativa que mitiga sustancialmente este inconveniente financiero. Vale el ejemplo proporcionado por Uruguay, en donde los seguros y los reaseguros son considerados prestaciones de tracto sucesivo y, como tales, el hecho generador se considerada configurado mensualmente.

[9] Dictamen 56/93, de Dirección Asesoría Legal (DAL), del 30/11/1993, http://www.afip.gov.ar

Por lo pronto, nos queda solamente el resorte financiero que supone incluir en la primer cuota del premio el total del IVA correspondiente al contrato.

IV.1.3 – Territorialidad.

Cabe anticipar que no es uniforme el criterio en lo relativo al aspecto territorial en las prestaciones que realizan las entidades aseguradoras.

Tal es así que en los hechos nos encontramos con cuatro posibilidades diferentes para establecer el sustento territorial en la actividad del seguro y del reaseguro y que Oklander[10] se encarga de trazarlas claramente. Ellas son:

- ✓ *Ubicación de la cosa asegurada.*
- ✓ *Domicilio de la entidad aseguradora.*
- ✓ *Domicilio del asegurado (criterio seguido por la Comunidad Económica Europea) .*
- ✓ *Lugar de utilización del seguro.*

Habiendo fijado las alternativas posibles, a continuación procedemos a exponer los avatares suscitados en cuanto a la elección de un criterio sustento territorial que, en ocasiones, se ha visto más incidida por un espíritu recaudatorio que por la búsqueda de una solución razonable.

Coincidimos con Oklander cuando dice que tradicionalmente se ha sostenido en el mercado asegurador que la prestación del servicio se realiza en el lugar de ubicación de la cosa asegurada. Este criterio implica suponer que ese es el lugar donde se está utilizando económicamente el servicio prestado por la aseguradora.

Sin embargo, existe un pronunciamiento el DAT 118/94[11], en el que la Dirección General Impositiva se inclinó por el lugar donde desarrolla la actividad la empresa aseguradora, que no es otro que el domicilio de la entidad.

Este antecedente merece ser analizado juntamente con otros que se han emitido en ocasión de tratar el tema de la gravabilidad de la cobertura de riesgos ubicados en Tierra del Fuego por compañías aseguradoras domiciliadas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Tal el caso del DAT 49/95[12], en el que la Dirección General Impositiva consideró que únicamente correspondía hace lugar a los beneficios promocionales que otorga la Ley Nº 19.640 en relación a las operaciones de seguros en la medida que se verifique identidad territorial respecto de los siguientes tres elementos:

i) Ubicación de la cosa asegurada;
ii) Domicilio del asegurado; y
iii) Domicilio de la entidad aseguradora.

En otras palabras, el pronunciamiento entendió que si todos ellos (los bienes asegurados, el asegurado y la entidad aseguradora) están ubicados en la Provincia de Tierra del Fuego, el contrato de seguros celebrado se encuentra exento a la luz de la Ley de IVA. Cabe señalar que dicho criterio es prácticamente imposible de ser llevado adelante, dado que las entidades aseguradoras, sean constituidas en el país o sucursales de empresas extranjeras, se encuentran en su mayoría radicadas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires o en otras de las ciudades más importantes del interior. Probablemente, la única forma de satisfacer tales recaudos sería que la actividad aseguradora se lleve a cabo en la isla de Tierra del Fuego a

[10] Oklander, Juan: *Ley de Impuesto al Valor Agregado*, (Ed. La Ley, Buenos Aires, 2005) p. 127
[11] Dictamen 118/94, de Dirección Asesoría Técnica (DAT), del 11/07/1994, http://www.afip.gov.ar
[12] Dictamen 49/95, de Dirección Asesoría Técnica (DAT), del 22/05/1995, http://www.afip.gov.ar

través de un sucursal inscripta en el registro público de dicha jurisdicción, manteniendo casa matriz en otras ciudades del continente.

Sin duda, se trata de un importante pronunciamiento por cuanto marca el criterio del Fisco sobre una cuestión tan trillada, pero cabe tomar en consideración que este antecedente apareció mucho antes del dictado del segundo artículo incorporado a partir del 21° del Decreto Reglamentario de la Ley de IVA, que se refiere a las importaciones de servicios realizados en el exterior, cuya utilización o explotación efectiva se lleva a cabo en el país. Como se verá seguidamente, su primer párrafo se refiere al negocio asegurador y así dice:

> **Art. ... - Cuando las prestaciones comprendidas en el inciso d), del artículo 1° de la ley, tengan por objeto la cobertura de riesgos ubicados en el país, el hecho imponible se perfeccionará con la emisión de la póliza o, en su caso, la suscripción del respectivo contrato.**

Parece surgir claramente que el reglamentador está interpretando que la clave viene dada por la ubicación de la cosa asegurada y no por el domicilio de la entidad aseguradora.

Este sería entonces, a nuestro juicio, el criterio correcto no sólo por tratarse del lugar donde se está utilizando económicamente el servicio prestado por la aseguradora, sino porque también coadyuva a la armonización con el tratamiento impositivo bajo las normas de otros tributos, como ser el Impuesto de Sellos, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos y el Impuesto a las Ganancias, según será desarrollado en los capítulos siguientes.

IV.1.3.1 - Cobertura de riesgos en el país.

La Ley de IVA establece como objeto del tributo a las prestaciones de servicios realizadas en el territorio de la Nación. Por lo tanto, y siguiendo con el criterio que hemos sentado en el parágrafo anterior, las operaciones de seguros que tienen por objeto la cobertura de riesgos sobre cosas ubicadas en el país, configuran la hipótesis de incidencia prevista en la ley del tributo.

Sin perjuicio de que el sujeto (asegurador o reasegurador) en cabeza del cual se verifica el hecho imponible sea una entidad radicada en el país (sociedad constituida o sucursal de empresa extranjera) o en el exterior, las operaciones de seguros que tengan por objeto cubrir bienes ubicados en el país quedan alcanzadas por el gravamen.

Ya en el parágrafo anterior habíamos anticipado tangencialmente acerca del tratamiento dispensado a las operaciones de reaseguros cedidas a entidades del exterior (cosa que es muy común en la práctica) que tienen por objeto cubrir bienes ubicados en el país. En tal sentido, corresponde reiterar que las mismas se encuentran comprendidas en el inciso d) del artículo 1° de la Ley de IVA

IV.1.3.2 - Cobertura de riesgos en el exterior.

Respecto a la aplicabilidad del IVA en contratos de seguros que cubren bienes situados en el exterior, contamos con un primer antecedente que surge del DAT 34/97[13], en el que la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), si bien puede decirse que concluye certeramente respecto del caso planteado, deja algunas inquietudes en el remate de la idea.

[13] Dictamen 34/97, de Dirección Asesoría Técnica (DAT), del 18/06/1997, http://www.afip.gov.ar

Así opinó la Dirección: *"(...) corresponde dar el tratamiento de exportación de servicios a los seguros y/o reaseguros, efectuados por empresas aseguradoras locales, que cubran riesgos sobre bienes situados en forma permanente en el exterior o respecto de sujetos residentes en el mismo;"*

E inmediatamente agregó: *"(...) ello siempre y cuando no se verifique que a raíz de tales coberturas se puedan realizar operaciones generadoras de circulación económica de bienes o servicios en nuestro país."*

Sin duda, la Dirección interpretó que se estaba tratando de una exportación de servicios por cuanto la utilización o explotación efectiva de los mismos se realizaba en el exterior. No obstante, alguien podría pensar que la intención se ve frustrada con el agregado posterior dado que la percepción de la prima a través del ingreso de divisas al país indiscutiblemente se verá enmarcada en la salvedad propugnada en la conclusión, con lo que cualquier supuesta exclusión al alcance queda desvirtuada.

Sin embargo, más allá de los comentarios vertidos sobre el antecedente administrativo citado, corresponde que sea otro el tratamiento a dispensar a estas operaciones. En efecto, según lo establece el artículo 1° de la Ley de IVA, en el párrafo segundo de su inciso b), *"no se considerarán realizadas en el territorio de la Nación **(y por lo tanto, quedan excluidas del objeto del gravamen)** aquellas prestaciones efectuadas en el país cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el exterior."* (Lo destacado es nuestro)

Asimismo, y ya para reafirmar la opinión vertida en el párrafo anterior, cabe agregar al análisis lo dispuesto por el artículo sin número incorporado a continuación del artículo 77 del Decreto Reglamentario de la Ley de IVA[14], que establece que, a los efectos de la devolución del IVA, se dispensará el tratamiento previsto para las exportaciones a los servicios prestados en el país cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el exterior.

IV.1.3.3 - Cobertura de riesgos ubicados en Tierra del Fuego.

Según se ha visto en el inicio del desarrollo del parágrafo IV.1.3., los antecedentes que surgen de la jurisprudencia administrativa sobre este aspecto se han inclinado por considerar que los beneficios promocionales otorgados por la Ley N° 19.640 en relación a las operaciones de seguros sólo tienen lugar si los bienes asegurados, el asegurado y la entidad aseguradora (todos ellos) están ubicados en la Provincia de Tierra del Fuego.

Lejos estamos de coincidir con el criterio trazado por la Dirección desde que –según ya lo hemos indicado-, la cuestión queda perfectamente determinada en el segundo artículo incorporado a partir del 21° del Decreto Reglamentario de la Ley de IVA.

Sin embargo, existen antecedentes jurisprudenciales que no resultan estar alineados a dicho criterio y uno de ellos es el de la sentencia recaída en la causa Compañía Argentina de Seguros Visión S.A. del 16 de septiembre de 2003, en la que el TFN, Sala D, afirmó que para que el beneficio proceda "*...deben cumplirse dos requisitos: 1) la operación o actividad aseguradora debe realizarse dentro de dicho territorio y 2) además, los bienes objetos de dicha actividad deben estar radicados en el mismo*". Sobre dicha base, para el caso concreto agregó "*...si bien los bienes están radicados en dicha zona, la aseguradora desarrolla su actividad específica fuera del ámbito geográfico alcanzado por la franquicia, razón por la cual cabe concluir que se encuentra alcanzada por el gravamen*".

[14] Artículo incorporado por el Decreto 1082/99 (B.O. 6/10/99)

Ahora bien; más allá de la resolución del fallo, Malvitano y Lapenta[15] rescatan el voto en disidencia emitido por el Dr. Brodsky, que se inclinó por demarcar que el criterio determinante debe establecerse en función al lugar de ubicación de los bienes asegurados y no por el de la sede de la aseguradora. Más aún, en el mismo trabajo, los autores destacan que la tendencia interpretativa se estaría tornando hacia la línea que preconiza el lugar de ubicación de los bienes asegurados y citan la causa Banco de Valores S.A. del 27 de agosto de 2004, surgido de la Sala D, la misma que la del fallo comentado en el párrafo anterior. Sin perjuicio de que el caso concreto sobre el que el Tribunal se expidió en esta causa más reciente es de distinta naturaleza a la de la actividad aseguradora, lo cierto es –dicen los autores-, que la posibilidad de que se reconozca la procedencia de la dispensa consagrada por la Ley 19.640 complementada por la ley del gravamen para el caso de este tipo de servicios prestados en el ámbito de Tierra del Fuego, es cada vez más cercana.

IV.1.3.4 – Aspectos relativos a la territorialidad en la legislación comparada de países del MERCOSUR..

Como se ha indicado en capítulos anteriores, las actividades de seguros y reaseguros se encuentran gravadas en la República del Paraguay. En este país rige la Ley N° 125/91 que amén de establecer todo el régimen tributario federal, también incluye en su Libro III la legislación vigente relativa al Impuesto al Valor Agregado. Por el principio general de territorialidad establecido en este plexo normativo, están gravadas las enajenaciones y prestaciones de servicios realizadas en el territorio nacional, con independencia del lugar en donde se haya celebrado el contrato, del domicilio, residencia o nacionalidad de quienes intervengan en las operaciones, así como de quienes los reciban y del lugar de donde provenga el pago.

No obstante, en la misma Ley prolijamente se establece un régimen especial de sustento territorial para los servicios de seguros, los cuales se considerarán prestados en el territorio nacional, cuando se verifiquen alguna de las siguientes situaciones:

a) Cubran riesgos en la República en forma exclusiva o no, y
b) Los bienes o las personas se encuentren ubicados o residan, respectivamente en el país en el momento de la celebración del contrato.

Vemos, entonces, que el sustento territorial en la actividad de seguros y reaseguros para el IVA en la república hermana del Paraguay viene dado por la ubicación de la cosa y/o el domicilio de la persona asegurada.

En la República Oriental del Uruguay rige la Ley 14.100 del año 1972, que pone en vigor el Impuesto al Valor Agregado con un criterio general de territorialidad bastante similar al del Paraguay pero a diferencia de éste, no existe la misma precisión en la Ley impositiva que determine específicamente el sustento territorial para las operaciones de seguros y reaseguros. No obstante, esta Ley hace referencia al concepto de "exportación de servicios", dejándolo fuera del alcance del tributo y deja en manos del Poder Ejecutivo la determinación de las operaciones que habrán de quedar comprendidas en dicho concepto. En esa inteligencia, mediante el Decreto 220/998 del 12/08/1998, el Ejecutivo estableció cuáles operaciones de seguros encuadran dentro de "exportación de servicios", quedando no gravadas en consecuencia los servicios de seguros y reaseguros que cubran riesgos sobre:

- ✓ naves o aeronaves;
- ✓ mercaderías que se transporten de territorio extranjero a territorio aduanero uruguayo;
- ✓ mercaderías que se transporten de territorio aduanero uruguayo a territorio extranjero;
- ✓ mercaderías que se transporten de territorio extranjero a territorio extranjero, transiten o no por el Uruguay.

[15] Malvitano, Rubén H. y Lapenta Jorge O.: "El IVA sobre servicios prestados a radicados en Tierra del Fuego". Ambito Financiero – Colección Novedades Fiscales, Buenos Aires, martes 22 de febrero de 2005, p. 24.

En el Capítulo anterior habíamos señalado que las operaciones de seguros (no las de reaseguros) caían en el ámbito del Impuesto a las Operaciones Financieras ("IOF"), de nivel federal, que grava los movimientos en las cuentas corrientes y de ahorro, las operaciones relativas al otorgamiento de créditos, cambios, seguros y valores mobiliarios. A partir del tratamiento que este tributo dispensa a los seguros de crédito a la exportación y a los que cubren riesgos en el transporte internacional de mercaderías que los sujeta a la alícuota de 0% en la inteligencia de no "exportar" impuesto, se colige que el sustento territorial viene dado por la ubicación de la cosa asegurada.

IV.1.4 - Cuestiones relativas al Crédito Fiscal.

IV.1.4.1 - Contratos suscriptos con compañías reaseguradoras del exterior.

Es importante recordar que la Ley 25.063 incorporó como hecho imponible en el IVA a la importación de servicios. Recordaremos que el artículo 1° de la Ley, en su inciso d) establece que el impuesto recaerá sobre las prestaciones realizadas en el exterior cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el país, cuando los prestatarios sean sujetos del impuesto por otros hechos imponibles y revistan la calidad de responsables inscriptos.

Cabe recordar además que a través del mismo Decreto 171/92, que gravó la actividad aseguradora con el IVA, se dejó sin efecto, a partir del 01/01/1992, el régimen de cesión obligatoria de reaseguros al Instituto Nacional de Reaseguros (INdeR) que era el organismo que monopolizaba y absorbía en forma obligatoria todas las cesiones de reaseguros. A partir de tan sustancial modificación a la operatoria local de seguros, surgió la necesidad de contratar reaseguros con compañías reaseguradoras del exterior, siendo calificadas dichas operaciones como importación de servicios en los términos del citado inciso d) del artículo 1° de la Ley.

De esta forma, las aseguradoras locales quedan obligadas a ingresar el tributo supuestamente incidente conforme al procedimiento establecido en la Resolución General de AFIP N°549/99; esto es, dentro de los 10 (diez) días hábiles administrativos siguientes al perfeccionamiento del hecho imponible.

Recordamos que en el caso de los reaseguros proporcionales tal evento se perfecciona en cada una de las cesiones que informe el asegurador al reasegurador. Sin perjuicio de ello, a los efectos de dotar de un respaldo estable y que no quede sujeto a la frecuencia de reporte al reasegurador, que será dispar en cada caso, nuestro pronunciamiento se inclina por respaldar el perfeccionamiento del hecho imponible conforme lo que manda la técnica registral aprovechando el basamento que proporciona la obligación que tienen las entidades aseguradoras de llevar mensualmente un Registro de Operaciones de Reaseguros Pasivos.

Vale el criterio para los contratos de reaseguros no proporcional. En este caso, en el primer mes –precisamente, el de la suscripción del contrato-, habrá que contabilizar el total de la prima mínima de depósito (MINDEP) en el Registro de Operaciones de Reaseguros Pasivos, y ese hito es el que a nuestro juicio exterioriza la verificación del hecho imponible.

Cabe señalar que el impuesto ingresado será computable para las entidades aseguradoras, como crédito fiscal en la declaración jurada correspondiente al período fiscal inmediato siguiente a aquél en el que se perfeccionó el hecho imponible que lo originó. Para nosotros, la contabilización de las cesiones proporcionales o de la prima mínima de depósito inherente a los contratos no proporcionales.

IV.1.4.2 - Reposición de Bienes Siniestrados.

Según lo establecido en el contrato de seguros, el asegurador –con el acuerdo del asegurado- tiene la posibilidad de: i) pagar una suma de dinero en concepto de indemnización; o ii) de reponer los bienes siniestrados por otros de similares características y/o de practicar reparaciones. La discusión que aquí se presenta es si ante la segunda alternativa el asegurador podría tener derecho a computar los créditos fiscales de IVA por la adquisición de los bienes para reponer, o bien, los que surjan de pagar por los servicios prestados y bienes facturados cuando se hace necesario reparar algún bien siniestrado. Sin duda, esta segunda alternativa se erige en una ventaja frente a la que supone indemnizar sumas de dinero.

Hasta aquí, y sin entrar en lo que ahora establecen las normas, las entidades aseguradoras optaban por la razonable alternativa que le permitía computar los créditos fiscales de IVA al considerar que la actividad aseguradora en su conjunto estaba alcanzada por el tributo. En efecto, sabemos que al inicio de la relación jurídica que implica el contrato de seguros se verifica completamente el hecho imponible representado en el débito fiscal de IVA por la emisión de la póliza pero a lo largo de la vigencia de la misma, se van dando una serie de hechos que importan la generación de créditos fiscales -como ser las percepciones de las cuotas del premio que devengan las comisiones de los brokers y agentes intermediarios y el pago de reparaciones por siniestros-, y la reposición de bienes bien podría ser uno más. Ahora bien, hasta aquí no se ha puesto bajo consideración las consecuencias tributarias a que puede dar lugar la entrega del bien para reponer aquellos que fueron siniestrados. La entrega del bien hacía nacer la duda de si esto no constituía la figura de una dación en pago, asimilable a una venta o enajenación y, por consiguiente, si configuraba una hipótesis de incidencia a la luz del IVA, importando un débito fiscal que neutralizaría cualquier crédito fiscal generado por la adquisición. En tal sentido iban las pretensiones fiscales exteriorizadas a través de la Instrucción 432/85[16], mas las aseguradoras sostenían que la entrega del bien en reemplazo del siniestrado tenía el carácter de indemnizatorio y, como tal, no estaba alcanzada por el IVA por no verificarse la figura de venta o dación en pago. Fundamentadas en las características del tributo, han existido opiniones no coincidentes con esta postura pero a la fecha las dos cuestiones quedaron definitivamente zanjadas. El Decreto N° 290/00 mediante al incorporación de un sexto párrafo en el artículo incorporado a continuación del 12 del Decreto Reglamentario estableció que cuando en cumplimiento de la obligación asumida por el asegurador, se opte por la reposición del bien siniestrado o la entrega de repuestos u otros elementos necesarios para su reparación, dicha modalidad no configura la hipótesis de venta o dación en pago, sin perjuicio de lo cual las adquisiciones realizadas con tal finalidad darán lugar al crédito fiscal previsto en el artículo 12 de la Ley.

Con todo, la cuestión puede tener otros ribetes adicionales como ser la aparición de los bienes siniestrados y que la entidad aseguradora recibe como consecuencia del abandono que el asegurado hizo de los mismos. La incorporación de estos bienes al patrimonio de la entidad aseguradora resulta del ejercicio por parte de esta del derecho que oportunamente el asegurado le cedió al percibir su indemnización o recibir la reposición del bien sustituto del siniestrado. Esta circunstancia normalmente suele instrumentarse a través de una cesión de derechos de la propiedad del bien o de sus restos, lo que significa que la aseguradora se convertirá en titular de los bienes asegurados destruidos y/o de los bienes hurtados o robados aparecidos con posterioridad.

Frente a este tipo de circunstancia, la DGI a través de la Instrucción N° 201 del 30/11/1977, se pronunció en el sentido de considerar que se trataba de una transferencia a título oneroso -y, por ende, una operación gravada en el IVA-, la recepción de los bienes siniestrados por parte de la entidad aseguradora al haber el asegurado percibido la indemnización y abandonado los rezagos en beneficio de aquélla.

Por supuesto, los términos de esta Instrucción no se ajustan a una correcta interpretación de lo que establece la Ley de IVA, por cuanto el bien no se entrega a título oneroso y porque no se trata de una entrega en términos de venta sino de una entrega pactada en forma convencional que da derecho al

[16] Boletín de la DGI N°385, pg. 49.

asegurado a ser indemnizado o restituido. Nótese además las dificultades de carácter práctico que emergerían de esta situación si realmente se configurase la hipótesis de incidencia en el tributo.

Lo concreto es que los bienes serán alcanzados con el IVA en el momento en el que la entidad aseguradora proceda a venderlos, no cabiendo posibilidad de computar crédito fiscal alguno por la incorporación de los mismos a su patrimonio. No obstante, habrá crédito fiscal computable por las adquisiciones de repuestos y los pagos de las prestaciones necesarias para poner el bien en condiciones para su posterior venta por parte de la aseguradora.

Siguiendo en el marco de las cuestiones vinculadas a los créditos fiscales, cabe hacer referencia a los honorarios que se pagan por la vía judicial. En las normas que regulan las formalidades relativas a la facturación hay una que resulta ser bastante polémica en el marco de la actividad aseguradora. En efecto, la Resolución General AFIP N°1.415, en su Anexo I, punto A apartado j) establece que los honorarios abonados por la vía judicial no están sujetos a la obligación de ser facturados. Y esto es particularmente preocupante porque, más allá de la naturaleza formal, la situación puede traducirse en la imposibilidad para la compañía de seguros de computarse el IVA crédito fiscal posiblemente involucrado en la operación.

IV.2 - IMPUESTOS INTERNOS.

IV.2.1 -La reducción de la alícuota de Impuestos Internos y sus consecuencias. Decreto 687/98.

En capítulos anteriores hemos comentado acerca del Decreto 171/92 que gravó la actividad aseguradora con el IVA y que dejó sin efecto a partir del 01/01/1992 el régimen de cesión obligatoria de reaseguros a favor del Instituto Nacional de Reaseguros (INdeR) que era el organismo que monopolizaba y absorbía en forma obligatoria todas las cesiones de reaseguros. Dicho Decreto además creó un fondo para el financiamiento de los pasivos de ese Instituto que se integraba con el producido de los impuestos internos rubro primas de seguros.

A partir del corte de responsabilidades de dicho Instituto dictado por el Poder Ejecutivo en el año 2000, los pasivos fueron paulatinamente cancelados con la aplicación de fuertes quitas vía financiamiento con este impuesto que pasó a tener afectación específica. No obstante, fue bastante antes que el Poder Ejecutivo a través del Decreto Nº 687/98, publicado en el Boletín Oficial el 17/06/98, había dispuesto una reducción gradual de la alícuota de Impuestos Internos sobre las primas de seguros.

Probablemente este haya sido uno de los problemas más graves que ha tenido que enfrentar la actividad aseguradora debido al tremendo peso de la imposición a que era sujeta vía este tributo. Concretamente el 8,5% sobre las primas era más que significativo y nunca se le encontró una razón de peso como para que este impuesto recayera sobre los seguros. Más allá de que se ha corregido aquella brutal incidencia y la alícuota hoy sea del 0,1%, aún no hay razones como para que un gravamen cuya filosofía era recaer sobre bienes que denoten lujo o el consumo de bienes que impliquen externalidades negativas (alcohol, tabaco, neumáticos), recaiga sobre las primas de seguros.

IV.3 - IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS.

IV.3.1 - Determinación del Coeficiente de Gravabilidad.

Corresponde en esta instancia pasar al análisis relativo a los temas del Impuesto sobre los Ingresos Brutos en la actividad aseguradora. El mismo simplemente se va a focalizar en la determinación de la base imponible para la liquidación del impuesto recaudado por las provincias y el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, para pasar luego a los derechos de registro e inspección percibido por los municipios.

El impuesto alcanza como presupuesto de hecho el ejercicio habitual de una actividad y a título oneroso dentro de una jurisdicción y la base de imposición se conforma precisamente con los ingresos devengados de los contribuyentes. Más allá de la crítica que nos merezca el hecho de establecer una base de imposición que prescinda de cualquier elemento que no sean los ingresos brutos, en el caso particular de esta actividad, debe establecerse una salvedad porque las normas aplicables en las distintas jurisdicciones se apartan de la acepción literal de "ingresos brutos" para gravar, en general, lo que constituye retribución neta por la actividad específica que desarrollan las compañías de seguros.

En el marco de los distintos códigos tributarios, la actividad aseguradora encuadra en las denominadas actividades especiales para las cuales se prevén mecanismos específicos de determinación de la base imponible. Pero esta situación no supone de por sí un apartamiento al principio general en virtud del cual el impuesto debe recaer sobre los ingresos brutos de los contribuyentes. En este caso, lo que existe es, más bien, una conceptualización especial de lo que debe entenderse como ingreso en una actividad tan específica como la aseguradora.

Cabe citar, por ejemplo, el texto legal del Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires (t.o. 1999), que así establece:

> ***"Artículo 153°: Para las compañías de seguros o reaseguros y de capitalización y ahorro, se considerará monto imponible aquel que implique una remuneración de los servicios o un beneficio para la entidad.***
>
> ***Se conceptúan especialmente en tal carácter:***
>
> ***a) La parte que sobre las primas, cuotas o aportes se afecte a gastos generales, de administración, pago de dividendos, distribución de utilidades u otras obligaciones a cargo de la institución.***
>
> ***b) Las sumas ingresadas por locación de bienes inmuebles y la venta de valores mobiliarios no exenta de gravamen, así como las provenientes de cualquier otra inversión de sus reservas."***
>
> ***"Artículo 154°: No se computarán como ingresos, la parte de las primas de seguros destinadas a reservas matemáticas y de riesgos en curso, reaseguros pasivos y siniestros y otras obligaciones como asegurados. "***

Para la definición de base imponible, lo que intentan las normas de cada jurisdicción es gravar la retribución neta por la actividad desarrollada por la compañía de seguros. La cuestión aquí es que de la prima total emitida por aquella, una porción muy importante debe ser afectada al pago de reaseguros, al pago de los siniestros y eventualmente a mantenerse inmovilizadas en ciertas reservas técnicas para reflejar los compromisos que eventualmente hubiesen asumido las compañías para con sus asegurados.

Las compañías de seguros tienen que constituir ciertas reservas técnicas para reflejar sus compromisos. Hay que hacer una aclaración previa: más allá de la terminología usual, en rigor de verdad no estamos en presencia de reservas propiamente dichas pues no incrementan el patrimonio social de la compañía como podría ser el caso una reserva de revalúo técnico de un bien del Activo en el que el mayor valor de este último encuentra reflejo en el Patrimonio Neto.

Estamos ante de verdaderos compromisos que, como tales, deben ser reflejados en el Pasivo contable de la entidad, habiéndolo así también dsipuesto el organismo de control de las aseguradoras, la Superintendencia de Seguros de la Nación cuando establece que dichas reservas deben exponerse en el rubro Deudas del balance de publicación.

A continuación se conceptualizan sucintamente cada una de ellas[17]:

- ✓ Reserva de Riesgos en Curso: es la porción de la prima no devengada al cierre del ejercicio. Pensando en un contrato de seguros anual, la parte no transcurrida dentro del ejercicio que pasa al próximo, constituye una Reserva de Riesgos en Curso.
- ✓ Reserva Matemática: se constituye en las compañías de seguros de vida y es un compromiso técnico medido en términos actuariales para afrontar los riesgos. Aquí cabe tener en cuenta que estos seguros tienen como objeto el pago de un capital como consecuencia del compromiso asumido ante el acaecimiento de la pérdida de la vida o de la salud del asegurado y esta reserva, entonces, debe atender a esta circunstancia. La compañía lo que hace es ir previsionando el riesgo de haber asumido ese compromiso. El pasivo que se constituye no es del 100% del capital asegurado sino que resulta de una combinación entre el riesgo de que ocurra el evento y el capital que eventualmente tiene que pagarse. Por eso se dice que es un compromiso técnico y está medido en términos actuariales
- ✓ Reserva de Siniestros Pendientes: refleja los siniestros impagos a la fecha de cierre del ejercicio. Asimismo, se incluyen en este concepto los pasivos constituidos con el propósito de integrar y ajustar los siniestros impagos a la fecha de cierre, como ser: "Desvíos de Siniestralidad", "Contingencias y Desvíos Siniestrales", "Insuficiencia Valuación Siniestros Pendientes" y la recientemente puesta en vigor "Siniestros Ocurridos y No Reportados" que implica la constitución de un pasivo correspondiente a futuros pagos por siniestros ocurridos y no denunciados o reportados (IBNR) y siniestros incurridos y denunciados pero reservados en forma insuficiente (punto 39.6.7. del Reglamento de la Actividad Aseguradora).

Visto de este modo, es lógico que dentro del esquema de liquidación y de economía del tributo estos conceptos resulten ser detraídos de la base imponible porque de este modo se arriba a lo que constituye efectivamente una retribución neta para el asegurador. Es decir, aquella parte de la prima que termina solventando los gastos generales y, eventualmente, se destine a la distribución de dividendos o de utilidades.

Por otro lado, las compañías de seguros organizan inversiones a partir de los excedentes financieros que ellas tienen y esas inversiones generan ingresos (ingresos financieros) en su beneficio.

Finalmente, las compañías de seguros –al igual que los demás contribuyentes- que actúen en más de una jurisdicción deberán hacer la atribución jurisdiccional de sus ingresos en función a lo que prevé el Convenio Multilateral vigente para todas las jurisdicciones. La actividad está sometida a un régimen especial establecido por el artículo 7º, que se transcribe más abajo, en el que se establecen pautas objetivas en función del lugar de ubicación del riesgo y el lugar de ubicación de la sede central de la compañía.

---

[17] En el Capítulo VI se abordará un análisis más profundo cuando se trate el tema de las Reservas Técnicas a la luz del Impuesto a las Ganancias.

" Art. 7° - En los casos de entidades de seguros, de capitalización y ahorro, de créditos y de ahorro y préstamo no incluidas en el régimen del artículo siguiente, cuando la administración o sede central se encuentre en una jurisdicción y se contraten operaciones relativas a bienes o personas situadas o domiciliadas en otra u otras, se atribuirá a esta o estas jurisdicciones, el 80% (ochenta por ciento) de los ingresos provenientes de la operación y se atribuirá el 20% (veinte por ciento) restante a la jurisdicción donde se encuentre situada la administración o sede central, tomándose en cuenta el lugar de radicación o domicilio del asegurado al tiempo de la contratación en los casos de seguros de vida o de accidente."

A modo de paréntesis, en el presente punto cabe el siguiente comentario respecto de la Resolución General N° 55 emitida con fecha 18 de mayo de 1995 por la Comisión Arbitral del Convenio Multilateral del 18 de agosto de 1977. En este acto, el citado organismo interpretó que las administradoras de fondos de *jubilaciones y pensiones* (AFJP) que desarrollen actividades en más de una jurisdicción adherida deben aplicar el régimen del Artículo 7° del Convenio Multilateral. Probablemente, en dicha instancia, la actividad ejercida por las AFJP haya sido asimilada a la de las sociedades de capitalización. Sin perjuicio de la diferencia que a continuación remarcaremos, cabe señalar que tampoco resulta apropiado haber incluido en este artículo 7° al resto de las entidades que nada tienen que ver con la actividad aseguradora por las diferencias sustanciales en el ejercicio de las actividades y las dificultades de su adaptación a las situaciones previstas.

En un caso, el de las AFJP creadas por la Ley N° 24.241, existe una decisión de naturaleza política en materia de reglamentación de los derechos sociales por la que se ha decidido crear un sistema en el que dichas administradoras participan con el exclusivo propósito de otorgar beneficios de la seguridad social reconocidos en el Artículo 14 bis de la Constitución Nacional y, de este modo, atender las necesidades de la vejez, invalidez y desamparo por muerte. En el otro, en lo atinente a las sociedades de capitalización y ahorro, se observa un sistema estructurado sobre la base de una compleja trama de relaciones jurídicas entre cada uno de los ahorristas y las sociedades administradoras, de los suscriptores entre sí, entre dichas sociedades y los fabricantes de bienes o proveedores de crédito, o con las compañías aseguradoras, que dan lugar a una relación de intercambio entre la sociedad administradora y el ahorrista que, más allá de la fiscalización estatal existente, está dominada por los principios de la justicia conmutativa, la autonomía de la voluntad y la equivalencia de las prestaciones.

Pero aún hay más; cabe preguntarse qué es lo determinante en un contrato de ahorro y préstamo: i) el domicilio de la persona contratante (cliente); ii) el motivo de la operación (comprar una vivienda); o la acumulación de los fondos?

A su vez, en el caso de las AFJP, sabemos que perciben como única retribución una comisión que se deduce de los aportes de los trabajadores en actividad, lo que sumado a la especial naturaleza de su operatoria, las hace aún más alejadas de ser asimilables a entidades aseguradoras. Mientras en este último caso, la percepción de primas representativas de riesgos irán a conformar un fondo de primas sin nominatividad destinado a solventar eventos previstos en los contratos de seguros, las AFJP reciben fondos que deben administrar llevando la cuenta de lo que es atribuible a cada trabajador en actividad y respondiendo durante el período de actividad por la inversión que de ellos tenga que hacer. Su retribución, como dijimos, es una comisión pero aquí también cabe preguntarse qué es lo determinante: i) el domicilio del trabajador aportante; ó ii) la administración de los fondos que se remunera por la comisión que hemos comentado?

En definitiva, cualquier caso diferente al de las entidades aseguradoras, llámese AFJP o sociedades de capitalización, debe ser excluido del régimen especial del citado artículo 7° (que debiera ser exclusivo para compañías de seguros) y aplicársele el régimen general del artículo 2° que entendemos resulta ser apto para la diversidad y complejidad de actividades involucradas.

Retomando entonces el caso de las entidades aseguradoras, en las jurisdicciones de Capital Federal y La Pampa, la liquidación se hace en base a las cifras que arrojan los respectivos rubros del balance comercial. El período fiscal, a diferencia del resto de los contribuyentes, es el ejercicio económico y no el año calendario. Y el método consiste en detraer de los ingresos técnicos más los ingresos por otros conceptos, las sumas devengadas en concepto de primas de reaseguros pasivos, netas de anulaciones y de comisiones de reaseguro y los siniestros netos de recupero de terceros y salvatajes y de la parte a cargo del reasegurador, estos últimos hasta el noventa por ciento (90%) de las primas ajustadas, netas de reaseguros.

Tanto las primas, sus recargos y adicionales, netos de reaseguros pasivos, como los siniestros, netos de la parte a cargo del reasegurador, se ajustarán con la constitución y el reingreso anual de las Reservas Matemáticas, de Riesgos en Curso y de Siniestros Pendientes.

En el caso del resto de las jurisdicciones –excepto la Provincia de Mendoza-, el período fiscal es el año calendario y no el ejercicio económico. Asimismo, existe otra diferencia con el método anterior, que radica en que si bien lo que las jurisdicciones gravan es lo que implica un ingreso por la prestación de los servicios o un beneficio para la entidad, existe lo que se llama "coeficiente de gravabilidad" y que es el que va a determinar la magnitud de las primas emitidas en el ejercicio que van a ser sometidas a tributación. Dicho coeficiente se determina sobre la base de un balance cerrado en el año anterior al que se liquida el impuesto.

Al final del presente Capítulo se expone el CUADRO 3 en el que se ilustra acerca de la metodología para la determinación del "coeficiente de gravabilidad". La explicación descripta en los próximos párrafos puede seguirse recorriendo de arriba hacia abajo la primer columna en la que se enuncian los conceptos que surgen de las fórmulas de Balance que utiliza cualquier entidad aseguradora.

Se empieza tomando en consideración los ingresos vinculados a la venta de seguros, a saber: Primas, Recargos Administrativos, Derechos de Emisión y Adicional Financiero. De la suma de estos cuatro conceptos surge lo que convencionalmente llamamos Subtotal A, que constituye el total de ingresos brutos por el ejercicio habitual de la actividad aseguradora. A partir de esto, toda otra consideración sobre los demás agrupamientos de ingresos y egresos que en el CUADRO 3 se exponen, tiene por finalidad determinar qué parte de los ingresos brutos por el ejercicio de la actividad aseguradora resultan susceptibles de ser gravados con el Impuesto sobre los Ingresos Brutos.

Por eso, adicionalmente, se incluyen como otros ingresos: i) las Primas de Reaseguros Activos, que son las primas recibidas por cesiones de otros aseguradores; ii) las Participaciones en las Utilidades en los contratos de Reaseguros Pasivos, que constituye un reconocimiento a la performance de la cartera cedida que el reasegurador hace a la compañía aseguradora; iii) los gastos de gestión a cargo de los reaseguradores, que corresponden a reintegros de gastos que hace el reasegurador a la compañía de aseguradora por su gestión de la emisión, cesión y administración de las pólizas que dicha compañía cede en reaseguro; iv) los Siniestros Pendientes Ejercicio Anterior a cargo del Asegurador, que configura el reingreso anual de la reserva constituida al cierre del ejercicio anterior; y, por último, v) Compromisos Técnicos Ejercicio Anterior a cargo del Asegurador, que se conforman por el reingreso anual de las Reservas Matemática y de Riesgos en Curso constituidas al cierre del ejercicio anterior.

Luego, como egresos computables se incluyen: i) las primas cedidas en reaseguros; ii) las bonificaciones; iii) los siniestros pagados netos de recuperos de terceros y salvatajes y de la parte que quedó a cargo del reasegurador; iv) los Compromisos Técnicos a cargo del Asegurador (Reserva Matemática y Reserva de Riesgos en Curso) constituidos a la fecha de cierre del ejercicio; y v) los Siniestros Pendientes a cargo del Asegurador constituidos a la fecha de cierre del ejercicio.

Finalmente, se toman en consideración los ingresos provenientes de actividades, hechos u operaciones de carácter financiero que se encuentran gravados en el ámbito del Impuesto sobre los Ingresos Brutos.

El Monto Imponible resulta de la suma algebraica de los "Ingresos" y los "Otros Ingresos" de la Estructura Técnica, más los Egresos también vinculados a la Estructura Técnica, y los ingresos de la Estructura Financiera.

El coeficiente de gravabilidad resulta, entonces, de relacionar el Monto Imponible aludido con el Subtotal A que definimos "ut-supra".

En resumen, puede decirse que la determinación de la base imponible para una determinada provincia resulta del producido de las primas más recargos que se emitan mensualmente, netas de anulaciones, geográficamente atribuibles a dicha provincia por el coeficiente de gravabilidad determinado conforme a lo descripto en los párrafos anteriores. Incluso, en el caso de que la administración o sede central de la entidad aseguradora no se encuentre ubicada en dicha provincia, el importe resultante se verá reducido en un veinte por ciento por aplicación del artículo 7° del Convenio Multilateral.

Si quisiéramos representar la idea antedicha en una fórmula, ésta sería:

[Primas (netas de anulaciones) + Recargos (netos de anulaciones)] * Coeficiente de Gravabilidad * 80%

Donde las Primas (neta de anulaciones) y los Recargos (netos de anulaciones) corresponden a operaciones relativas a bienes o personas situadas o domiciliadas en la provincia.

IV.4 TRIBUTOS MUNICIPALES Y LOS EXCESOS TRIBUTARIOS DE ALGUNAS JURISDICCIONES.

IV.4.1 Breve Introducción

En nuestro país, los municipios suelen aplicar un gravamen que, genéricamente, se llama de "derecho de registro e inspección de establecimientos comerciales e industriales", pero que asume las más variadas denominaciones.

La normativa establecida por muchos municipios obliga a que la liquidación de sus obligaciones por los derechos de registro e inspección se practique mediante el empleo del mencionado coeficiente de gravabilidad aplicable sobre las primas más recargos que se emitan mensualmente, netas de anulaciones, por lo que se produciría una colisión con el impuesto provincial sobre los ingresos brutos.

Por otro lado, el Convenio Multilateral del 18 de agosto de 1977 tiene como objetivos evitar la superposición de tributos y acotar las potestades tributarias de los Fiscos Provinciales. En ese mismo sentido, hizo extensivo dichos objetivos a los municipios de provincia por medio de su artículo 35, tomándolos como entes subordinados y dependientes de las provincias.

IV.4.2 Casos en que un municipio pretende imponer sobre el 100% de la base imponible provincial.

Como recién manifestamos, el Convenio Multilateral es un acuerdo destinado a evitar la superposición de tributos, la doble o múltiple imposición, objetivo que se obtiene mediante el acotamiento de los poderes tributarios de los partícipes. A este Convenio adhirieron oportunamente las provincias mediante ley provincial dictada por sus legislaturas.

El tema bajo análisis se encuentra regulado por el artículo 35 del citado Convenio, el cual, así establece:

> ***"Art. 35.- En el caso de actividades objeto del presente Convenio, las municipalidades, comunas, y otros entes locales similares de las jurisdicciones adheridas, podrán gravar en concepto de impuestos, tasas, derechos de inspección o cualquier título cuya aplicación les sea permitida por las leyes locales sobre los comercios, industrias o actividades ejercidas en el respectivo ámbito jurisdiccional, únicamente la parte de ingresos brutos atribuibles a dichos fiscos adheridos, como resultado de la aplicación de las normas del presente Convenio."***
>
> ***"La distribución de dicho monto imponible entre las jurisdicciones citadas, se hará con arreglo a las disposiciones previstas en este Convenio si no existiere un acuerdo interjurisdiccional que reemplace la citada distribución en cada jurisdicción provincial adherida."***
>
> ***"Cuando las normas legales vigentes en las municipalidades, comunas, y otros entes similares de las jurisdicciones adheridas sólo permitan la percepción de los tributos en aquellos casos en que exista local, establecimiento u oficina donde se desarrolla la actividad gravada, las jurisdicciones referidas en las que el contribuyente posea la correspondiente habilitación, podrán gravar en conjunto el ciento por ciento del monto imponible atribuible al fisco provincial."***
>
> ***"Las disposiciones de este artículo no comprometen a las jurisdicciones respecto a las cuales controvierta expresas disposiciones constitucionales."***

A primera vista pareciera que nos encontrásemos frente a criterios opuestos de distribución de la base imponible dentro del mismo artículo 35.

Tal es así que en el primer párrafo del citado artículo se establece un criterio sin limitación alguna, sólo bajo la condición de que se ejerza un comercio, una industria o actividad dentro de la respectiva jurisdicción del municipio de provincia.

Por otro lado, tenemos que en el tercer párrafo del artículo 35 se establece otro criterio, el cual establece como limitación al poder tributario del municipio de provincia la circunstancia de que se posea asentamiento físico en territorio municipal, dejando de lado al resto de los municipios en los cuales el sujeto no tenga localización física, aunque realice actividades dentro de los mismos.

No obstante, entendemos que dicha presunta divergencia puede armonizarse de la siguiente manera: en el primer párrafo se establece que, en el caso de que se ejerzan actividades en más de un municipio, las normas del Convenio son aplicables y que, en consecuencia, dichas jurisdicciones podrán gravar "únicamente la parte de ingresos brutos atribuibles a dichos fiscos adheridos, como resultado de la aplicación de las normas del presente Convenio".

Ahora bien, el tercer párrafo introduce un nuevo elemento no previsto en el primer párrafo del artículo 35, condicionante del poder tributario atribuible a cada municipio, que se refiere a la existencia de "local, establecimiento u oficina" radicados en los municipios.

En ese sentido, de la redacción del párrafo bajo examen podría interpretarse que, cuando existiera algún municipio en el que, en virtud de su propia normativa, sólo se pudiera gravar a aquellos sujetos con "local, establecimiento u oficina" en el mismo, lo dispuesto en el primer párrafo cedería, prevaleciendo el tercer párrafo citado. Es decir, se atribuyen los ingresos sólo a aquellos municipios donde existiera asentamiento físico, independientemente de que se ejerza actividad en otros municipios en donde no se posea local.

Coincidimos con Gianotti[18] al decir que el principio rector es el primer párrafo del artículo 35 analizado; sin embargo, si en la normativa provincial existieran disposiciones tendientes a limitar la potestad tributaria de los municipios sobre la condición de que exista un local o establecimiento en los mismos, creemos que en los municipios se aplicaría el tercer párrafo del artículo mencionado gravando en conjunto el ciento por ciento del monto imponible atribuible al fisco provincial.

No obstante lo expresado en el párrafo anterior, cabe aceptar la restricción advertida por Marsicano y Marsicano[19], quienes expresan que el artículo bajo examen no establece la manera en que se distribuye la base imponible total (provincial) entre los distintos municipios con local habilitado.

En este punto cabe remarcar la situación planteada en los casos de aseguradoras que tienen un significativo porcentaje de producción atribuible a la Provincia de Buenos Aires (operaciones relativas a bienes o personas situadas o domiciliadas en dicha provincia), concurrentemente con la circunstancia de poseer un local, establecimiento u oficina donde se desarrolla la actividad gravada ubicado en los ejidos municipales de Lanús o Lomas de Zamora.

En ambos Municipios citados como ejemplo, la normativa municipal contiene una disposición según la cual sólo puede aplicar el derecho de registro e inspección aquel municipio en que el sujeto tenga local, establecimiento u oficina habilitado. Por ejemplo, puntualmente, la Ordenanza Fiscal de la Municipalidad de Lanús (t.o. 1995), dispone que a los efectos de acceder los distintos contribuyentes a distribuir la base imponible entre las diversas jurisdicciones comunales dentro del ejido de la Provincia de Buenos Aires, deberá acreditarse habilitación local y pago del tributo en las mismas; caso contrario, donde se tenga tal sustento territorial, podrá percibir el gravamen del 100% de la base imponible provincial.

De esta manera, los Municipios citados, previendo el tema en su Ordenanza Fiscal, se arrogan la potestad tributaria del 100% de la base imponible provincial, llevando inexorablemente a una sobreimposición manifiesta siendo que no es posible que todas las operaciones de una entidad aseguradora geográficamente atribuibles a la Provincia de Buenos Aires sean concertadas desde el local habilitado, por ejemplo, en la Ciudad de Lanús. En realidad, la gran mayoría de esas operaciones son llevadas adelante desde la casa central de la aseguradora, que puede estar radicada en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, no sólo a través de la intermediación de los productores asesores de seguros, sino también directamente, a través de comercio electrónico en los portales habilitados (páginas web). Sin embargo, algunos municipios *gravan con tasas en niveles* del 1,1% (Lomas de Zamora) todos los ingresos atribuibles a la Provincia de Buenos Aires[20], importando un significativo incremento de la carga fiscal que supone la aplicación de tributos locales sobre el ejercicio de la actividad.

Anteriormente en el presente apartado habíamos expresado que la aplicación del tercer párrafo del artículo 35 constituye una norma de excepción, siendo el principio general el primer párrafo de dicho artículo. Y para la aplicación de la norma de excepción queda establecido un requisito que es la existencia de una norma de orden provincial que permita la percepción del gravamen solamente en aquellos casos en que exista local, establecimiento u oficina. No obstante, a nuestro juicio, este único requisito no es suficiente.

Aquí es donde surge la necesidad de establecer como segundo requisito la existencia de otra norma (supramunicipal) que arbitre un mecanismo de atribución de la base imponible (ingresos brutos). Entendemos que se debe estar a la proporción que represente la cifra de ingresos generada por el/los establecimientos habilitados respecto del total de ingresos obtenidos en el territorio de la provincia a la que

---

[18] Gianotti, Germán L: "La tributación en el ámbito municipal bajo las normas del Convenio Multilateral. El artículo 35." - ERREPAR - DTE - Nº 220 - Julio/1998 - T. XIV - pg. 229-235.

[19] Marsicano Alberto P. y Marsicano Sebastián P.: "Las tasas municipales bonaerenses y el Convenio Multilateral. Un galimatías fiscal." - ERREPAR - DTE - Nº 229 - Abril/1999 - T. XIX - pg. 1103-1109.

[20] *[Primas (netas de anulaciones) + Recargos (netos de anulaciones)] * Coeficiente de Gravabilidad * 80%*

pertenezca el municipio y sólo esa porción sería susceptible de representar la base imponible para el cálculo del derecho de inspección y registro con destino a los fiscos municipales. Los sistemas de información de las entidades aseguradoras que sirven de base para la medición de la gestión de las agencias del Gran Buenos Aires y el interior del país son medios adecuados y fehacientes que pueden ser utilizados a tales fines.

IV.4.3 Casos en que se pretende gravar más allá del 100% de la base imponible provincial.

En este parágrafo se describe la situación que se plantea en el caso de aseguradoras que tienen un significativo porcentaje de producción geográficamente atribuible a la Provincia de Santa Fe (operaciones relativas a bienes o personas situadas o domiciliadas en dicha provincia), concurrentemente con la circunstancia de poseer un local, establecimiento u oficina donde se desarrolla la actividad gravada ubicado en la ciudad de Rosario.

A los efectos de establecer pautas para la percepción y fiscalización del derecho de registro e inspección, la Municipalidad de Rosario dictó la Resolución N° 284 con fecha 12 de diciembre de 1996 fundamentando su decisión en que no existía "definición oficial en cuanto al procedimientos aplicable al efecto por parte de la Provincia de Santa Fe con respecto a su impuesto sobre los Ingresos Brutos".

El artículo 1° de la citada Resolución establece lo siguiente:

" 1° - Establecer a partir del primer periodo fiscal inmediato siguiente a la fecha de la presente que las compañías de Seguros, cuando la normativa municipal permita la liquidación de sus obligaciones en concepto de derecho de Registro e Inspección mediante la elaboración de coeficiente de gravabilidad, deberán utilizar la fórmula que se indica, aplicable sobre las primas de recargos que se emitan mensualmente, netas de anulaciones.

$$\textit{Coeficiente de Gravabilidad} = \frac{IT - ET + IF + IE}{P + R}$$

Donde:
IT = Ingresos técnicos
ET = Egresos técnicos
IF = Ingresos Financieros (por los ingresos No exentos por el código Tributario Municipal y netos de alquileres y otros arrendamientos)
IE = Ingresos Extraordinarios.
P = Primas (neta de anulaciones)
R = Recargos (netos de anulaciones)

Base de confección = Balance comercial anual correspondiente al ejercicio inmediato anterior confeccionado según exigencia de la Superintendencia de Seguros de La Nación. "

Concretamente, la Municipalidad de Rosario elabora un coeficiente de gravabilidad aplicable a los efectos de determinar las obligaciones que en concepto de derecho de registro e inspección deben tributar las compañías de seguros con local habilitado en su ejido.

Lo preocupante de esta cuestión es que ese coeficiente de gravabilidad "municipal" puede diferir del coeficiente de gravabilidad que las compañías aseguradoras utilizan para tributar el Impuesto sobre los Ingresos Brutos, gravándose una proporción mayor al 100% de los ingresos atribuidos a la Provincia.

En los hechos así ocurre por considerar -entre otras cosas-, gravados o computables en la base imponible ingresos brutos generados por actividades, hechos, actos u operaciones que para el Impuesto sobre los Ingresos Brutos Provincial no lo son.

Esta situación se puede verificar en un ejemplo conforme se ilustra en el CUADRO 3 que exponemos al final del presente Capítulo.

De dicho CUADRO 3 se puede observar la metodología para elaborar el coeficiente de gravabilidad que se aplicará sobre las primas y recargos emitidos mensualmente y, a partir de ello, determinar la base imponible en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos. En la primer columna se reflejan las cifras y criterios que utilizaría una aseguradora para efectuar dicha elaboración. En la segunda columna ("según Municipalidad"), se apreciarán los criterios seguidos por las fiscalizaciones destacadas desde la Municipalidad de Rosario ante los locales habilitados en orden a determinar la base imponible para el derecho de registro e inspección.

En dicho CUADRO 3 existe además una columna estrecha en la que se apuntan las referencias (Ref.), que tienden a destacar las diferencias de criterio entre compañía y municipio y que pasan a detallarse seguidamente.

En la referencia identificada con el número 1, tenemos los Intereses de los Títulos Públicos y los Resultados obtenidos por la Realización de los mismos: mientras que, según el inciso c) del artículo 160 del Código Fiscal vigente para la Provincia de Santa Fe, los ingresos provenientes de tales operaciones están exentos, no ocurre lo mismo respecto de la consideración que sobre los mismos hace el Código Tributario de Rosario (DECRETO - ORDENANZA 9476. 23/11/78. Texto Ordenado hasta Ordenanza N° 7361/02).

En los casos de las referencias identificadas con los números 2 y 3, cabe el comentario en el mismo sentido; es decir, mientras que el Código Fiscal de Santa Fe los exime en el inciso g) de su artículo 160, el Código Tributario municipal no tiene previsto tratar como montos no computables los importes por tales ingresos.

Para el caso de la referencia identificada con el número 4, vinculada con el resultado de la venta de bienes de uso, el Código Tributario de Rosario es más estricto en su consideración para que tales ingresos califiquen como no computables, por cuanto tales importes deben provenir de la venta de bienes usados aceptados como parte de pago de unidades nuevas, en la medida que no sobrepasen los valores que les fueron asignados en oportunidades de su recepción, y/o no superen el precio de la unidad nueva vendida. Por su parte, el Código Fiscal provincial exime tales resultados sin restricción alguna.

Hasta aquí nos hemos encontrado con diferencias de tratamiento según sea la norma que se aplique; es decir, para un caso los ingresos de ciertas operaciones resultan ser exentos o no computables y para el otro caso no, lo que lleva en parte a elevar el nivel de gravabilidad de la actividad en su conjunto.

En último lugar existe una discrepancia muy particular apuntada con la referencia número 5 y que se refiere a la forma de considerar los Derechos de Emisión y los Adicionales Financieros en la relación para determinar el coeficiente. (NB: Obsérvese que tales conceptos son incluidos dos veces en el listado de componentes. La consideración en "*bastardilla*" es la que corresponde al criterio municipal)

En la actividad aseguradora, tanto los Derechos de Emisión como los Adicionales Financieros son considerados genéricamente como "Recargos". Es decir, no solamente los "Recargos Administrativos" -que afortunadamente llevan el vocablo "recargo" en su enunciado- son los "Recargos" a los que nos referimos cuando decimos "Primas + Recargos". Pues bien, ese no es el criterio que utilizan las fiscalizaciones destacadas desde la Municipalidad de Rosario; quizá por una cuestión de literalidad, tanto los Derechos de Emisión como los Adicionales Financieros no califican para ser considerados como Recargos susceptibles de ser incluidos en el Subtotal A. Es muy importante tener presente cuál es el efecto de esta discrepancia ya

que –como se puede observar en el CUADRO 3-, ese Subtotal A constituye el denominador de la relación para determinar el coeficiente de gravabilidad. Al achicarse dicho denominador, el resultado de relación resulta ser mayor.

Nos encontramos que, por un lado, los Adicionales Financieros, posiblemente por ser incluidos en el rubro RENTAS de la Estructura Financiera en la fórmula del Balance Analítico que se presenta ante la Superintendencia de Seguros, resultan ser considerados como un Ingreso Financiero y no como un "Recargo" dentro de los Ingresos Técnicos, cosa que resulta ser inadmisible por cuanto dichos Adicionales se facturan juntamente con la Prima, constituyéndose en un "Recargo" más. Y, por otro lado, vemos una siniestra intencionalidad respecto del Derecho de Emisión, ya que, si bien en el Anexo 9 Planilla "I" de la referida fórmula de Balance Analítico (Primas Devengadas) los mismos son adicionados a los Recargos Administrativos en una columna intitulada "Recargos Emitidos", las fiscalizaciones vienen solicitando a las compañías un Balance de Sumas y Saldos a la fecha de cierre de ejercicio para detraer perfectamente del total de "Recargos Emitidos" el importe correspondiente a tales Derechos de Emisión.

De resultas de los excesos apuntados en los dos párrafos precedentes nos encontramos con que el coeficiente no resulta medir adecuadamente la gravabilidad de los ingresos, ya que, si por coeficiente entendemos que el coeficiente trata de medir la relación que existe entre una cosa y otra, aquí lo que encontramos es que se trata de relacionar una magnitud en el numerador de la relación que no existe o no tiene su correlato en el denominador de la misma. Es decir, se busca una relación donde no la hay.

Nótese que, mientras la compañía tributa el Impuesto sobre los Ingresos Brutos provincial considerando que el 68,75% es la magnitud en que las primas más recargos emitidos netos de anulaciones en el período han de verse incididas por dicho tributo, la Municipalidad de Rosario exige que tal proporción sea del 81,91%.

Cabe señalar además que -como se indicó en el primer párrafo de este capítulo-, en este caso de una aseguradora con un significativo porcentaje de producción atribuible a la Provincia de Santa Fe y, además, con un único local habilitado en dicha provincia, precisamente en la ciudad de Rosario, la incidencia de los tributos locales se verá, conforme al ejemplo planteado, incrementada en un 20% respecto de cualquier otra aseguradora con igual porcentaje de producción en esa provincia pero sin local habilitado bajo tales circunstancias.

No parece ser el caso de que a pesar de la falta de "definición oficial", según alude la Municipalidad de Rosario como exposición de motivos para el dictado de la Resolución N°284, el fisco provincial esté ajeno a la cuestión de la "sobregravabilidad", y esto se percibe cuando se consulta el artículo 154 del Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe, en el que se establece la posibilidad de deducir un crédito fiscal por lo efectivamente abonado en concepto de derecho de registro e inspección. Focalizándonos en el último párrafo del artículo citado puede leerse: *"(...) no serán computables (...) los montos abonados en concepto de Derecho de Registro e Inspección en cuanto los mismos no están originados en actividades gravadas con el Impuesto sobre los Ingresos Brutos."*

Sin duda, parece certero suponer que la Provincia acepta que haya gravabilidad sobre otros conceptos que no caen bajo el ámbito del impuesto provincial, por lo que no se permite el cómputo de lo abonado por el derecho de registro e inspección que recae sobre los mismos como pago a cuenta del tributo que ella recauda.

Lo cierto es, en el caso planteado, que se produce una colisión entre las normas tributarias locales y el artículo 35 del Convenio Multilateral, por cuanto el municipio incurre en el exceso de gravar más allá del ciento por ciento de la base imponible atribuible a la provincia.

CUADRO 3

Determinación del Coeficiente de Gravabilidad para la Municipalidad de Rosario			
I - ESTRUCTURA TECNICA	Balance Cerrado al 30/06/2004 según Compañía	Balance Cerrado al 30/06/2004 según Municipalidad	Ref.:
INGRESOS			
Primas de Seguros Directos	1.030.000,00	1.030.000,00	
Recargos Administrativos	84.000,00	84.000,00	
Derechos de Emisión	21.000,00	-	5
Adicional Financiero	12.900,00	-	5
Subtotal (A)	1.147.900,00	1.114.000,00	
OTROS INGRESOS			
Derechos de Emisión	-	21.000,00	5
Primas Reaseguros Activos	110,00	110,00	
Participación Utilidades Reaseguros Pasivos	11.500,00	11.500,00	
Gtos Gestión a cargo del Reasegurador	29.300,00	29.300,00	
Siniestros Pendientes Ejercicio Anterior a cargo del Asegurador	18.400,00	18.400,00	
Compromisos Técnicos Ejercicio Anterior a cargo del Asegurador	393.500,00	393.500,00	
TOTAL INGRESOS (incluye Subtotal A)	**1.600.710,00**	**1.587.810,00**	
II - EGRESOS			
Primas Cedidas en Reaseguro	-250.000,00	-250.000,00	
Bonificaciones	-1.235,00	-1.235,00	
Siniestros Pagados netos de recuperos y salvatajes	-9.425,00	-9.425,00	
Compromisos Técnicos del Ejercicio a cargo del Asegurador	-496.500,00	-496.500,00	
Siniestros Pendientes del Ejercicio a cargo del Asegurador	-55.100,00	-55.100,00	
TOTAL EGRESOS	**-812.260,00**	**-812.260,00**	
III - ESTRUCTURA FINANCIERA			
Intereses Títulos Públicos	-	50.776,00	1
Intereses Depósito a Plazo	-	20.000,00	2
Intereses Caja de Ahorro	-	600,00	3
Adicional Financiero	-	12.900,00	5
Rtdo por Real. Títulos Públicos	-	35.000,00	1
Rtdo.por Real. Bienes de Uso	-	17.000,00	4
Intereses Pago Fuera de Término	550,00	550,00	
Intereses Circular 527/528/529 INdeR	134,00	134,00	
TOTAL DE INGRESOS FINANCIEROS	**684,00**	**136.960,00**	
MONTO IMPONIBLE (I+II+III)	**789.134,00**	**912.510,00**	
COEFICIENTE DE GRAVABILIDAD = MONTO IMPONIBLE/SUBTOTAL A	0,6875	0,8191	
AÑO DE APLICACIÓN	**2005**	**2005**	

V - IMPUESTO DE SELLOS.

V.1 - ASPECTOS RELATIVOS A LA TERRITORIALIDAD, DEFINICIÓN DE BASES IMPONIBLES Y LOS EFECTOS DISTORSIVOS.

En la actividad aseguradora el principio instrumental del Impuesto de Sellos se verifica ante la existencia del contrato de seguro. Tal instrumento se encuentra sometido al poder tributario de la jurisdicción de su otorgamiento. En general, los ordenamientos fiscales provinciales en los que el impuesto se encuentra vigente someten los contratos de seguros a tributación cuando: i) los mismos han sido celebrados en la jurisdicción de la provincia con potestad tributaria; o ii) cuando habiéndose otorgado en extraña jurisdicción, la cobertura de riesgo se refiera a bienes ubicados en la provincia o a personas radicadas en ella.

Entrando aún más en detalle, existe una norma de carácter administrativo impartida por la Superintendencia de Seguros de la Nación, la Circular Nº 4.177, cuyo objeto es dar un ordenamiento a la información que anualmente tienen que proveer las entidades aseguradoras pero que, sin embargo, proporciona un virtual principio de territorialidad que debe seguirse a los efectos de atribuir geográficamente los riesgos cubiertos. En función a tales criterios las aseguradoras atribuyen geográficamente los riesgos y tal es la importancia que tiene esta demarcación que las administraciones fiscales provinciales suelen solicitar copia de dicha presentación en ocasión de practicar fiscalizaciones relativas al Impuesto de Sellos y del Impuesto sobre los Ingresos Brutos y formular cruces de información para constatar la integridad de lo declarado e ingresado.

Estos criterios de distribución geográfica de la producción de seguros determinan la atribución de las primas de seguros directos más recargos netas de anulaciones por jurisdicción y según se trate de ramas que clasifican como Seguros de Daños o como Seguros de Personas.

A continuación se proporciona el detalle de las aludidas pautas de distribución:

SEGUROS DE DAÑOS PATRIMONIALES

(1) Vehículos Automotores y/o Remolcados: En pólizas individuales: domicilio del tomador o del asegurado. Para pólizas grupales o flotas: domicilio del tomador.

(2) Incendio (incluye Pérdida de Beneficio) y Combinado Familiar e Integral: Ubicación del riesgo. Mercadería en tránsito y Pólizas Flotantes: domicilio del tomador.

(3) Transportes (incluye Mercaderías y Cascos): Para el Transporte de Mercaderías: corresponde el domicilio del tomador y para Cascos: es Sin Clasificación.

(4) Robo y Riesgos Similares: Ubicación del riesgo. Fidelidad de empleados y valores en tránsito: domicilio del tomador.

(5) Granizo: Ubicación del riesgo.

(6) Riesgos del Trabajo: Domicilio del tomador.

(7) Otros Patrimoniales: que incluyen:

- Accidentes a Pasajeros: Domicilio del tomador.
- Aeronavegación: Daños a aeronaves, responsabilidad civil, aeronáutica, accidentes del trabajo del personal aeronáutico: Sin clasificar. Accidentes personales aeronáuticos: domicilio del asegurado.
- Caución: Domicilio del asegurado.
- Crédito: Domicilio del asegurado.
- Cristales: Ubicación del riesgo.
- Ganado: Ubicación del riesgo. Transporte de Ganado: domicilio del tomador.
- Responsabilidad Civil: (Incluye Responsabilidad Legal): Domicilio del asegurado. Transportes de inflamables, explosivos, etc.: domicilio del tomador.

- Riesgos Varios: Ubicación del riesgo: domicilio del tomador o del asegurado según corresponda.
- Técnico: Ubicación del riesgo.

SEGUROS DE PERSONAS

(8) Accidentes Personales: individual: domicilio del asegurado; colectivo: domicilio del tomador.

(9) Vida: que incluye:
- Vida Individual: Domicilio del asegurado.
- Vida Colectivo: Domicilio del tomador.
- Sepelio Individual: Domicilio del asegurado.
- Sepelio Colectivo: Domicilio del tomador.
- Salud: En seguros individuales: domicilio del asegurado. En casos de seguros colectivos: domicilio del tomador.

(10) Vida Previsional: Domicilio del tomador (A.F.J.P.).

(11) Retiro: que incluye:
- Retiro Individual: Domicilio del asegurado.
- Retiro Colectivo: Domicilio del tomador.

(12) Renta Vitalicia (de A.F.J.P.): Domicilio del tomador.

(13) Renta Vitalicia (de A.R.T.): Domicilio del tomador.

En general, puede decirse que estas pautas de distribución geográfica son aceptadas por los fiscos provinciales por lo que no existen problemas de armonización en lo que respecta al principio de territorialidad en materia de Impuesto de Sellos.

No obstante, los problemas de falta de armonización se presentan al momento de definir la base imponible del tributo que, razonablemente, tiene que integrarse por lo que constituye una retribución a la prestación brindada por las aseguradoras. Es decir, primas más recargos más derechos de emisión. La mayoría de las jurisdicciones definen, aunque con ciertos matices, que la base imponible del impuesto queda constituida por los elementos que acabamos de enumerar. Las excepciones vienen dadas por las provincias de Buenos Aires, Chaco, Chubut, Entre Ríos, La Pampa y San Juan. En el caso de la Provincia de Buenos Aires se establece que la base imponible es el premio del contrato de seguro, con lo cual no sólo estaría gravando en base a la suma de las primas, recargos y derechos de emisión sino también sobre los impuestos, tasas y contribuciones que conforman el premio de la póliza. Probablemente, en este caso, no se trate de un exceso sino de una falta de claridad en la noción que se tiene de los conceptos prima y premio ya que en las fiscalizaciones practicadas por dicha jurisdicción no se han formulado observaciones a las liquidaciones practicadas por los contribuyentes que consideraron base imponible solamente a la suma de los conceptos prima, recargos y derechos de emisión.

Contrariamente a lo que marca la experiencia en el caso de la Provincia de Buenos Aires, nos encontramos con el ejemplo de la Provincia de Chubut[21] que, fundamentándose en aportes doctrinarios y sentencias de algunos fallos en tal sentido, ha puesto especial énfasis en determinar con carácter interpretativo que el Impuesto al Valor Agregado –débito fiscal- integra la base imponible del Impuesto de Sellos.

Sin lugar a dudas, el Impuesto de Sellos, de por sí, entra en la corriente formativa de los precios y provoca un efecto acumulativo en los mismos que lleva a distorsionar las condiciones competitivas. Más aún, dicho efecto acumulativo se ve exacerbado no sólo cuando la técnica legislativa no resulta ser óptima y taxativa en la definición de la base de imposición, sino también cuando, en su vocación recaudatoria, la

[21] Resolución N° 399/2004 de la Dirección General de Rentas de Chubut (B.O.: 04/11/2004).

administración tributaria aplica procedimientos de determinación que llevan a una mayor piramidación, según se ha visto en ese último caso.

Cabe en esta instancia hacer mención a una medida que tiende a mitigar los efectos distorsivos aludidos y que consiste en el compromiso firmado por las provincias y el Gobierno Nacional al suscribir el Pacto Federal para el Empleo, la Producción y el Crecimiento según el Decreto Nº 1.807/93, por el cual las primeras se comprometían a eliminar el Impuesto de Sellos en forma progresiva a toda operatoria institucionalizada de seguros destinada al sector agropecuario, industrial, minero y de la construcción. A partir de dicho pacto, sólo la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y las provincias de La Rioja y Tierra del Fuego eliminaron el impuesto en forma definitiva para las operaciones de seguros. Las demás continúan aplicando el impuesto sobre un espectro de operaciones más acotado y, en algunos casos, como ser las provincias de Mendoza y Santa Fe, sujeto a determinados recaudos administrativos tales como el aporte por parte de los asegurados de constancias de tasa cero y de radicación de bienes asegurados en dichas jurisdicciones para que la exoneración sea efectiva.

VI - IMPUESTO A LAS GANANCIAS

VI.1 - EL TRATAMIENTO DE LAS RESERVAS TECNICAS.

VI.1.1 - Conceptualización según antecedentes normativos; Pasivo por Riesgos en Curso; Reserva Matemática; Reserva Técnica por Insuficiencia de Primas; Pasivo por Siniestros Pendientes, que incluye Desvío de Siniestralidad, Insuficiencia de valuación de Siniestros Pendientes, y Siniestros Ocurridos y No Reportados.

Dijimos en un capítulo anterior que la Superintendencia de Seguros de la Nación impone con carácter general y uniforme a las entidades aseguradoras la obligación de constituir las reservas técnicas y de siniestros pendientes en la medida necesaria para atender al cumplimiento de sus obligaciones con los asegurados. Hicimos también una aclaración que corresponde reiterar y es que no se trata de reservas pues no incrementan el Patrimonio Neto de las entidades.

La Superintendencia de Seguros de la Nación, mediante la Resolución N°21.523/92, conocido como Reglamento General de la Actividad Aseguradora, que -valga la redundancia-, reglamenta la Ley N°20.091 de Entidades Aseguradoras, incluye bajo la definición de ***Compromisos Técnicos***, los siguientes tres ítems que, bajo dicho rótulo, son registrados en el Pasivo contable de cualquier entidad aseguradora:

- ✓ ***Riesgos en Curso:*** es la porción de la prima facturada en el ejercicio que aún no fue devengada al cierre del ejercicio.
- ✓ ***Reserva Matemática:*** se constituye en aquellas compañías de seguros que operan en la rama de seguros de vida y refleja un compromiso técnico medido en términos actuariales para afrontar los riesgos. Aquí cabe tener en cuenta que estos seguros tienen como objeto el pago de un capital como consecuencia del compromiso asumido ante el acaecimiento de la pérdida de la vida o de la salud del asegurado y esta reserva, entonces, debe atender a esta circunstancia. Dijimos anteriormente que el pasivo que se constituye no es por el 100% del capital asegurado sino que resulta de una combinación entre el riesgo de que ocurra el evento y el capital que eventualmente tiene que pagarse.
- ✓ ***Reserva Técnica por Insuficiencia de Primas:*** que, a su vez, se determina rama por rama de seguros a partir de la comparación entre los siguientes dos elementos:

  i) Ingresos técnicos y financieros: que se obtiene a partir de sumar las primas más recargos de seguros directos devengadas al cierre del ejercicio, netas de reaseguro, corregidas por la variación de la previsión para incobrabilidad de premios a cobrar al término de dicho ejercicio. A este sumando se le adicionarán importes correspondientes a las utilidades (por renta, realización o tenencia) de las inversiones destinadas a la cobertura de deudas y compromisos técnicos.

  ii) Egresos técnicos y financieros: La suma de los importes pagados por los siniestros ocurridos en dicho período más los gastos imputables a los mismos y el respectivo pasivo por siniestros pendientes, a lo que se adicionará el pasivo por siniestros ocurridos y no reportados correspondientes a ese período de cobertura. Los importes se considerarán netos de recuperos de terceros y salvatajes y de reaseguro. Asimismo, a este componente se le adicionarán los importes relativos a los gastos de producción y los gastos de explotación, así como las pérdidas por realización y tenencia y los gastos de inversiones destinadas a la cobertura de deudas y compromisos técnicos.

De la comparación indicada se obtendrá una diferencia [i) – ii)] y se calculará el porcentaje que represente dicha diferencia respecto del total de las primas por seguros directos devengadas netas de reaseguro (proporcional y no proporcional), corregidas por la variación de la previsión por incobrabilidad de premios a cobrar a la fecha de cierre del ejercicio o período. Si la diferencia obtenida [i) – ii)] fuese negativa, deberá constituirse la reserva técnica por insuficiencia de primas por un importe igual al valor absoluto resultante del producto de los siguientes factores:

a) el porcentaje obtenido conforme a lo indicado en el presente párrafo por
b) el pasivo por riesgos en curso al cierre del ejercicio o período.

Asimismo, la Superintendencia de Seguros, reglamenta lo atinente al ***Pasivo por Siniestros Pendientes*** en el punto 39.6 de la mentada Resolución Nº 21.523/92. Allí establece que al cierre de cada ejercicio, las entidades aseguradoras y/o reaseguradoras deberán estimar los siniestros pendientes de pago a dicha fecha, a lo que agrega que el Pasivo por Siniestros Pendientes se calculará de manera tal que cubra el costo final del siniestro; es decir, que se impute totalmente su costo al ejercicio en que se produjo. Este Pasivo por Siniestros Pendientes integra un rubro mayor denominado Deudas con Asegurados, sobre el que volveremos hacia el final del presente desarrollo.

La valuación del Pasivo por Siniestros Pendientes se lleva a cabo siniestro por siniestro, sea en base a los elementos de juicio disponibles a la fecha de cierre del ejercicio, como ser informes periciales; sea en forma estimada en función a la experiencia con que se cuenta por no existir otra alternativa razonable y que supone la aplicación de promedios de operaciones del mismo tipo y rango de cuantificación. Por supuesto, estos procedimientos se fundamentan en pautas establecidas por la Superintendencia de Seguros pero aún así, sujeto a las características propias de la actividad aseguradora, se acepta que los montos estimados arrojen diferencias significativas en más o en menos con respecto al que finalmente se incurra y corresponda pagar por los eventos.

Es por ello que, siguiendo las prácticas internacionales en materia aseguradora, además de las pautas para la valuación de los siniestros pendientes de pago se ha establecido un método para la determinación de un monto que exprese la cuantía de los siniestros que ocurrieron pero que a la fecha de cierre aún no fueron denunciados o que, habiendo sido denunciados, han sido valuados insuficientemente. Ese método es el que se conoce como Siniestros Ocurridos y No Reportados, que está vigente desde el año 2003 y cuyo desarrollo se reglamenta en el punto 39.6.7 de la Resolución Nº 21.523/92.

La idea que supone este método es la corrección de la valuación del Pasivo de Siniestros Pendientes, mayormente determinado en forma indiciaria, en base a un procedimiento que toma en consideración el desarrollo de las estimaciones de siniestros de años anteriores a lo largo de los años siguientes y determinar un factor de ajuste aplicable sobre el Pasivo al cierre.

Anteriormente a la instauración del método de Siniestros Ocurridos y No Reportados han existido otros procedimientos de tipo global y en base a cálculos matemáticos que no se fundamentaban en la experiencia siniestral de cada entidad aseguradora. Se trata de aquellos instituidos por la Resolución Nº 24.874/96 de la Superintendencia de Seguros y que se denominaban "Desvíos de Siniestralidad" e "Insuficiencia de Valuación de Siniestros Pendientes", que han tenido como fin, por un lado, ajustar los Pasivos por Siniestros Pendientes y, por otro, reforzar la capacidad técnico patrimonial de las entidades aseguradoras en la década pasada.

En lo relativo al tratamiento de las reservas técnicas en el Impuesto a las Ganancias, el artículo 87 en su inciso d) de la Ley del tributo, establece lo siguiente:

Art. 87 - De las ganancias de la tercera categoría y con las limitaciones de esta ley también se podrá deducir:

(...)

d) Las sumas que las compañías de seguro, de capitalización y similares destinen a integrar las previsiones por reservas matemáticas y reservas para riesgos en curso y similares, conforme con las normas impuestas sobre el particular por la SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS u otra dependencia oficial. (el subrayado es nuestro)

Con relación a este punto, corresponde traer a colación lo que se dijo el Dictamen (DAT) 92/2001 cuya significatividad radica en que deja en claro algunas cuestiones relativas a las reservas técnicas, a las reservas matemáticas, y a las reservas de riesgos en curso, haciendo una serie de aclaraciones acerca de que todas esas reservas resultan en principio deducibles, por el hecho de que tienen que ver con la aplicación del criterio de lo devengado. El pronunciamiento señala la necesidad de que para los contribuyentes que se dediquen a esta actividad exista en términos de determinación del resultado impositivo un apareamiento en el reconocimiento de los ingresos y de las erogaciones vinculadas con esos ingresos. Además, hace referencia a la idea de que a través de esos importes se está intentando hacer frente a probables o ciertas contingencias futuras que tienen que ver con el riesgo asumido. Es importante también señalar que este dictamen se concentra en el concepto "similares", que aparece en el inciso d) del artículo 87 de la Ley, y que idea de que el legislador pretendió no ser taxativo respecto a la enumeración de reservas que son posibles computar a la hora de la determinación de la base imponible; así, la serie de ejemplificaciones que contiene ese inciso d) antes de enunciar el término "similares" es justamente eso, una ejemplificación, y no una enumeración taxativa. Por ello es que se utiliza seguidamente el término "similares". Asimismo, este dictamen es interesante desde que le hace recobrar vigor a ciertos aspectos de la Resolución General N° 403 (DGI) del año 1955, que dada su antigüedad ha perdido actualidad en cuanto a determinadas reservas se refiere porque han dejado de ser exigidas por la Superintendencia de Seguros. Los aspectos rescatados, entonces, son aquellos que deben ser enfocados al momento de evaluar cuándo las reservas pueden ser deducidas del balance fiscal, y que se traducen en las tres condiciones esenciales que deben cumplir:

i) las reservas no deben aumentar el patrimonio social de la compañía.

ii) deben integrarse con primas o porciones de primas económicamente no ganadas en el ejercicio. Esto tiene que ver, lisa y llanamente, con la aplicación del criterio de lo devengado.

iii) finalmente, deben constituir una provisión para cubrir riesgos correspondientes a períodos ulteriores.

Estas son las tres pautas de análisis que retoma el dictamen con el propósito de que tanto el contribuyente como la fiscalización tengan en consideración a los efectos de evaluar y, en su caso, admitir su deducibilidad.

En general, el mercado asegurador se venía manejando con la idea de que en la medida en que estas reservas tan específicas de la actividad estén aceptadas por la Superintendencia de Seguros, eso daría una suerte de vía libre respecto de su deducibilidad en el balance fiscal.

Sin embargo, la administración fiscal apareció cuestionando dicha deducibilidad blandiendo la disposición que emana del artículo 148 del Decreto Reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias, que se refiere a Reservas no Deducibles y que expresamente señala:

Art. 148 - En el balance impositivo sólo se deducirán las reservas expresamente admitidas por la ley. Por consiguiente, no son deducibles otras reservas o previsiones, aun cuando fuesen creadas por disposición de organismos oficiales.

Dicho cuestionamiento apareció exteriorizado en el Dictamen DAT 43/2003, cuando el fisco sostuvo que la Reserva por Desvío de Siniestralidad (establecida por la Superintendencia de Seguros) no sólo no era una reserva cuya deducibilidad estuviera expresamente admitida por la ley, sino que –mediante una dudosa argumentación- tampoco cumplía con las características a que alude el Dictamen DAL 92/2001 y la Resolución General N° 403/55 (DGI) como para encuadrar en el concepto "similares".

Desde que se conocen casos en los que el fisco ha desistido de continuar con procedimientos de determinación de oficio cuyo objetivo era impugnar dicho concepto, se estima que en estos momentos se admite la deducción del mismo.

Ya más recientemente, se ha logrado un pronunciamiento favorable (Dictamen DAT 33/05) en el sentido de que los pasivos por "Desvíos de Siniestralidad", "Insuficiencia de Valuación de Siniestros Pendientes" y "Siniestros Ocurridos y No Reportados" son partes integrantes del Pasivo por Siniestros Pendientes, dentro del rubro Deudas con Asegurados y, a su vez, susceptibles de ser considerados "similares" a las reservas admitidas en el artículo 87, inc. d) de la Ley.

Llegado a este punto cabe señalar que para el normal desarrollo de la actividad aseguradora, una entidad debe cumplir ciertos requisitos que tienen que ver con la capacidad técnico patrimonial para responder a los riesgos que ha asumido frente a sus asegurados. En tal sentido, existe lo que podemos denominar una relación fundamental de la operatoria de seguros por la cual la suma de los rubros del Pasivo denominados Deudas con Asegurados, Deudas con Reaseguradores y Compromisos Técnicos deben ser suficientemente cubiertos con los bienes del Activo registrados en los rubros Disponibilidades, Inversiones e Inmuebles. Es decir, para poder operar, una entidad aseguradora debe procurar que la suma de estos tres últimos componentes de su Activo sea igual o mayor que el importe que resulte de sumar Deudas con Asegurados más Deudas con Reaseguradores más Compromisos Técnicos. En dicho caso se puede decir que la entidad cumple con el requisito legal de SOLVENCIA.

Cabe en esta instancia recordar que las Deudas con Asegurados se encuentran integradas principalmente por el Pasivo de Siniestros Pendientes que engloba los Siniestros Pendientes caso por caso, más los pasivos por "Desvíos de Siniestralidad", "Insuficiencia de Valuación de Siniestros Pendientes" y "Siniestros Ocurridos y No Reportados". Los resultados negativos vinculados a estos Pasivos se encuentran reflejados en la línea de los Siniestros Devengados del Estado de Resultados de las entidades aseguradoras.

Por otro lado, las Deudas con Reaseguradores refleja las obligaciones contraídas por la entidad aseguradora al haber cedido parte de sus riesgos a los reaseguradores. En otras palabras, las pérdidas por cesiones de primas a los reaseguradores tendrán su contrapartida en el pasivo que refleja las Deudas con los Reaseguradores.

Por último, como ya expresamos más detalladamente "ut-supra", los Compromisos Técnicos se encuentran integrados por los Riesgos en Curso más las Reservas Matemáticas más la Reserva Técnica por Insuficiencia de Primas. En este caso, la repercusión en resultados de estos Compromisos Técnicos se ve reflejada en el rubro de Primas y Recargos Devengados del Estado de Resultados.

A los efectos de facilitar la comprensión, en la página siguiente se le ofrece al lector un esquema que integra la ecuación patrimonial, el requisito legal de solvencia y cómo repercuten los eventos y situaciones registrados en el Estado de Resultados sobre los Pasivos que marcan la medida a cumplir para garantizar la capacidad técnico-patrimonial de la aseguradora. *(Véase Esquema de Solvencia en la página final del presente parágrafo)*

A nuestro juicio el criterio es que toda situación que contribuya a la constitución de un Pasivo que tienda a determinar o reforzar la solvencia de la entidad (o su medida de capacidad técnico patrimonial que hace viable su operatoria), merece ser deducible en el balance fiscal.

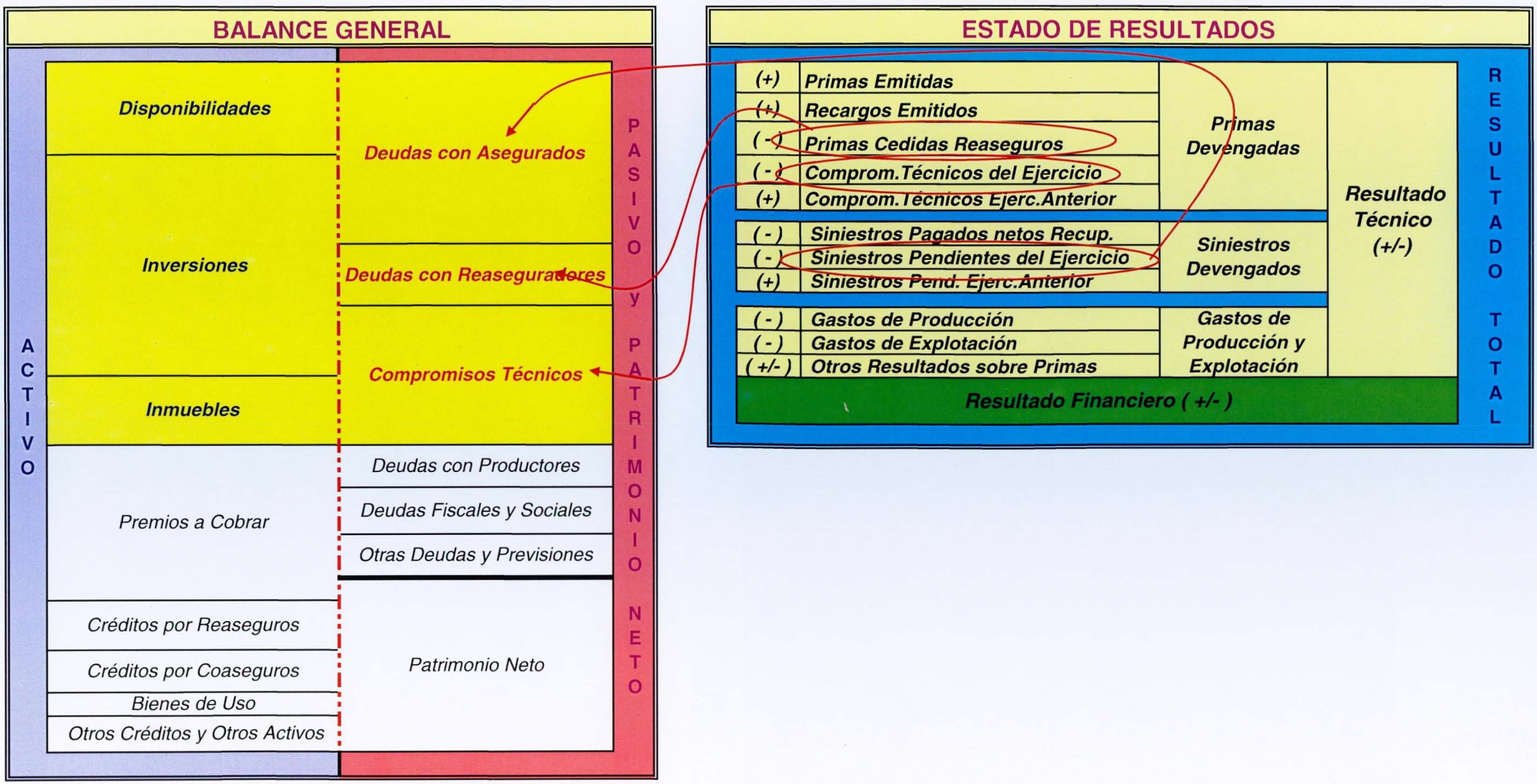
En esa inteligencia, son deducibles todos los resultados que tienen su contrapartida en los pasivos por "Desvíos de Siniestralidad", "Insuficiencia de Valuación de Siniestros Pendientes" y "Siniestros Ocurridos y No Reportados".

Asimismo, en caso que corresponda ser constituida, será también deducible la Reserva Técnica por Insuficiencia de Primas. Sobre este aspecto, existen opiniones doctrinarias que no van en el sentido en el que nos hemos expedido [22].

[22] Cfr. Fernández, Luis Omar: *Impuesto a las Ganancias. Teoría, Técnica y Práctica*, (Ed. La Ley, Buenos Aires, 2005), pg. 572

VI.1 - EL TRATAMIENTO DE LAS RESERVAS TECNICAS.

ECUACIÓN PATRIMONIAL Y RELACIÓN FUNDAMENTAL DE LA OPERATORIA DE SEGUROS.



VI.2 - LA CUESTION RELATIVA A LOS PRESTAMOS GARANTIZADOS.

Resulta ser una cuestión bastante compleja la referida al proceso de conversión de ciertos Títulos Públicos en Préstamos Garantizados o Bonos nacionales garantizados y su tratamiento en el Impuesto a las Ganancias.

En oportunidad de dicha transformación se dictaron normas que prescribían la consideración de los efectos de la misma a la luz del tributo de marras.

Inmediatamente a la citada conversión se produce la fuga de la Ley de Convertibilidad y la aparición del Decreto Nº 471/2002 que pesificó todo lo que era la deuda del sector público nacional, provincial y municipal convirtiendo todo lo que era moneda extranjera a la paridad de USD1.- = $1,40 más la aplicación del Coeficiente de Estabilización de Referencia (CER).

Lamentablemente la legislación impositiva tardó bastante en expedirse aunque, sin embargo, a juzgar por algunos pronunciamientos oficiales relativos al tratamiento impositivo que debía dispensársele a las rentas provocadas por diferencias de cambio originadas en la pesificación y la aplicación del CER sobre dichos préstamos, hace un tiempo empezó a resultar evidente la intención de gravar resultados nominales.

VI.2.1 EL MARCO NORMATIVO.

VI.2.1.1 Decreto Nº 1387/2001[23]

A través de este Decreto, el Estado Nacional ofreció la posibilidad de convertir la deuda pública nacional por Préstamos Garantizados, siempre que la garantía ofrecida, o el cambio de deudor, permitiera obtener, para el Sector Público Nacional, o Provincial, menores tasas de interés. Recordemos que era una época en que había dudas muy ciertas en cuanto a la posibilidad de que el Estado argentino cumpliera con sus compromisos; entonces, se le otorgaba al tenedor y a quien decidiera entrar en ese proceso de conversión, la garantía de que parte de la recaudación tributaria se destine específicamente al pago de los compromisos de intereses de esos Préstamos Garantizados o Bonos Nacionales Garantizados.

La conversión se realizó conforme se estableció en el artículo 20 de este Decreto a valor nominal de USD1.- = $1.- con respaldo en la moneda original en la que estaba expresada la obligación convertida. La tasa de interés del Préstamo Garantizado debía ser, al menos, un 30% inferior a la establecida en el instrumento traído para su conversión, según sus condiciones de emisión.

El artículo 21 del decreto estableció los lineamientos para el tratamiento fiscal que resulta aplicable al resultado de las operaciones de conversión de deuda, señalando que "el resultado de las operaciones de conversión de deuda por préstamos garantizados, o Bonos Nacionales Garantizados, está exento del impuesto a las ganancias. Dicho resultado exento será la diferencia entre el valor de conversión establecido en el artículo anterior y el valor de mercado, o de contabilización de los Títulos de la Deuda Pública utilizados para ello. Los intereses de los préstamos garantizados y de los Bonos Nacionales Garantizados están exentos de todo impuesto nacional" (el destacado es propio).

De lo expuesto, se deduce que el Decreto 1387/2001 otorga una exención amplia, que comprende tanto al resultado producido por la conversión de la deuda pública como a los intereses generados por los Préstamos Garantizados.

---

[23] Boletín Oficial 2/11/2001.

VI.2.1.2. El Decreto N° 1505/2001[24].

Con el propósito de precisar la franquicia prevista por el citado artículo 21 del Decreto 1387/2001 y en el artículo 2° señala que: "el resultado que se origine por la diferencia entre el valor de mercado o de contabilización de los títulos de la deuda pública nacional, según corresponda ... y el valor impositivo que se les hubiera asignado al cierre del ejercicio fiscal inmediato anterior al de la conversión de conformidad con lo dispuesto por el artículo 63 de la ley del impuesto a las ganancias ..., constituirá una ganancia gravada o una pérdida deducible del mencionado gravamen, según corresponda".

A los efectos de determinar el resultado de la conversión de la deuda pública en préstamos garantizados, el decreto sub-exámine define los conceptos de "valor de mercado" y de "valor de contabilización": al respecto, considera que el término "valor de mercado" hace referencia al valor de cotización de los Títulos de la Deuda Pública Nacional, correspondiente al día anterior al de la conversión; por su parte, el "valor de contabilización" será igual al costo del título incrementado, de corresponder, con el importe de los intereses, actualizaciones y diferencias de cambio que se hubieren devengado al día anterior al de la conversión, y resultará aplicable en caso de que el Título de la Deuda Pública, a ser convertido, no posea cotización en Bolsas o mercados.

Se aprecia, entonces, que el Decreto pretende establecer claramente el tratamiento a ser aplicado por los sujetos-empresa a las utilidades o pérdidas generadas por la entrega de los títulos a ser convertidos en Préstamos Garantizados: el resultado que se origine por la diferencia entre el valor de mercado, o de contabilización del título, según lo expuesto en el párrafo anterior, y el valor impositivo asignado al mismo, al cierre del ejercicio fiscal inmediato anterior, constituirá una ganancia gravada, o una pérdida deducible, según corresponda. A su vez, si los títulos hubiesen sido adquiridos durante el período fiscal en curso a la fecha de la conversión, se considera como valor impositivo de los mismos el precio de compra, suscripción o incorporación al patrimonio, según el caso.

Este mismo Decreto también trata de evitar otra confusión y su artículo 3° se encargó de señalar que las ganancias exentas, en virtud del artículo 21 del decreto 1387/2001, no se encuentran sujetas a las limitaciones dispuestas por los artículos 97, inciso a), y 98 de la Ley de Impuesto a las Ganancias.

Sobre este aspecto, cabe recordar que el inciso a) del artículo 97 señala que no resultan aplicables, para los contribuyentes a que se refieren los incisos a), b) y c) del artículo 49 (llamados sujetos empresa), las exenciones previstas por los incisos h) -intereses de depósitos bancarios-, k) -ganancias provenientes de Títulos Públicos- y v) -actualizaciones de créditos- del artículo 20 de la Ley de Impuesto a las Ganancias; en este aspecto, el decreto 1505/2001 aclara que el mencionado inciso a) del artículo 97 no resulta aplicable respecto de los intereses de los Préstamos Garantizados, lo cual, en otros términos, implica reconocer la vigencia de la exención prevista en el mencionado inciso k) del artículo 20 sobre los mencionados intereses. Por su parte, el artículo 98 de la Ley de Impuesto a las Ganancias dispone que las exenciones totales o parciales establecidas o que se establezcan en el futuro por leyes especiales respecto de títulos, letras, bonos y demás títulos valores emitidos por el Estado Nacional, las provincias o municipalidades, no resultan de aplicación para los sujetos empresa.

Este Decreto 1505/2001 también otorgó otro beneficio vinculado a los aspectos impositivos que fue el de eximir a los resultados provenientes de las operaciones de compraventa, cambio, permuta, en fin, todo lo que pueda llegar a ser la disposición de estos Préstamos Garantizados adquiridos como consecuencia del proceso de conversión, dejando expresamente de lado de este beneficio a los sujetos empresa, con lo cual, los únicos que obtendrían esta prebenda serían los sujetos personas físicas y, eventualmente, las sucesiones indivisas.

Para completar el panorama se dicta el Decreto 1646/2001 cuyo artículo 12 lo que intenta es otorgar una cierta estabilidad fiscal a los beneficios aludidos estableciendo que la República se obliga a

[24] Boletín Oficial 23/11/2001.

mantener indemnes a sus acreedores respectos de los mayores costos o menores beneficios emergentes de la supresión o modificación de la exención establecida del artículo 21° del Decreto N° 1387/2001 en las condiciones reglamentadas por el decreto 1505/2001.

VI.2.1.3 Decreto N° 471/2002. Salida de la Convertibilidad.

Como consecuencia de la devaluación de la moneda, dispuesta por la ley 25561, y como parte del proceso de "pesificación" posterior, el decreto 471/2002 dispuso la conversión a pesos de los Préstamos Garantizados, y de las restantes obligaciones de los Sectores Públicos Nacional, Provincial y Municipal, vigentes al 3 de febrero de 2002, denominadas en dólares estadounidenses u otra moneda extranjera, considerando la paridad de $1,40, ajustable por el Coeficiente de Estabilización de Referencia (CER).

Se percibe que a partir de aquí aparece un problema serio que es cómo debe interpretarse la pesificación con respecto a los conceptos que, de acuerdo a todo lo relatado hasta aquí, estaban eximidos hasta ese momento y si en definitiva esa pesificación, esa diferencia entre $1 y $1,40, y el CER generaban una utilidad gravada para el contribuyente o no.

VI.2.2. Los Pronunciamientos Administrativos

VI.2.2.1 Dictamen (DAT) 64/2002 de la AFIP-DGI.

La Dirección de Asesoría Técnica de la Dirección General Impositiva emitió su dictamen 64/2002, generado a partir de una consulta de carácter vinculante formulada por una compañía aseguradora.

Al respecto, y sobre la base de lo dispuesto por el artículo 99 de la reglamentación del impuesto a las ganancias, el pronunciamiento concluye que ***"las diferencias de cambio surgidas por la pesificación - esto es, la conversión de los créditos a una relación de cambio un dólar igual a un peso con cuarenta centavos-, y vinculadas tanto con los intereses adeudados como con el diferencial aludido ... se encontrarán excluidos de la imposición"***. Recordemos que dicho artículo reglamentario señala que "en el balance impositivo anual se computarán las diferencias de cambio que provengan de operaciones gravadas por el impuesto y las que se produzcan por la cancelación de los créditos que se hubieran originado para financiarlas".

En definitiva, entonces, surge de este entendimiento que sólo estaría exenta la pesificación generada por aquellos conceptos que a su vez estuvieran reconocidos también como exentos; es decir, $ 0,40 aplicados sobre la utilidad provocada por la conversión a Préstamos Garantizados y sobre los intereses de aquellos. En cambio, los $ 0,40 aplicados sobre el valor de mercado o de contabilización de los títulos al momento anterior a la conversión no gozarían de la prebenda.

En cuanto al tratamiento a brindar a la actualización del capital mediante la aplicación del CER, se expresa que "cabe formular similares apreciaciones a las vertidas precedentemente".

Con respecto al CER, el dictamen es sumamente confuso, dado que efectúa una referencia en el sentido de que se aplican los mismos comentarios vertidos anteriormente, sin mayores precisiones. Este pronunciamiento generó contradictorias interpretaciones al respecto, que pueden enumerarse siguiendo la exposición de Malvitano y Lapenta[25]:

[25] Malvitano, Rubén H. y Lapenta Jorge O.: "Tratamiento Impositivo de los Préstamos Garantizados." - ERREPAR - DTE - Julio/2004 - T. XXV - pg. 670.

- ✓ la actualización derivada de la utilización del CER se considera íntegramente gravada al momento de su devengamiento;
- ✓ la actualización derivada de la utilización del CER se considera íntegramente gravada en el momento de su realización;
- ✓ la actualización por el CER derivada de conceptos exentos merece ser tratada en el mismo sentido; es decir, exenta;
- ✓ la actualización por el CER debe reconocerse íntegramente exenta.

El dictamen también analiza cómo valuar los Préstamos Garantizados que estuvieran en cartera al cierre del ejercicio fiscal en que se hubiera producido la pesificación. A esta cuestión, el pronunciamiento responde que "deberán consignarse a su valor de cotización -en caso de que coticen en bolsa o mercado de valores- o costo de contabilización, dado por el precio de compra de los mismos incrementado, de corresponder, con los intereses, actualizaciones y diferencias de cambio producidas".

VI.2.2.2. Opinión de la Subsecretaría de Ingresos Públicos.

Esto se produjo en el marco de diversas consultas planteadas por cámaras empresariales, relativas al tratamiento impositivo que merecen las rentas originadas por diferencias de cambio con motivo de la pesificación de los Préstamos Garantizados y de la actualización derivada de la utilización del CER [26].

La respuesta de la citada Subsecretaría ha sido que los denominados sujetos empresa, por aplicación de las normas previstas en el Título VI de la ley del gravamen, "deben imputar como ganancias gravadas del ejercicio al que correspondan, las diferencias de cambio originadas en la pesificación de los referidos préstamos y las sumas provenientes del CER por el cual se ajusta el capital de los citados préstamos garantizados comprendidos en el artículo 1 del decreto 471/2002, ratificado por ley 25725".

Adicionalmente, sin exponer los motivos que llevarían a dicha conclusión se aclara que no resultan aplicables las disposiciones del artículo 99 del decreto reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias, criterio que no compartimos.

Como puede apreciarse de los párrafos transcriptos, existiría una colisión en sus conclusiones, ya que:

- ✓ se considera que debe imputarse como ganancia gravada a las diferencias de cambio originadas en la pesificación de los préstamos;
- ✓ al mismo tiempo, se declara no aplicable la norma que obliga al cómputo de diferencias de cambio que provengan de operaciones gravadas por el impuesto (primer párrafo del art. 99, decreto reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias).

En forma paralela, se indica que el impuesto procede sobre la actualización derivada de la utilización del CER, aunque sin hacer distinción de ningún tipo y sin señalar el fundamento que sostendría dicho tratamiento.

Cabe advertir que la opinión de la Subsecretaría difiere de la esbozada en el Dictamen (DAT) 64/2002, el cual postula, como mínimo, la exención parcial del resultado de la pesificación de los Préstamos Garantizados (es decir, de la diferencia de cambio generada por su conversión a pesos).

---

[26] Conf. notas (SsIP-MEP) 76/2004, 77/2004 y 112/2004 dirigidas a la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART), a la Unión de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (UAFJP) y a la Asociación de Bancos Privados de Capital Argentino (ADEBA), fechadas el 13/4/2004 las dos primeras, y el 6/5/2004 la última.

VI.2.3 Nuestra Opinión

Cabe señalar que nuestra opinión se desarrolla desde la perspectiva de los sujetos empresas locales, en muchos casos entidades aseguradoras, que son tenedores de Préstamos Garantizados:

- ✓ Tratamiento de las diferencias de cambio con motivo de la pesificación de los Préstamos Garantizados y de la actualización derivada de la utilización del CER. Cabe en este punto hacer mención a la cuestión relativa al prorrateo de intereses pasivos y de gastos relacionados con las rentas exentas, en virtud del artículo 21 del decreto 1387/2001.

- ✓ En subsidio, si aún se pretendiese gravar con el impuesto a las ganancias los resultados indicados, debería preverse un mecanismo que permita aplicar el tributo en el momento de la percepción por vencimiento de manera tal que se elimine el cómputo de resultados nominales.

VI.2.3.1 Tratamiento del resultado de la pesificación y del CER

Como expresáramos en un comienzo, la discusión se origina por el hecho de que el decreto 1387/2001 y su complementario en materia fiscal, el decreto 1505/2001, no han contemplado, de forma expresa, el tratamiento que corresponde otorgar a las diferencias de cambio producidas por la pesificación de los Préstamos Garantizados, ni la actualización derivada de la utilización del CER. Ello, en virtud de que, al momento del dictado de las normas mencionadas, regían plenamente los términos de la Ley Nº 23.928 de Convertibilidad del Austral (anteriores a su modificación por la Ley Nº 25.561), que garantizaban la inexistencia de diferencias de cambio entre el peso y el dólar estadounidense.

Téngase presente que los dramáticos hechos que se dieron con posterioridad al dictado del decreto 1387/2001 hicieron que aparecieran nuevamente en el horizonte económico de nuestro país dos figuras que a esa altura prácticamente habían desaparecido: las diferencias de cambio y las actualizaciones.

En primer término, nos referiremos al tratamiento impositivo que corresponde dispensar en el Impuesto a las Ganancias a las diferencias de cambio originadas a partir del dictado del Decreto Nº 471/2002.

Sobre el particular, recordaremos el inciso c) del artículo 96 cuando fija normas de valuación a los fines establecidos para practicar el ajuste por inflación impositivo y que así establece:

> ***c) Los títulos públicos, bonos y títulos valores -excluidas las acciones y cuotas parte de fondos comunes de inversión- que se coticen en bolsas o mercados: al último valor de cotización a la fecha de cierre del ejercicio.***
> ***Los que no se coticen se valuarán por su costo incrementado, de corresponder, con el importe de los intereses, actualizaciones y diferencias de cambio que se hubieran devengado a la fecha de cierre del ejercicio. El mismo procedimiento de valuación se aplicará a los títulos valores emitidos en moneda extranjera.***

A partir de lo expuesto, podemos concluir que las diferencias de cambio provenientes de la pesificación de los Préstamos Garantizados se encuentran alcanzadas por el gravamen.

Ahora bien, si revisamos lo expuesto en los dos párrafos previos, nos percataremos que otro interesante elemento (al que hemos aludido solo tangencialmente) aparece al abordar esta cuestión, y es su estrecha vinculación con las normas del ajuste impositivo por inflación, previstas en el Título VI de la Ley de Impuesto a las Ganancias. Concretamente, a lo que queremos llegar es a que tanto la diferencia de cambio generada por la pesificación, como la actualización derivada de la utilización del CER representan conceptos cuya imputación al balance impositivo debería estar ineludiblemente acompañada por el

reconocimiento de los efectos de la inflación sobre los Préstamos Garantizados, circunstancia que injustamente resulta no ser aceptada por las Autoridades Fiscales.

Consideramos que no se puede pretender la inclusión de los mencionados conceptos como ganancia gravada sin permitir el cómputo simultáneo de la pérdida que generaría la consideración de los Préstamos Garantizados como activo expuesto a la inflación[27]. Lo contrario implica someter a imposición ganancias meramente nominales, alejadas del resultado "real" obtenido por el tenedor de tales Préstamos Garantizados, el cual podría arrojar pérdida, si se considera la variación del índice de precios mayoristas vs. el ajuste producido por la pesificación, seguida de la actualización derivada de la utilización del CER.

En segundo término, cabe señalar que el artículo 99 del decreto reglamentario, en su primer párrafo, señala que "...en el balance impositivo anual se computarán las diferencias de cambio que provengan de operaciones *gravadas por el impuesto y las que se produzcan por la cancelación de los créditos que se hubieren generado para financiarlas*..." (el destacado es propio).

De lo expuesto, se desprende que no todas las diferencias de cambio incidirán en el balance impositivo de los contribuyentes, sino solamente aquellas provenientes de operaciones gravadas.

En este aspecto, es importante puntualizar que el canje de deuda analizado posee las características de una operación exenta del gravamen, dado que el resultado que generó la incorporación de los Préstamos Garantizados al patrimonio de quienes participaron en dicho proceso se encuentra expresamente exento del tributo. Por otra parte, también se encuentran exentos del gravamen, como ya señalamos, los intereses de los citados préstamos, lo cual refuerza su condición de operación exenta del tributo.

Por lo expuesto, más allá de que pueda discutirse el alcance de las disposiciones del mencionado artículo 99 del reglamento y su aplicación al caso analizado, parece razonable interpretar –en concordancia con lo preconizado por el Dictamen DAT 64/2002-, que sólo estaría exenta la pesificación generada por aquellos conceptos que a su vez estuvieran reconocidos también como exentos; es decir, $ 0,40 aplicados sobre la utilidad provocada por el canje a Préstamos Garantizados y sobre los intereses de aquellos. En cambio, los $ 0,40 aplicados sobre el valor de mercado o de contabilización de los títulos al momento anterior a la conversión no gozarían de la exención.

En lo que respecta a la actualización derivada de la utilización del CER que se aplica sobre los montos pesificados de los Préstamos Garantizados, el razonamiento es similar al expuesto. En este sentido, si bien este coeficiente representaría una actualización (gravada como regla general para los sujetos empresa), no es posible pasar por alto que está íntimamente ligado con la diferencia de cambio generada por la pesificación, dado que únicamente se aplica sobre obligaciones convertidas a pesos. Desde esta perspectiva, considerando que la naturaleza del citado coeficiente no es otra más que intentar mantener a valores "constantes" los citados montos pesificados, el tratamiento aplicable debería ser similar al señalado en el párrafo anterior. Es decir, la actualización resultante de la utilización del CER derivada de conceptos exentos merece ser tratada como renta exenta.

Con respecto a la imputación de los resultados derivados de la actualización por la utilización del CER al período fiscal, consideramos que se trata de un tipo de renta que se devenga en función al transcurso del tiempo conforme lo normado en el tercer párrafo a continuación del inciso b) del artículo 18 de la Ley de Impuesto a las Ganancias en su texto hoy vigente.

Cabe reiterar que el esquema de gravabilidad propuesto trae necesariamente aparejado el cómputo simultáneo de la pérdida que generaría la consideración de los Préstamos Garantizados como activo expuesto a la inflación.

---

[27] Compartimos la opinión de Angel Schindel vertida al respecto en su obra El Ajuste Impositivo por Inflación en la Actual Coyuntura (Editorial La Ley S.A.E. e I., Bs. As., 2003) p. 84.

VI.2.3.2. Prorrateo de gastos relacionados con las rentas exentas, en virtud del artículo 21 del decreto 1387/2001

Como señalamos en el Capítulo II, el canje de Títulos de Deuda Pública en Préstamos Garantizados generó dos rentas exentas del impuesto: la primera, relacionada con el resultado del canje propiamente dicho, y la segunda, referida a los intereses de tales préstamos.

Por lo tanto, siguiendo el principio contenido en los artículos 17 y 80 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, por el cual las deducciones permitidas deben hallarse vinculadas con la obtención, el mantenimiento y la conservación de rentas gravadas, es posible encontrar distintas situaciones con respecto a la deducción de gastos cuando existen ganancias gravadas y exentas, a saber:

- ✓ No deducción de los gastos e intereses directamente vinculados con ganancias exentas.
- ✓ Deducción plena de los citados conceptos, totalmente atribuibles a ganancias gravadas.
- ✓ "Prorrateo" de aquellos gastos vinculados, de forma indistinta, con ambos tipos de ganancias (gravadas y exentas).

En primer término, corresponde recordar que el mencionado artículo 80 de la Ley de Impuesto a las Ganancias señala que cuando existan gastos efectuados para obtener, mantener, y conservar ganancias gravadas y no gravadas, la deducción se hará de las ganancias brutas que produce cada una de ellas en la parte o proporción respectiva.

Con respecto a la ganancia exenta, generada con motivo del canje, dada la naturaleza del resultado, no correspondería la deducción de los gastos directamente vinculados con dicha conversión, como sería el caso, a modo de ejemplo, de los recursos directamente afectados a la operación, así como el costo de ciertas transacciones que se realizaron a efectos de participar de la misma.

El mismo razonamiento podría ser aplicado respecto de los gastos vinculados con la renta exenta generada por los intereses de los Préstamos Garantizados, como ser las comisiones que perciben las entidades depositarias en concepto de custodia de los instrumentos representativos de tales créditos y las comisiones descontadas por dichas entidades al practicar la liquidación de los intereses y acreditarlos netos de aquellas en cuenta de los sujetos tenedores.

VI.2.4. El último pronunciamiento: el Decreto N°1.035/2006.

Mediante este Decreto, publicado en el Boletín Oficial el 16 de agosto de 2006, el Poder Ejecutivo Nacional manifiesta en forma expresa y definitiva las apreciaciones mostradas otrora en forma tan dispar pero con inclinación previsible hacia un sentido recaudatorio.

Dispuso en este caso la aplicación optativa del criterio de lo devengado-exigible para imputar al año fiscal los resultados originados por la pesificación y el CER de los Préstamos Garantizados, de manera similar a la prevista en el cuarto párrafo del inciso a) del artículo 18 de la ley del impuesto a las ganancias.

Complementariamente a ello, establece que dicho criterio será de aplicación para los ejercicios cerrados desde la vigencia de la ley 25561, disponiendo que los contribuyentes deberán optar por el criterio a utilizar dentro de los noventa días de publicada la norma (plazo que, en principio, se extendería hasta el 14/11/2006).

El primer artículo del Decreto N°1.035/2006 establece, como primer criterio, que los resultados derivados de la pesificación y el CER ocasionados por los generados por los Préstamos Garantizados serán imputados al ejercicio en el que se devenguen o, a criterio del contribuyente, podrán ser imputados a aquel en el que se produzca la exigibilidad de las cuotas correspondientes a la amortización de su capital, en la proporción atribuible a las mismas.

Mas luego, el Decreto limita tal imputación estableciendo que, en caso de haber optado por el método de lo devengado-exigible, los resultados pendientes de imputación deberán ser atribuidos al ejercicio en el que:

a. los Préstamos Garantizados comiencen a cotizar en bolsas o mercados;

b. se transmita su propiedad por cualquier medio a título oneroso o gratuito;

c. se canjeen los Préstamos Garantizados por otros títulos o instrumentos similares que coticen en bolsas o mercados.

Muy lejos de considerar que esta norma viene a solucionar el problema aquí analizado, pensamos que solamente pretende brindar un grado de certeza en cuanto a la imputación fiscal de resultados que no constituyen un real incremento patrimonial siendo que no toman en cuenta el deterioro del poder adquisitivo de la moneda.

Teniendo en consideración que los Préstamos Garantizados son inversiones computables a los efectos de acreditar el requisito legal de solvencia que posibilita la operatoria de las entidades aseguradoras, piénsese en los desastrosos efectos que podría llegar a tener la circunstancia apuntada en el primero de los ítems apuntados anteriormente. Todos los tenedores de estas inversiones deberían salir a vender una parte sustancial de estos títulos en la inteligencia de hacerse de recursos genuinos que satisfagan las obligaciones tributarias en virtud del Impuesto a las Ganancias que resulten de imputar todos los resultados de la pesificación y el CER al ejercicio en que tal hecho ocurra. Posiblemente, la caída en la cotización de tales instrumentos financieros provoque que el total de los activos computables no sean los bastantes para cubrir el mencionado requisito de solvencia.

VI.3 - CESIONES A LOS REASEGURADORES DEL EXTERIOR.

VI.3.1 - Las presunciones establecidas por la Ley y el reglamento (art. 11 LIG y art. 16 DR.). El régimen de Beneficiarios del exterior.

En los capítulos anteriores habíamos visto que el reaseguro es la operación por la cual una compañía aseguradora transfiere a otra todo o parte del riesgo que supone un contrato de seguros suscripto por ella. Por otro lado, vimos que la retrocesión es la operación por la cual un reasegurador, habiendo establecido su capacidad en función al análisis cuantitativo y cualitativo de su cartera, cede a otro u otros todo o parte de un contrato de reaseguros.

El artículo 11 de la Ley de Impuesto a las Ganancias legisla especialmente la situación de operaciones de seguros y reaseguros, estableciendo que son de fuente argentina los ingresos de operaciones que cubran riesgos en la República Argentina o que se refieran a personas que al tiempo de celebración del contrato hubiesen residido en el país. Es decir, la fuente se establece en el lugar de ubicación del riesgo que, en el caso de las personas, será el lugar en donde se encontraban al momento de suscribir el contrato.

Para el caso de cesiones a compañías extranjeras –reaseguros y/o retrocesiones- se presume sin admitir prueba en contrario que el 10% de las primas cedidas netas de anulaciones constituyen ganancia neta de fuente argentina.

En complemento de lo anterior, el artículo 16 del Decreto Reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias dispone que la ganancia neta de fuente argentina se determinará computando el importe de las primas cedidas netas de anulaciones sin admitirse ninguna deducción por otros conceptos.

Asimismo, el artículo comentado fija un criterio práctico para establecer si hay fuente argentina o no respecto de seguros marítimos y establece que se considerará al buque situado en el país de matrícula y a las mercaderías en el de su embarque. Existen opiniones que dicen que esta definición ficta de fuente también es aplicable al transporte terrestre y aéreo[28].

Es importante remarcar que estas normas son aplicables a la contratación de seguros y reaseguros con compañías del exterior pues las ganancias obtenidas por aseguradoras del país (sociedades constituidas en él o sucursales de compañías del exterior, todas autorizadas a operar por la Superintendencia de Seguros de la Nación) son de fuente argentina. En este último caso, el sustento territorial viene dado por el domicilio de la entidad aseguradora. En cambio, para entidades aseguradoras del exterior, el sustento territorial queda definido por la ubicación de los bienes asegurados o, en el caso de las personas, por el domicilio.

Por otra parte, el artículo 91 de la misma ley grava a la tasa del 35% los beneficios netos de cualquier categoría que se paguen a beneficiarios del exterior. Corresponde que quien pague retenga e ingrese el impuesto con carácter de pago único y definitivo.

Considerando, pues, lo señalado en los párrafos anteriores la compañía argentina que reasegure con una empresa del exterior deberá retener el 35% del 10% de las primas cedidas netas de anualciones, no admitiéndose deducción alguna por otros conceptos. La alícuota efectiva máxima a aplicar a reaseguradoras del exterior es del 3,5%

VI.3.2. - Aplicación de los Convenios para evitar la doble imposición.

Las operaciones de reaseguros se encuentran encuadradas en los convenios para evitar la doble imposición en el artículo que establece el tratamiento dispensable a los beneficios empresariales. Sabemos

[28] Fernández, Luis Omar: Ob. Cit. Nota 22.

que para la asignación de postestades en materia de beneficios empresariales se aplica la conocida regla que consiste en atribuir potestad exclusiva al país de residencia de la empresa sobre los beneficios que la misma obtuviera por el desarrollo de actividades en el país fuente. Sin perjuicio de ello, dicha potestad es compartida en el caso de la que empresa lleve a cabo esa actividad en el país fuente por medio de un establecimiento estable o permanente y en la medida de las ganancias atribuibles a dicho establecimiento.

Por otro lado, tenemos la Resolución N° 24.805 de la Superintendencia de Seguros de la Nación, que establece el marco regulatorio de los contratos de reaseguro que celebran las entidades aseguradoras con reaseguradoras del exterior. Por imperio de esta regulación, los reaseguradores del exterior pueden operar como reaseguradores en el mercado argentino en la medida que cumplimenten determinados requisitos exigidos en la citada norma, entre los cuales se les exige que acrediten su existencia e inscripción en el tribunal de comercio del país de residencia, un patrimonio neto superior a treinta millones de dólares, el nombramiento de un apoderado con facultades suficientes y domicilio constituido en Argentina y determinado nivel de rating otorgado por reconocidas calificadoras de riesgo. Con todo, la Superintendencia de Seguros de la Nación, inscribirá a la compañía reaseguradora del exterior en el registro de entidades autorizadas a operar. En ningún caso estos reaseguradores se constituyen como sociedad en el país o como sucursal de sociedad extranjera y, más aún, parecería que difícilmente se puede llegar a lograr la figura del establecimiento estable que específicamente demarcan los convenios para evitar la doble tributación.

No obstante, en general, los convenios consideran que la actividad aseguradora debe tributar en el país fuente y en ese sentido le asigna el carácter de establecimiento permanente al ejercicio de la actividad misma. Es decir, se configura establecimiento permanente simplemente cuando una entidad aseguradora recauda primas en el estado fuente o cubre riesgos sobre bienes situados o personas domiciliadas en este último. Nótese que si bien sólo nos hemos referido a la actividad aseguradora, cabe ser incorporado en el análisis el caso del reaseguro dado que, en definitiva, el riesgo que cubren las compañías reaseguradoras no es otro que la pérdida potencial que puede experimentar la aseguradora que toma el reaseguro para cubrir siniestros que pueden producirse sobre los bienes o personas aseguradas por esta última.

Van a continuación los siguientes ejemplos del tratamiento de la actividad que hemos extractado de diferentes convenios que nuestro país mantiene en vigor con otras naciones. En todos los casos (y como en general ocurre), asumiremos que Argentina es el país fuente, en el que se hallan situados los bienes y domiciliadas las personas que resultan ser cubiertas por contratos de seguros emitidos por entidades aseguradoras constituidas en la república y que, a su vez, vuelven a cubrir mediante contratos de reaseguros celebrados con entidades residentes en el exterior.

Por ejemplo, en los convenios celebrados con Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Finlandia, Reino Unido, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Suecia y Suiza, los beneficios obtenidos por las aseguradoras y reaseguradoras residentes en dichos países que cubran bienes situados o personas residentes en Argentina, son sometidos al impuesto a las ganancias argentino aunque no exista establecimiento permanente. Este último queda configurado, entonces, cuando una entidad aseguradora y/o reaseguradora belga cubre riesgos sobre bienes situados o personas domiciliadas en Argentina.

No obstante, los convenios celebrados con algunos de los países enumerados, a saber: España, Italia, Noruega y los Países Bajos, agregan como condición para que se imponga en el país fuente que quien pague los premios de los seguros sea un sujeto residente en él, lo que queda configurado desde que la entidad aseguradora es una sociedad constituida en Argentina o sucursal de empresa extranjera inscripta en el Registro Público de Comercio que le corresponda jurisdiccionalmente.

En los convenios celebrados con Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Reino Unido, Suecia y Suiza queda establecido un límite al impuesto que puede recaudar Argentina y que está dado por lo que resulte de aplicar el 2,5% sobre el monto bruto de las primas. En estos casos, la alícuota efectiva máxima de retención a aplicar a reaseguradores residentes en dichos países queda reducida respecto del tratamiento que supone la aplicación de la legislación interna.

De esta manera, las cesiones de primas que se paguen a reaseguradores residentes en Canadá, Francia, Italia, Noruega y los Países Bajos quedan sujetos a una alícuota de retención de impuesto a las ganancias argentino del 3,5%.

De todos los convenios citados hasta el momento, el único que establece la forma de solucionar el problema de la doble imposición es el de Francia que prevé el método de la imputación en el país de residencia del reasegurador. Esto significa la posibilidad de cómputo como crédito de impuesto del impuesto a la renta externo ingresado en el país fuente contra el impuesto que en definitiva se determine en el país de residencia considerando todas las rentas del contribuyente. Cabe mencionar aquí que fruto de la reforma fiscal verificada en estos últimos años en Francia, dicho estado ya no reembolsará crédito de impuestos extranjeros a sus contribuyentes sino que aplicará la medida que supone la exención parcial o exención con progresión, que consiste en añadir la ganancia externa (sin aplicarle el impuesto francés) a la ganancia francesa a los fines de determinar la alícuota del impuesto (más alta) que en definitiva se aplicará sobre la ganancia francesa. Sin duda, esta situación se erige en un fuerte interrogante respecto de llevar a cabo operaciones fuera de Francia sujetas a imposición en los países fuente pero sin posibilidades de recupero.

Merece especial atención el convenio celebrado con Alemania en el que se prevé una noción bastante específica acerca del establecimiento permanente. En este caso, el instituto queda constituido por la actividad que se ejerce a través de un representante (no agente dependiente) que recibe premios y asegura riesgos sobre bienes situados o personas residentes en Argentina. De no verificarse tales condiciones, son aplicables las disposiciones relativas a beneficios empresariales según el Modelo de Convenio de la OCDE que confiere potestad tributaria exclusiva al país de residencia del reasegurador. Es decir, en nuestro supuesto, puede gravar solamente Alemania y la entidad aseguradora argentina cedente de las primas no aplica retención alguna en la fuente.

Por último, cabe referirnos a los convenios para evitar la doble imposición celebrados con los países pertencientes al MERCOSUR. Solamente hay convenio celebrado con Brasil y, al igual que en la mayoría de los tratados según hemos visto, queda configurada la hipótesis de establecimiento permanente cuando una entidad aseguradora y/o reaseguradora brasileña cubra riesgos sobre bienes situados o personas domiciliadas en Argentina y perciba premios desde aquí. En este caso no se prevé reducción de alícuota efectiva máxima de imposición, por lo que las cesiones de prima hacia reaseguradores residentes en Brasil queda sujeta al 3,5% de retención.

Cabe mencionar que con relación a Paraguay y Uruguay se ha suscripto el Tratado de Montevideo con fecha 12 de agosto de 1980, juntamente a otros países como Bolivia, Brasil, Colombia, Venezuela, Chile, Ecuador, Perú y México, por el cual se creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El artículo 48 de dicho tratado es conocido como la cláusula de la nación más favorecida y establece que los capitales procedentes de los países miembros de la ALADI gozarán en el territorio de los otros países miembros de un tratamiento no menos favorable que aquel que se concede a los capitales provenientes de cualquier otro país no miembro. Sin embargo, con fundamento en un pronunciamiento del Gobierno recaído en el Dictamen N°253/2003 de la Consejería Legal del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto que afirma que cabe tener en consideración que las inversiones y el régimen impositivo constituyen dos regímenes jurídicos de naturaleza distinta y claramente diferenciada, cabe resaltar que la aplicación de la cláusula de nación más favorecida al tratamiento de las inversiones no habilita su extensión a los aspectos tributarios. En todos los casos, los países interesados debieran convenirlo de manera expresa.

VII - PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS.

VII.1 - CONCEPTOS Y TERMINOLOGIA: INTERVENCIÓN DE AUXILIARES EN LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO DE SEGUROS. PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS; Y AGENTES INSTITORIOS.

En la República Argentina la intermediación en materia de seguros se encuentra regulada fundamentalmente por la Ley Nº 22.400. No obstante, también se encuentran normas regulatorias en materia de intermediación de seguros en la Ley de Seguros -a la que ya nos hemos referido en capítulos anteriores-, precisamente en los artículos 53, 54 y 55.

La Ley 22.400 establece que la intermediación en seguros solo puede ser ejercida por profesionales a quienes dicha ley denomina "productores asesores de seguros". Podemos decir entonces que "productor asesor de seguros" es la persona que acerca la compañía aseguradora a quien requiere una cobertura importando un asesoramiento en tal sentido.

Siguiendo a Soto[29], diremos que intermediación en materia de seguros es la actividad propia de la persona que participa activamente en la celebración de un contrato de seguro, propiciando y favoreciendo su concreción pero sin ser ninguna de las partes contratantes, ni representante o mandatario de las mismas. Esa persona que "intermedia" en materia de seguros no es otro que el "productor asesor de seguros".

Con todo, cabe señalar que el productor asesor de seguros no es un mero o simple intermediario cuya actividad se reduce a acercar a las partes contratantes. Esta figura no sería asimilable a otros intermediarios en razón de la complejidad de la labor que desarrolla y merece ser realzada ya que no sólo participa activamente en el negocio al concretarlo, sino durante su vigencia, asesorando al asegurado sobre ajustes de sumas aseguradas y ampliaciones o reducciones de coberturas y asistiéndolo al momento de presentarse las contingencias posteriores. La movilización de la actividad aseguradora a través de estos sujetos tiene tal relevancia que hace fácil imaginar el carácter cercanamente personal de la prestación y, en consecuencia, la gran confianza que los asegurados le dispensan a estos agentes.

Para desarrollar esta actividad, los productores asesores de seguros deben inscribirse en el Registro de Productores Asesores de Seguros que se encuentra a cargo de la Superintendencia de Seguros de la Nación. Para ello deben calificar mediante un examen ante dicho organismo y obtener una matrícula para cuyo mantenimiento deberán abonar un derecho que los habilita al ejercicio de la actividad. Asimismo, deben llevar libros rubricados especiales para esta actividad y periódicamente son sujetos a fiscalizaciones destacadas por la Superintendencia de Seguros. Últimamente, también se les viene exigiendo que anualmente acrediten determinados requisitos de capacitación mediante el cursado de seminarios con determinada carga horaria.

La Ley 22.400 en su artículo 6º establece que la retribución de los productores de seguros por la concertación de los contratos de seguros es lo que se denomina el Derecho a Comisión, y que consiste en la percepción de comisiones acordadas con las entidades aseguradoras. Según vimos en párrafos anteriores, el productor de seguros no sólo se restringe al acercamiento de las partes, sino que su labor se extiende durante el período de vigencia de la póliza -y quizá hasta más-, incluyendo el asesoramiento en modificaciones sobrevinientes al contrato de seguros original y la asistencia al asegurado en el caso de siniestros. En muchos casos, los productores de seguros toman a su cargo la recolección de los premios de las pólizas de sus clientes para luego ingresarlos a través de los medios de cobro en las arcas de las entidades

[29] Soto, Héctor Miguel: "Intermediar en Seguros sin ser Productor Asesor", Seguros Tº XXXVII Nº260, Editada por la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros, Diciembre/2005)

aseguradoras. Más allá de los diferentes medios que ahora existen para pagar las pólizas (e.gr.: tarjetas de crédito, débito directo en cuentas bancarias y entidades prestadoras de servicios de cobranza), los productores de seguros bregan por visitar personalmente a sus clientes de manera tal de contribuir a su fidelización dada la alta competencia que existe en dicho ramo.

Aún con todos las tareas que lleva a cabo, el productor de seguros no percibe retribuciones adicionales de parte del asegurado por dichas extensiones en su servicio quedando todo subsumido dentro de la comisión concertada en el contrato. Solamente perciben por su intermediación en la concertación de las pólizas una comisión proporcionalmente y en la medida en que los premios inherentes a dichos contratos sean efectivamente percibidos por la entidad aseguradora. A partir de esta precisión que viene de la Ley 22.400, pareciera que el servicio que se le retribuye al productor de seguros es la mera cobranza y no el asesoramiento y la regular o eventual asistencia a sus clientes.

Estos sujetos, siendo personas de existencia real, no suelen trabajar bajo relación de dependencia con la compañía aseguradora, sino que ejercen su actividad en forma independiente (trabajador autónomo). Esto tiene su origen en la Ley Nº 18.038 (B.O. 10/01/1969), antecedente de la Ley 24.241 (Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones), cuando establecía en su artículo 2º que estaban obligatoriamente comprendidos en el sistema de jubilaciones y pensiones para trabajadores autónomos las personas que habitualmente ejercieran la actividad de "producción y/o cobranza de seguros", siempre que no configurara una relación de dependencia.

Por otra parte, la Ley de Seguros ha previsto expresamente la figura del "agente institorio" por oposición al productor asesor de seguros (art. 53 Ley 17.418). El término "institorio", proviene del latín "institor", una antigua palabra que los comerciantes utilizaban para referirse al "factor", que en definitiva no era más que un apoderado con mandato más o menos extenso para traficar por cuenta y orden del poderdante o para auxiliarlo en los negocios.

La norma prescribe en el artículo 54 (titulado Agente Institorio) que "*cuando un asegurador designa un representante o agente con facultades para actuar en su nombre, se aplican las reglas del mandato*". Siguiendo a Traverso[30], el "agente institorio" cuando insta los contratos de seguros como mandatario del asegurador, no es más que su larga mano (mandato con representación); es el asegurador, pero sólo a los efectos del otorgamiento de un acto de comercio. Siendo entonces el agente institorio un representante del asegurador, y aplicándose las reglas del mandato, corresponde señalar que de acuerdo a lo establecido en el artículo 233 del Código de Comercio, el citado mandato es de naturaleza comercial, pues tiene como objeto actos de comercio (art. 8, inc. 6, del Código de Comercio). Las facultades conferidas, entonces, se encuentran circunscriptas a la ejecución de determinados actos (los de comercio), por lo que para que puedan ser oponibles a terceros, las mismas deben ser inscriptas en el Registro Público de Comercio.

Sea la distinción entonces: por un lado los "productores asesores de seguros" son intermediarios y no configuran parte contratante en el contrato de seguro (no son asegurado ni asegurador); por otro, el "agente institorio" es un representante; un mandatario con representación de la entidad aseguradora.

Corresponde ahora referirnos a la retribución de los agentes institorios. Dado su carácter de mandatarios, la retribución de su servicio puede consistir en una cuota del dinero que hubiese obtenido en virtud de la ejecución del mandato (art. 1952 Código Civil). En tal sentido, estos agentes suelen ser remunerados en la misma forma en la que lo son los productores asesores de seguros; es decir, con un porcentual sobre las primas inherentes a los contratos para cuya concertación hubieran intervenido y proporcionalmente en la medida que hubiesen ingresado los premios a la caja de la entidad aseguradora.

---

[30] Traverso, Amadeo: "El Agente Institorio y la Resolución SSN Nº 30.418/2005"– Mercado Asegurador- Nº 302 - Abril/2005 - pg. 38.

En nuestra opinión, la figura del "agente institorio" solamente debería ser utilizada en ocasión de especiales acuerdos entre entidades aseguradoras y determinadas instituciones que representen grupos de afinidad con una gran capitación como ser, consejos profesionales y asociaciones civiles, en cuyos ámbitos puede resultar interesante instalar un canal o boca de venta de seguros. De otra manera, el uso de la figura puede hacer incurrir en una suerte de competencia desleal en desmedro del productor de seguros quien -según se ha visto-, debe observar determinadas obligaciones para mantener su habilitación como tal.

VII.2 - ASPECTOS TRIBUTARIOS EN LA INTERMEDIACIÓN DE SEGUROS.

VII.2.1 - Impuesto al Valor Agregado. Encuadre de la actividad en el objeto del impuesto. Nacimiento del hecho imponible.

La Dirección General Impositiva en respuesta a una consulta formulada el 29/10/1991[31], sostuvo que las comisiones percibidas por los productores de seguros constituyen una contraprestación de una actividad alcanzada por el gravamen en virtud de lo que establece el apartado 21, inciso f) del artículo 3° de la Ley de IVA, considerando que se trata del ejercicio de un servicio técnico y profesional (de profesiones universitarias o no).

En lo que se refiere al nacimiento del hecho imponible para las comisiones que perciben los productores de seguros, la Dirección dijo que sobre el particular resulta aplicable lo prescripto en el artículo 5° inciso b) de la Ley, según el cual el mismo se perfecciona en el momento en que se termina la ejecución o prestación o en el de la percepción total o parcial del precio, lo que resulte el anterior. No es otra cosa que el principio general de perfeccionamiento de hecho imponible para las prestaciones de servicios.

Continúa la Dirección dando una interpretación que resulta ser bastante inquietante porque remitiéndose a la enumeración de funciones y deberes que respecto de los productores asesores de seguros efectúa la Ley N° 22.400 en su artículo 10°, infiere que el momento en que se termina la ejecución o prestación se concreta al finalizar la vigencia de la póliza respectiva, lo que si bien puede ser no desacertado, no debe inducir al error de concluir lo que a continuación marcaremos.

La conclusión merece ser desagregada en dos partes: estamos de acuerdo con la primera cuando la Dirección dice que en la medida en que se produzca la percepción total o parcial de las comisiones antes del término de la vigencia de la póliza, el hecho imponible nacerá en la proporción correspondiente en oportunidad de cada cobro. Ahora en la segunda parte viene nuestro estremecimiento cuando, fundándose en que la prestación termina al momento de finalización de vigencia de la póliza respectiva, dice que si existieran a la finalización de la vigencia de la póliza comisiones no percibidas, el hecho imponible respecto a éstas nacerá en ese momento.

Esta conclusión, aunque en principio parecería estar correcta, omite considerar un aspecto de capital relevancia porque el derecho a cobro de la comisión (o Derecho a Comisión) está supeditado a que el asegurado pague el premio de la póliza. Si el asegurado no paga, por ley no hace nacer el derecho a comisión a favor del productor de seguros. Entonces nos preguntamos de qué forma el productor de seguros va facturar algo por lo que nunca va a cobrar? Por lo expuesto, la conclusión de la Dirección en su segunda parte deviene en inaplicable.

Por último, cabe una reflexión acerca de la posibilidad de cómputo de IVA crédito fiscal sobre las comisiones de intermediación de seguros.

---

[31] Boletín DGI N°471, marzo 1993, pg. 270.

En general, salvo alguna excepción que se verá párrafos "infra", cuando se trata de una cobertura de seguros de daños que configura la hipótesis de incidencia en el tributo, el cómputo del crédito fiscal de IVA originado en las comisiones facturadas por los productores de seguros probablemente no merecerá mayor reparo.

No obstante, cuando se trate de coberturas vinculadas a determinados seguros de personas, el crédito fiscal vinculado a comisiones facturadas por la intermediación de los mismos no será computable.

En efecto, el artículo 3°, inciso e), punto 21, apartado l de la Ley de IVA se encarga de excluir del objeto del tributo a las operaciones de seguros de retiro privado, los seguros de vida de cualquier tipo y los contratos de afiliación a las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo y, en su caso, sus reaseguros y retrocesiones.

Ya fuera del plexo normativo de la Ley de IVA, nos encontramos con la exención del seguro de crédito a la exportación en virtud de lo normado por el artículo 11° del Decreto N° 171/92 (recordamos que este decreto gravó a la actividad aseguradora con el tributo).

Por otro lado, ampliando un poco más el análisis, nos encontraremos con lo establecido por el artículo incorporado a continuación del 12° del Decreto Reglamentario de la Ley de IVA que dice que las cláusulas *adicionales a los seguros que cubre el riesgo de muerte que cubran riesgo de invalidez total y permanente, ya sea por accidente o enfermedad, de muerte accidental o desmembramiento, o de enfermedades graves también se encuentran excluidas del ámbito del tributo*. (el destacado es nuestro)

Asimismo, a partir de un reciente pronunciamiento judicial[32] se entendió que el seguro de sepelio se encuentra en la categoría de aquellos que cubren riesgos de muerte en tanto participan de su misma naturaleza jurídica pero con una afectación patrimonial específica por cuanto procura solventar los gastos que demanden las exequias de un individuo. En tal sentido, entonces, los seguros de sepelio se encuentran también fuera del alcance del IVA.

Cabe destacar que este tipo de exclusiones o exoneraciones en el IVA no siempre representan una ventaja sino todo lo contrario: dada la imposibilidad de computar el crédito fiscal originado en las comisiones de intermediación, este se traducirá inmediatamente en un mayor costo para la entidad aseguradora y, en el mediano plazo, un inconveniente para el logro de la competitividad.

Esta circunstancia requerirá el trazado de exclusiones y exenciones orientadas funcionalmente, teniendo en cuenta de qué manera funciona la producción y comercialización de los seguros de vida o, en su caso, de crédito a la exportación, en el sentido de que ninguna etapa en el proceso produzca una acumulación indeseable que traiga aparejado pérdida de competitividad.

En esa inteligencia, cabe propugnar la modificación del citado artículo 3°, inciso e), punto 21, apartado l de la Ley de IVA de manera que no sólo se excluyan las operaciones de seguros de retiro privado y los seguros de vida de cualquier tipo, sino también los gastos de adquisición que remuneran el servicio de intermediación inherente a las mismas. Téngase presente que las comisiones de intermediación vienen a configurar los importes denominados bajo el rótulo de "gastos de adquisición" en el frente de las pólizas de seguros y que obligatoriamente así deben ser expuestos. Con esta aclaración pretendemos resaltar que en una eventual reforma y modificación en la precisión del ámbito de aplicación del tributo debe hacerse especial hincapié en formular una buena definición del servicio de intermediación en la venta de seguros. Por supuesto: deberá tenerse presente que los productores asesores de seguros pueden no ser solamente remunerados a través de los denominados "gastos de adquisición" y que, lógicamente, cualquier otro tipo de emolumento que no sea apropiable al servicio principal no deberá ser excluido o exonerado.

[32] Sentir Seguros c/AFIP s/acción declarativa, Expediente 458/03 Juzgado Federal N°1 de Santa Fe del 06/05/2005.

VII.2.2 - Impuesto sobre los Ingresos Brutos. Su encuadre en el Convenio Multilateral vs. su calidad de sujeto pasible de retención en regímenes jurisdiccionales.

En primer término, según hemos visto, el productor de seguros está realizando una tarea de intermediación por lo que normalmente en todos los Códigos Fiscales así queda tipificada su actividad a la que se le aplica una alícuota diferencial a la general.

El tema a resolver es determinar cómo queda comprendido dentro de las normas del Convenio Multilateral.

Hemos visto que el artículo 7° del Convenio Multilateral es el que dentro de los regímenes especiales se refiere a la forma en que deben atribuirse los ingresos de las entidades de seguros. Sin perjuicio de su carácter accesorio, la actividad de intermediación de seguros no se encuentra comprendida en este régimen.

Existe, no obstante, otro régimen especial previsto en el artículo 11° del citado Convenio que es aplicable "***en los casos de rematadores, comisionistas u otros intermediarios, que tengan su oficina central en una jurisdicción y rematen o intervengan en la venta o negociación de bienes situados en otra, tengan o no sucursales en ésta....***"

Pareciera que pacíficamente puede aplicarse este régimen especial del artículo 11° del Convenio Multilateral a la actividad de los productores de seguros. No obstante, la doctrina tiene posiciones encontradas con respecto a si el régimen se limita a demarcar la intermediación en la venta de bienes, o si también admite la intermediación en los servicios.

Bulit Goñi[33] opina que solo comprende a los bienes muebles e inmuebles por cuanto la norma hace mención a la "radicación", concepto solamente aplicable a los bienes materiales. En tal sentido, la actividad del productor de seguros tendría vedado su consideración entre los regímenes especiales quedando encuadrada en el régimen general establecido en el artículo 2° del Convenio Multilateral.

En una posición contraria, Althabe y Sanelli[34], se inclinan por incluir en este régimen especial del artículo 11° a la intermediación de los servicios fundando su posición en que, desde el punto de vista económico, "bienes" es todo objeto material o inmaterial apto para satisfacer las necesidades humanas, e incluyen a los seguros dentro de este concepto.

Si bien nuestra actitud es inclinarnos por una posición que vaya en el mismo sentido de la citada en segunda instancia, no compartimos la opinión que supone aglutinar los seguros dentro del concepto económico de bienes.

En nuestra opinión, la prima de seguros es la expresión en términos económicos de la probabilidad de pérdida o ruina a la que un bien o una persona se encuentran expuestos y para determinarla se toma en consideración, entre otras cosas, ciertos atributos que tienen que ver los mismos, como ser su apreciación pecuniaria, su potencialidad para generar ingresos y su localización en el espacio geográfico.

Cuando para determinada posición doctrinaria la "radicación", como concepto únicamente aplicable a tangibles, constituye un factor decisivo para excluir la intermediación de servicios del régimen especial del artículo 11° del Convenio Multilateral, nosotros entendemos que la misma constituye un atributo determinante en el caso de los seguros, por cuanto su finalidad no es otra que poner a resguardo la existencia misma de los bienes o las personas que se pretenden preservar. El seguro sigue la radicación de

[33] Bulit Goñi, Enrique: *Convenio Multilateral*, Ed. Depalma, 1995. pg. 126

[34] Althabe, Mario E. y Sanelli, Alejandra P.: *El Convenio Multilateral. Análisis Teórico y Aplicación Práctica.* Ed. La Ley, Buenos Aires, 2001. pg. 109.

los bienes que cubre; por lo tanto, a los efectos del Convenio Multilateral, la intermediación en la venta de los seguros es perfectamente asimilable a la intermediación en la venta de bienes.

En esa inteligencia, la jurisdicción donde están radicados los bienes cubiertos por el contrato de seguro (ubicación del riesgo) podrá gravar el 80% de la comisión del productor de seguros y el 20% restante será atribuible a la jurisdicción sede desde la cual el productor asesor de seguros dirige y administra su actividad.

En definitiva, el tratamiento a dispensar a la intermediación en seguros a la luz de las normas del Convenio Multilateral no dista mucho del que se le otorga a la actividad de las entidades aseguradoras. En un caso a través del artículo 11° y en el otro mediante el artículo 7° pero en ambos siguiendo el mismo criterio de distribución de bases imponibles: 80% atribuible a la jurisdicción en la que está radicado el riesgo y el 20% restante a la jurisdicción desde donde se ejerce la administración de la actividad.

Cabe remarcar lo que ya hemos señalado en los capítulos II y III, cuando dijimos que la comisión del productor de seguros (gastos de adquisición) se encuentra integrando la prima comercial en el contrato de seguros, por lo que podría decirse que existe una suerte de "apropiación física". Es decir, la comisión del productor de seguros forma parte de lo que en definitiva resultará ser el precio de la prestación final que es la cobertura del seguro; por lo tanto, identificar el criterio de atribución de ingresos tanto para la actividad principal (seguros), como para las actividades conexas (intermediación), no hace más que contribuir a una necesaria convergencia fiscal que puede coadyuvar bastante a la optimización de la administración tributaria en términos de coordinación interjurisdiccional.

Según hemos ya detallado en el capítulo V cuando nos referimos al Impuesto de Sellos, existe una interesante norma de carácter administrativo impartida por la Superintendencia de Seguros, la Circular N° 4.177, que a nuestro juicio constituye el principio de territorialidad que debe seguirse a los fines de atribuir geográficamente los riesgos cubiertos. Con un buen grado de detalle, la circular se ocupa de determinar el criterio de distribución geográfica en función a la rama de seguros que en líneas generales procura seguir la ubicación de los bienes asegurados en los seguros de daños y el domicilio del asegurado en los seguros de personas. Para facilitar la referencia, nos permitimos volver a reproducirla seguidamente pero en forma más sucinta:

SEGUROS DE DAÑOS PATRIMONIALES

- ✓ Ubicación del riesgo: Incendio; Pérdida de Beneficio; Combinado Familiar e Integral; Robo y Riesgos Similares; Granizo; Cristales; Ganado y Técnico.

- ✓ Domicilio del tomador: Mercadería en tránsito; Transporte de Mercaderías; Fidelidad de empleados; Riesgos del Trabajo; Accidentes a Pasajeros y Transporte de Ganado.

- ✓ Domicilio del asegurado: Vehículos Automotores y/o Remolcados; Caución; Crédito; Responsabilidad Civil (incluye Responsabilidad Legal) y Riesgos Varios.

SEGUROS DE PERSONAS

- ✓ Domicilio del tomador: Accidentes Personales colectivo; Vida colectivo; Sepelio Colectivo; Salud Colectivo Vida Previsional: Domicilio del tomador (A.F.J.P.). Retiro Colectivo Renta Vitalicia (de A.F.J.P.) Renta Vitalicia (de A.R.T.)

- ✓ Domicilio del asegurado: Accidentes Personales individual; Vida individual; Sepelio individual; Salud individual Retiro Individual

Habíamos destacado además la relevancia que las administraciones fiscales provinciales le otorgan a dicha circular al momento de fiscalizar el cumplimiento de las obligaciones tributarias relativas al Impuesto de Sellos y del Impuesto sobre los Ingresos Brutos por parte de las entidades aseguradoras.

Sin perjuicio de la claridad expuesta en el criterio de la circular comentada y del seguimiento y atención que las administraciones tributarias locales le suelen prestar, los aspectos normativos en lo que hace a la institución de regímenes de retención de impuestos provinciales no siempre resultan ser convergentes con el mismo redundando en una carga fiscal en exceso para el contribuyente productor de seguros.

Por ejemplo, hasta mediados de 1997 se encontraba en vigencia en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires un régimen de retención del Impuesto sobre los Ingresos Brutos (Decreto Municipal Nº 356/1978 del 30/01/1978) que instituía a las entidades aseguradoras como agente de retención del tributo total incidente sobre las comisiones que los productores de seguros percibían en el ejercicio de la intermediación de seguros. Se establecía un esquema de atribución de ingresos imponibles como sigue:

1) Productor de seguros con domicilio en la Capital Federal y riesgo también ubicado en la Capital Federal ➔ base imponible igual al 100% de la comisión por intermediación.

2) Productor de seguros con domicilio en la Capital Federal y riesgo ubicado fuera la Capital Federal ➔ base imponible igual al 50% de la comisión por intermediación.

3) Productor de seguros con domicilio fuera de la Capital Federal pero riesgo sí ubicado en la Capital Federal ➔ base imponible igual al 50% de la comisión por intermediación.

Indudablemente, este esquema llevaba a una situación en la cual el productor de seguros soportaba un perjuicio financiero ya que debía sostener seculares saldos a favor al sufrir una retención mayor en treinta puntos porcentuales (50% menos 20%) a la que le hubiese correspondido en función al sustento territorial por tener su domicilio en la Capital Federal. Por otro lado, debía ingresar la diferencia de impuesto que suponía soportar una retención inferior a lo que debía ser la obligación tributaria con sustento territorial en la jurisdicción en la que se encontraba ubicado el riesgo. Es decir, una diferencia entre el 80% resultante de la aplicación del régimen especial del artículo 11° del Convenio Multilateral menos el 50% indicado por el régimen de retención del Decreto Municipal Nº356/78.

Afortunadamente, a partir de junio de 1997 la situación cambió en la Ciudad de Buenos Aires ya que el Decreto 638/97 modificó aquel otro Decreto Municipal en el sentido de aplicar un régimen de retención en línea con el criterio sentado en el régimen especial establecido en el artículo 11° del Convenio Multilateral. Entendemos que la introducción de la modificación señalada no ha sido otra cosa que la puesta en vigor de las pautas a las que deben atenerse las jurisdicciones adheridas al Convenio Multilateral a la hora de establecer regímenes de retención y percepción en virtud de lo que algún tiempo antes había resuelto la Comisión Arbitral a través de su Resolución General Nº 61/95[35].

Cabe hacer notar que las pautas determinadas para el establecimiento de regímenes de retención y percepción del Impuesto sobre los Ingresos Brutos y la consecuente modificación del Decreto Municipal Nº356/78, no hace más que confirmar que es el régimen especial del artículo 11° del Convenio Multilateral el que debe aplicarse a las comisiones que remuneran el servicio de intermediación prestado por los productores de seguros.

Con todo, aún existen jurisdicciones que aplican regímenes de retención del Impuesto sobre los Ingresos Brutos no alineados a las pautas de la Resolución General Nº61/95. Por ejemplo, las jurisdicciones

[35] Boletín Oficial 12/07/1995.

de Corrientes, Chaco Jujuy y Río Negro obligan a tomar como base de cálculo para la retención el 100% de la comisión de intermediación del productor de seguros. En estos casos, por ejemplo, para un riesgo ubicado en una de ellas un productor de seguros domiciliado en la Capital Federal, deberá soportar una retención del Impuesto sobre los Ingresos Brutos calculada sobre una base de un 120% de su retribución. Podemos citar un ejemplo en el sentido contrario y es el de la jurisdicción de Tucumán que obliga a tomar como base de cálculo solamente el 50% de la comisión, dando lugar a un total de base imponible de régimen retentivo del 70%.

VIII - CONSIDERACIONES FINALES.

A lo largo del presente trabajo se han expuesto y analizado distintos aspectos tributarios de la actividad aseguradora, todos ellos, sin duda, de gran relevancia.

Entre los más destacados surge la conclusión relativa al análisis de la tasa implícita de IVA que recae sobre la actividad aseguradora y que se encuentra en niveles cercanos al 60%. La razón del gran peso de dicha imposición sobre el sector radica en que los costos indemnizatorios no generan crédito fiscal en la medida en que las entidades aseguradoras cumplan sus obligación como tales mediante el pago de una suma de dinero. Cabe hacer notar que dichos costos son los de mayor peso relativo en la específica estructura de ingresos y gastos de la actividad.

Sin ninguna duda, resulta muy difícil determinar el valor agregado de los servicios provistos por la actividad aseguradora y, precisamente, dicha razón es la que ha llevado a que en el plano internacional sean muy pocos países que la gravan con IVA. En general, los países integrantes de la OECD han venido aplicando impuestos específicos sobre las operaciones de seguros pero en la actualidad se encuentran debatiendo acerca de la posibilidad de establecer un sistema de imposición indirecta del tipo Valor Agregado. Siempre considerando como más ventajosa en términos económicos la aplicación de un sistema de este tipo, podemos decir que los países del MERCOSUR, a excepción de Brasil, se encuentran en una posición más avanzada respecto de los países europeos integrantes de la OECD.

No obstante, hay dos cuestiones que por estas latitudes son aún susceptibles de mejora, a saber: i) la adecuada definición del valor agregado en la actividad aseguradora; y ii) una mejor determinación de las operaciones exentas incluyendo las prestaciones conexas, como ser las actividades de intermediación en los seguros de vida (exentos).

En lo que respecta a la primer cuestión aludida, cabe citar el ejemplo de Nueva Zelanda que ha diseñado un sistema que pretende imponer al verdadero valor agregado de la actividad y que como factor novedoso introduce la posibilidad de que las aseguradoras puedan deducir del IVA - débito fiscal originado en los premios facturados, no solo los IVA - créditos fiscales generados normalmente en el giro de sus negocios (insumos de oficina y comisiones de productores asesores de seguros), sino también un IVA – crédito fiscal presunto que las autoridades reconocen en el pago de las indemnizaciones.

Una propuesta en el sentido indicado podría dar solución a las cuestiones controvertidas vinculadas a los créditos fiscales cuando la compañía aseguradora opta pagar sumas de dinero en concepto de indemnización por siniestros y cuando abona honorarios por la vía judicial que no están sujetos a la obligación de ser facturados.

En lo relativo a la segunda cuestión, cabe señalar que el trazado de exclusiones y exenciones debe ser orientado funcionalmente teniendo en cuenta de qué manera funciona la producción y comercialización de los seguros exentos (de vida y de crédito a la exportación), en el sentido de que ninguna etapa en el proceso produzca una acumulación indeseable que traiga aparejado pérdida de competitividad

En esa inteligencia, cabe propugnar la modificación del artículo 3°, inciso e), punto 21, apartado l de la Ley de IVA de manera que se excluyan los gastos de adquisición que remuneran el servicio de intermediación inherente a las operaciones de seguros no alcanzadas. No debe perderse de vista que debe formularse una buena definición del servicio de intermediación en la venta de seguros pero procurando excluir cualquier otro tipo de emolumento a los productores de seguros que no sea apropiable al servicio principal.

Con relación a la búsqueda de cobertura de reaseguros, las entidades aseguradoras constituidas en el país experimentan la necesidad de contratar reaseguros con compañías reaseguradoras del exterior, siendo calificadas dichas operaciones como importación de servicios en los términos del artículo 1°, inciso d) de la Ley de IVA. De esta forma, las aseguradoras locales quedan obligadas a ingresar el tributo supuestamente

incidente conforme dentro de los 10 (diez) días hábiles administrativos siguientes al perfeccionamiento del hecho imponible.

Cabe señalar que el impuesto ingresado será computable para las entidades aseguradoras, como IVA crédito fiscal en la declaración jurada correspondiente al período fiscal inmediato siguiente a aquél en el que se perfeccionó el hecho imponible que lo originó. Más allá de la neutralidad propugnada en este esquema, se trata de una medida recaudatoria que trae aparejada una justificada inquietud desde que la misma importa un perjuicio significativo sobre la situación financiera de las compañías. Sin duda, cualquier propuesta que intente mitigarlo no podrá ser menos drástica que la que supone la supresión de la Resolución General de AFIP N°549/99.

Por último, en lo que a IVA respecta, nos encontramos una situación que tiene que ver con el criterio de territorialidad y que merece ser clarificada a los efectos de dotar de un mayor grado de certeza a la relación jurídico tributaria. En efecto, existen pronunciamientos administrativos y judiciales que se han inclinado por criterios diferentes al que propugna la ubicación de los bienes asegurados, soslayando de esa manera el sustento territorial que supone el lugar donde se utiliza económicamente el servicio prestado por *la aseguradora*. Ir en el sentido propuesto, sin duda, coadyuvaría a la armonización con el tratamiento impositivo de la actividad bajo las normas de otros tributos, como ser el Impuesto de Sellos, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos y el Impuesto a las Ganancias.

También nos hemos referido a otras dos cuestiones que –aunque mínimamente- producen efectos de acumulación en la corriente formativa de los precios y que vienen dadas por los impuestos internos sobre las primas de seguros y el impuesto de sellos.

En lo que se refiere a los primeros, cabe destacar que se ha corregido la brutal incidencia que suponía la aplicación de una alícuota general en el orden del 8,5%, encontrándose hoy la misma en el 0,1%. Como se ha señalado en el presente trabajo, este es el sentido en el que van los debates en los países europeos, analizando la posibilidad de suprimir los impuestos específicos sobre los premios de seguros y sustituirlos por una imposición del tipo Valor Agregado.

En lo relativo al Impuesto de Sellos, sabemos que también entra en la corriente formativa de los precios y provoca un efecto acumulativo en los mismos que lleva a distorsionar las condiciones competitivas. Más aún, dicho efecto acumulativo se ve exacerbado no solo cuando la técnica legislativa no resulta ser óptima y taxativa en la definición de la base de imposición, sino también cuando, en su vocación recaudatoria, la administración tributaria aplica procedimientos de determinación que llevan a una mayor piramidación, según se ha podido ver.

Una medida que ha intentado reducir los efectos distorsivos aludidos ha sido el Pacto Federal para el Empleo, la Producción y el Crecimiento según el Decreto N° 1.807/93, por el cual las provincias se comprometían a eliminar el Impuesto de Sellos en forma progresiva a toda operatoria institucionalizada de seguros destinada al sector agropecuario, industrial, minero y de la construcción. Lamentablemente, solo tres han sido las jurisdicciones que eliminaron el impuesto en forma definitiva, a saber: la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y las provincias de La Rioja y Tierra del Fuego. Las demás continúan aplicando el impuesto sobre un espectro de operaciones más acotado.

Ha sido objeto de análisis el Impuesto sobre los Ingresos Brutos sobre la actividad, como así también la incidencia de tributos municipales denominados derechos de registro e inspección. Sabemos que no solo el primero provoca importantes distorsiones con su típico efecto acumulativo, sino también los segundos desde que los excesos tributarios de algunos municipios generan conflictos en los que se vulneran elementales principios de tributación, como la legalidad, la certeza y la equidad. Para estos casos, no cabe más que admitir que se requiere una adecuación de la normativa tributaria municipal a los lineamientos del Convenio Multilateral, de manera tal de disminuir el riesgo que supone para la actividad aseguradora la

sanción de normas tributarias imprecisas que dan lugar a interpretaciones arbitrarias o, por lo menos, en discrepancia con el espíritu de la legislación.

Con ello se evitará que las pólizas que cubran riesgos en el ámbito provincial se encarezcan por la necesaria consideración de un concepto impositivo diferenciado del resto del país, generado exclusivamente en una inadecuada cuantificación de los ingresos de la actividad.

Ya en el ámbito de la imposición directa, hemos analizado primeramente la cuestión relativa a las Reservas Técnicas sentando el criterio que propugna la deducibilidad de toda situación que contribuya a la constitución de un Pasivo que integre la ecuación de solvencia de la entidad (o su medida de capacidad técnico patrimonial que hace viable su operatoria). En tal sentido, a nuestro juicio son deducibles todos los resultados que tienen su contrapartida en los pasivos por "Desvíos de Siniestralidad", "Insuficiencia de Valuación de Siniestros Pendientes", "Siniestros Ocurridos y No Reportados" y la Reserva Técnica por Insuficiencia de Primas.

Asimismo, dentro de la esfera del Impuesto a las Ganancias, nos hemos referido a la cuestión de los Préstamos Garantizados y la reciente aparición de la norma, el Decreto N°1035/2006, que solamente ha venido a echar un poco de luz en lo relativo a la imputación fiscal de resultados que no constituyen un real incremento patrimonial ya que no toman en cuenta el deterioro del poder adquisitivo de la moneda. Consideramos que no se puede pretender la inclusión de los mencionados conceptos como ganancia gravada sin permitir el cómputo simultáneo de la pérdida que generaría la consideración de los Préstamos Garantizados como activo expuesto a la inflación.

Por otro lado, teniendo en cuenta que se trata de inversiones computables a los efectos de acreditar el requisito legal de solvencia que posibilita la operatoria de las entidades aseguradoras, piénsese los desastrosos efectos que podría llegar a tener la circunstancia de que tales instrumentos empiecen a cotizar en las bolsas. Los tenedores de estas inversiones deberían salir a vender una parte sustancial de estos títulos con el fin de hacerse de recursos genuinos que satisfagan las obligaciones tributarias en virtud del Impuesto a las Ganancias que resulten de imputar todos los resultados de la pesificación y el CER al ejercicio en que tal hecho ocurra. Posiblemente, la caída en la cotización de tales instrumentos financieros provoque que el total de los activos computables no sean los bastantes para cubrir el mencionado requisito de solvencia.

En lo relativo a los aspectos internacionales de la tributación sobre la actividad aseguradora, hemos repasado los convenios para evitar la doble imposición celebrados con distintos países. Se ha visto que de los países pertencientes al MERCOSUR solamente se ha celebrado convenio con Brasil y que el mismo no prevé reducción de la alícuota efectiva máxima de imposición, por lo que las cesiones de prima hacia reaseguradores residentes en Brasil queda sujeta al 3,5% de retención.

Más allá de esta carencia, existen otros aspectos de integración de fondo sobre los cuales existe mucho trecho por recorrer. En efecto, desde 1991 las cuatro naciones procuran integrar un mercado común de seguros denominado MERCOSEGUROS. Los puntos principales del proyecto son el acuerdo sobre las condiciones de acceso y las condiciones de ejercicio. Las primeras suponen la posibilidad de que, por ejemplo, una aseguradora constituida en Argentina pueda operar en Brasil sin necesidad de tener que constituirse en dicho país; quizá estableciendo sucursal. Las segundas se refieren a la operación en sí, fijando pautas en términos de requisitos de solvencia y capitales mínimos uniformes para las compañías en toda la región. Por otro lado, también quedan por remover -sólo para el caso-, ciertos reparos legales que prohíben la contratación de seguros en el exterior (Ley N°12.988). Aún con todo, debe admitirse que existe un avance concreto y práctico que se encuentra constituido por la denominada "carta verde" que supone la existencia de un convenio de representación privado por el cual, por ejemplo, una aseguradora argentina cubre los siniestros que padezca un asegurado de una compañía brasileña en territorio argentino y viceversa.

Por último, hemos analizado la cuestión relativa a las retribuciones de los servicios de intermediación de seguros que se encuentran integrando la prima comercial en los contratos de seguros, por lo que dijimos que existe una suerte de "apropiación física". En tal sentido, cabe concluir que debe existir identidad de criterio de atribución de ingresos tanto para la actividad principal (seguros – artículo 7° del Convenio Multilateral), como para las actividades conexas (intermediación artículo 11° del Convenio Multilateral), en la inteligencia de contribuir a una necesaria convergencia fiscal que optimice la labor de administración tributaria.

En lo que respecta a los regímenes de retención del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, cabe señalar que aún existen jurisdicciones que aplican regímenes de retención que no se ajustan a las pautas establecidas por la Comisión Arbitral. En tal sentido, tales jurisdicciones obligan a tomar como base de cálculo para la retención el 100% de la comisión de intermediación llevando así a una situación de sobreimposición y saldos a favor con pocas posibilidades de recuperabilidad.

TABLA DE CONTENIDOS.

I - INTRODUCCION. 2

II - BREVE EXPOSICION DE ALGUNOS PRINCIPIOS TECNICOS SOBRE EL CONTRATO DE SEGUROS, REASEGUROS Y RETROCESIONES. 3

II.1 - CONTRATO DE SEGURO: Celebración. Propuesta. Póliza. Certificado Provisorio de Cobertura. 3

II.2 - CLASIFICACION: Seguro de Daños; Seguro de Personas (de vida y de accidentes). Seguros de Retiro Privado. 4

II.3 - OTROS CONCEPTOS Y TERMINOLOGIA: Prima; Premio o Prima Bruta; Pago del premio; Coaseguro; Reaseguro (Proporcional y No Proporcional); Retrocesión. 4

II.4 - ESQUEMA OPERATIVO Y PARTES INTERVINIENTES: Asegurado, Asegurador, Reasegurador, Coasegurador. 8

III - CARGA IMPOSITIVA GENERAL. 14

III.1 - PRINCIPALES COMPONENTES QUE INTEGRAN EL PRECIO DE LA POLIZA. 14

III.2 - TASA IMPLICITA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Y EL PROBLEMA DE APLICAR IVA A LAS OPERACIONES DE SEGUROS. 14

III.3 - SITUACIÓN COMPARATIVA INTERNACIONAL. 16

IV - IMPUESTOS A LOS CONSUMOS EN LA ACTIVIDAD ASEGURADORA. 21

IV.1 - IMPUESTO AL VALOR AGREGADO. 21

IV.1.1 - El Alcance. 21

IV.1.2 - Hecho Imponible y Momento de generación del Débito Fiscal. 21

IV.1.3 - Territorialidad. 23

IV.1.3.1 - Cobertura de riesgos en el país. 24

IV.1.3.2 - Cobertura de riesgos en el exterior. 24

IV.1.3.3 - Cobertura de riesgos ubicados en Tierra del Fuego. 25

IV.1.3.4 - Aspectos relativos a la territorialidad en la legislación comparada de países del MERCOSUR. 26

IV.1.4 - Cuestiones relativas al Crédito Fiscal. 27

IV.1.4.1 - Contratos suscriptos con compañías reaseguradoras del exterior. 27

IV.1.4.2 - Reposición de Bienes Siniestrados. 28

IV.2 - IMPUESTOS INTERNOS. 30

IV.2.1 - La reduccion de la alicuota de Impuestos Internos y sus consecuencias. Decreto 687/98. 30

IV.3 - IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS. 31

IV.3.1 - Determinacion del Coeficiente de Gravabilidad. 31

IV.4 TRIBUTOS MUNICIPALES Y LOS EXCESOS TRIBUTARIOS DE ALGUNAS JURISDICCIONES. 35

IV.4.1 Breve Introducción. 35

IV.4.2 Casos en que un municipio pretende imponer sobre el 100% de la base imponible provincial. 35

IV.4.3 Casos en que se pretende gravar más allá del 100% de la base imponible provincial. 38

V - IMPUESTO DE SELLOS. 42

V.1 ASPECTOS RELATIVOS A LA TERRITORIALIDAD, DEFINICIÓN DE BASES IMPONIBLES Y LOS EFECTOS DISTORSIVOS. 42

VI - IMPUESTO A LAS GANANCIAS. 45

VI.1 - EL TRATAMIENTO DE LAS RESERVAS TECNICAS. 45

VI.1.1 - Conceptualización según antecedentes normativos; Pasivo por Riesgos en Curso; Reserva Matemática; Reserva Técnica por Insuficiencia de Primas; Pasivo por Siniestros Pendientes, que incluye Desvío de Siniestralidad, Insuficiencia de valuación de Siniestros Pendientes, y Siniestros Ocurridos y No Reportados. 45

VI.2 - LA CUESTION RELATIVA A LOS PRESTAMOS GARANTIZADOS. 51

VI.2.1 EL MARCO NORMATIVO. 51

VI.2.1.1 Decreto N° 1387/2001. 51

VI.2.1.2. El Decreto N° 1505/2001. 52

VI.2.1.3 Decreto N° 471/2002. Salida de la Convertibilidad. 53

VI.2.2. Los Pronunciamientos Administrativos. 53

VI.2.2.1 Dictamen (DAT) 64/2002 de la AFIP-DGI.. 53

VI.2.2.2. Opinión de la Subsecretaría de Ingresos Públicos. 54

VI.2.3 Nuestra Opinión. 55

VI.2.3.1 Tratamiento del resultado de la pesificación y del CER.. 55

VI.2.3.2. Prorrateo de gastos relacionados con las rentas exentas, en virtud del artículo 21 del decreto 1387/2001. 57

VI.2.4. El último pronunciamiento: el Decreto N°1.035/2006. 57

VI.3 - CESIONES A LOS REASEGURADORES DEL EXTERIOR. 59

VI.3.1 - Las presunciones establecidas por la Ley y el reglamento (art. 11 LIG y art. 16 DR.). El régimen de Beneficiarios del exterior. 59

VI.3.2. - Aplicación de los Convenios para evitar la doble imposición. 59

VII - PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS. 62

VII.1 - CONCEPTOS Y TERMINOLOGIA: INTERVENCIÓN DE AUXILIARES EN LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO DE SEGUROS. PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS; Y AGENTES INSTITORIOS. 62

VII.2 - ASPECTOS TRIBUTARIOS EN LA INTERMEDIACIÓN DE SEGUROS. 64

VII.2.1 - Impuesto al Valor Agregado. Encuadre de la actividad en el objeto del impuesto. Nacimiento del hecho imponible. 64

VII.2.2 - Impuesto sobre los Ingresos Brutos. Su encuadre en el Convenio Multilateral vs. su calidad de sujeto pasible de retención en regímenes jurisdiccionales. 66

VIII - CONSIDERACIONES FINALES. 70

TABLA DE CONTENIDOS. 74

BIBLIOGRAFIA. 77

BIBLIOGRAFÍA.

Althabe, Mario E. y Sanelli, Alejandra P.: *El Convenio Multilateral. Análisis Teórico y Aplicación Práctica.* Ed. La Ley, Buenos Aires, 2001.

Bulit Goñi, Enrique: *Convenio Multilateral*, Ed. Depalma, 1995.

Comité Européen des Assurances: EC Consultation Paper on modernising Value Added Tax obligations for financial services and insurance. Note of 13 June 2006.

Fernández Dirube, Ariel: *Manual de Reaseguros*, (Ed. General Re, Buenos Aires, 2° Edición, 1993)

Fernández, Luis Omar: *Impuesto a las Ganancias. Teoría, Técnica y Práctica*, (Ed. La Ley, Buenos Aires, 2005)

Gianotti, Germán L: "La tributación en el ámbito municipal bajo las normas del Convenio Multilateral. El artículo 35." - ERREPAR - DTE - N° 220 - Julio/1998 - T. XIV - pg. 229-235.

López Saavedra, Domingo M.: "El pago tardío de la prima por el asegurado" – Mercado Asegurador- N° 287 - Octubre/2003 pg. 24.

Malvitano, Rubén H. y Lapenta Jorge O.: "El IVA sobre servicios prestados a radicados en Tierra del Fuego". Ambito Financiero – Colección Novedades Fiscales, Buenos Aires, martes 22 de febrero de 2005, p. 24.

Malvitano, Rubén H. y Lapenta Jorge O.: "Tratamiento Impositivo de los Préstamos Garantizados." - ERREPAR - DTE - Julio/2004 - T. XXV - pg. 670.

Malvitano, Rubén H. y Lapenta Jorge O.: "Tributación sobre la Actividad Aseguradora", Seminario de Análisis de Impuestos III, Carrera de Especialización en Tributación, Facultad de Ciencias Económicas UBA, Junio/2003. Mimeografiado.

Malvitano, Rubén H.: "La actividad aseguradora en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos", Actividad Aseguradora Temas Fiscales N°6, Ernst & Young, Julio/1998. Mimeografiado.

Marsicano Alberto P. y Marsicano Sebastián P.: "Las tasas municipales bonaerenses y el Convenio Multilateral. Un galimatías fiscal." - ERREPAR - DTE - N° 229 - Abril/1999 - T. XIX - pg. 1103-1109.

Meilij, Gustavo R.: *Manual de Seguros*, (Ed. Depalma, Buenos Aires, 2° Ed. Actualizada, 1990)

Moar Vieites, Andrés y Zubiri, Gabriela: "Desvíos de Siniestralidad e IBNR vs. Impuesto a las Ganancias" – Mercado Asegurador- N° 294 - Julio/2004 - pg. 34.

Oklander, Juan: *Ley de Impuesto al Valor Agregado*, (Ed. La Ley, Buenos Aires, 2005)

Reig, Enrique J., Gebhardt, Jorge y Malvitano Rubén H.: *Impuesto a las Ganancias* (Ediciones Macchi, Buenos Aires, 11ma. Edic., 2006)

Rivas, Carlos: "Los seguros y el sistema impositivo argentino", La Reforma Tributaria en la Argentina, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL), Buenos Aires, 1998.

Schindel, Angel: *El Ajuste Impositivo por Inflación en la Actual Coyuntura,* (Ed. La Ley, Buenos Aires, 2003).

Soto, Héctor Miguel: "Intermediar en Seguros sin ser Productor Asesor", Seguros T° XXXVII N°260, Editada por la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros, Diciembre/2005).

Stiglitz, Rubén S. y Stiglitz, Gabriel A.: *Contrato de Seguro*, (Ediciones La Rocca, Buenos Aires, 1988)

Traverso, Amadeo: "El Agente Institorio y la Resolución SSN N° 30.418/2005"– Mercado Asegurador- N° 302 - Abril/2005 - pg. 38.

Vicchi, Juan C.: *La Armonización fiscal en los Procesos de Integración Económica* – 1° Ed. La Ley, Buenos Aires, 2004.