

## PRECIOS DE TRANSFERENCIA: ¿UNA CIENCIA EXACTA?

Por Horacio D. Dinice y Silvia B. Rodríguez

### INTRODUCCIÓN

Siguiendo la tendencia de lo que viene ocurriendo en las principales economías del mundo, los precios de transferencia se han convertido en una cuestión fiscal de relevancia.

Por su naturaleza, las compañías multinacionales transfieren bienes y servicios y maximizan los beneficios de bienes intangibles a través de las fronteras, por ejemplo a partir del cobro de regalías.

Cuando dos compañías relacionadas hacen negocios, a los precios pactados entre las partes normalmente se los denomina “Precios de Transferencia”. En estas circunstancias, la presunción que generalmente se halla instalada en las autoridades fiscales de los distintos países involucrados es que, a causa de la vinculación existente, dichos precios de transferencia serán diferentes de aquellos que hubieran surgido de negociaciones entre terceros independientes.

¿Por qué podría ser relevante esta cuestión de fijación de precios? La existencia de diferentes tasas impositivas y distintas reglas en los países involucrados provee incentivos para que las multinacionales determinen sus precios de transferencia a fin de reconocer menor ganancia en los estados con tasas impositivas mayores y viceversa. Este hecho tiende a reducir la tasa efectiva de impuestos de los grupos multinacionales y consecuentemente, a incrementar la rentabilidad después de impuestos.

El desafío consiste en diseñar políticas de precios de transferencia que permitan acortar la brecha entre los negocios y los objetivos de planificación tributaria, a la vez que permitan manejar las restricciones impuestas por dos o más autoridades fiscales.

En este sentido, en el presente artículo nos focalizaremos en resumir la esencia de la

normativa de precios de transferencia, sus implicancias en los negocios globales y el actual desenvolvimiento del fisco en la materia.

### EL PRINCIPIO RECTOR

El fundamento económico subyacente en el principio “arm’s length”<sup>1</sup> es que todos los sujetos involucrados en una transacción tienden a maximizar sus beneficios. Este principio se observa entre terceros independientes y, para fines impositivos, debe aplicarse entre partes relacionadas. ¿Qué significa en la práctica? En la práctica, se espera que cada sujeto involucrado en una transacción intra-grupo tenga una utilidad (al menos en el largo plazo) “apropiada” según las funciones desarrolladas, los riesgos asumidos y los activos utilizados.

Pero esta aseveración no implica que las empresas con pérdidas (o utilidades inferiores a los parámetros de mercado) no estén pactando sus precios en bases “arm’s length”. Desarrollar y mantener una política adecuada de fijación de precios de transferencia requiere de un entendimiento de los factores relevantes que enfrentan las organizaciones. Si una empresa multinacional está operando en un país o industria que sufre una recesión, o si las presiones microeconómicas derivan en una compañía que tiene pérdidas, tal situación seguiría situándose dentro de los parámetros de mercado. Sin embargo, la compañía de este ejemplo necesitará demostrar a las autoridades fiscales que tales condiciones económicas desfavorables le afectaron y que sus

repercusiones económicas fueron las causas de la fijación de precios en bases “arm’s length”. La legislación argentina establece que las autoridades fiscales tienen la obligación de demostrar que las fijaciones de precios entre las partes involucradas fueron realizadas de acuerdo con el principio “arm’s length”.

<sup>1</sup> El principio “arm’s length” es la base de la legislación argentina y fue tomado de las Directrices de la OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) en la materia: “OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”, OECD Publishing 1995.

pérdidas no se generaron por operar fuera del principio “arm’s length”.

La mayoría de los fiscales no aceptaría que las empresas situadas en sus jurisdicciones tengan pérdidas recurrentes, sin justificativo alguno.

## ¿HACIA DÓNDE AVANZAN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA?

Para entender los avances en materia de precios de transferencia es importante resaltar la reciente actividad normativa en esa materia en los Estados Unidos, la cual opera como puntapié para un consecuente incremento legislativo en Canadá, Latinoamérica, Europa y Asia.

En los últimos quince años, más y más países notaron la necesidad de “niveler el campo de juego” en materia de cumplimiento y obligatoriedad de documentación contemporánea, por ende, es esperable un incremento en la complejidad legislativa de precios de transferencia a nivel mundial. Estos países incluyen Estados Unidos, Canadá, Argentina, Brasil, México, Venezuela, Australia, Nueva Zelanda, China, India, Sudáfrica, el Reino Unido, Dinamarca, Alemania, Holanda, España, Rusia y Portugal.

Por ello, lo lógico es un avance hacia un incremento gradual en la sofisticación de las técnicas de precios de transferencia utilizadas y en el nivel de los planteos que realizarán las autoridades fiscales. Ello puede llevar, desde la óptica del “compliance”, a más inspecciones que devendrán en ajustes a la base imponible del impuesto a la renta y en mayores riesgos de doble tributación, con incremento en los procesos internacionales de resolución de conflictos.

Pero desde otra óptica, los precios de transferencia tienen un rol de fundamental importancia en la definición, descripción, justificación, fijación de precios e implementación de las planificaciones fiscales internacionales.

Justificación en este contexto significa dar credibilidad a las transacciones entre compañías vinculadas, demostrando que un tercero

independiente hubiera realizado el mismo tipo de transacción en circunstancias similares. Esto requiere una rigurosa descripción y análisis del entorno de negocios en el cual se desarrollan las transacciones. También requiere identificar las estrategias comerciales de terceros independientes y sus modelos de negocios para evaluar su manera de hacer frente a los distintos riesgos y funciones.

Tal justificación de la estructura de las transacciones de partes relacionadas es cada vez más importante ya que las estructuras creadas por efectos de la planificación fiscal tienen que cumplir con el “business purpose” test. Ya sea que se considere una evaluación específica con fines anti-abusivos o un principio legal cada vez más frecuente, los cuestionamientos de las autoridades fiscales a los motivos por los cuales se realizaron las transacciones son cada vez más usuales.

Por ello es importante que no solo se realice un análisis de por qué se justifica realizar una operación, sino que además se evalúen de manera

más detallada los aspectos legales y económicos de la estructura propuesta. Y, es en esta área, donde el rol de los precios de transferencia es más relevante. Sin este enfoque, las planificaciones fiscales internacionales corren riesgo de

no prosperar, ya sea en términos de reducción de la tasa efectiva de impuestos o en la solidez de la solución propuesta.

## COMPARABILIDAD

La comparabilidad es el eje de todas las metodologías de precios de transferencia. En esencia, el análisis de precios de transferencia consiste en determinar si las condiciones pactadas en operaciones efectuadas entre compañías vinculadas se corresponden con las que hubieran acordado sujetos independientes.

Cuando las transacciones entre partes relacionadas y terceros independientes no son idénticas, todas las diferencias económicas relevantes que pudieran afectar los precios de transferencia deben ser examinadas y los posibles ajustes realizados. Estos ajustes sirven para alinear la

transacción comparable con la transacción sujeta a análisis, y por ende, crear un “benchmark” confiable.

La aplicación del principio “arm’s length” está lejos de ser una ciencia exacta. Debe ejercitarse el juicio del buen hombre de negocios para determinar la comparabilidad de las transacciones, y realizar ajustes precisos que reflejen las diferencias que pudieran existir.

## SUJETOS ALCANZADOS: INDEPENDENCIA VS. VINCULACIÓN ECONÓMICA

El escenario global en que se desarrollan los negocios es cada vez más complejo. Ello exige a las empresas a interactuar a través de redes que no necesariamente están compuestas por subsidiarias o filiales de la casa matriz en distintos países sino que es usual la utilización de distribuidores exclusivos o regímenes de franquicias internacionales como vehículo de expansión comercial.

Considerando que algunos de los criterios definidos por la AFIP no concuerdan, al igual que en otros países, con el concepto habitual de vinculación económica, entendida usualmente como vinculación societaria, las operaciones a través de distribuidores exclusivos o franquicias podrán ser caracterizadas, a efectos fiscales, como transacciones celebradas entre partes vinculadas.

El concepto de “vinculación económica” es muy amplio en las normas vigentes, extendiéndose a relaciones de negocios, lo cual difiere de lo interpretado a nivel de la legislación internacional. Asimismo, se entiende que existe vinculación ante la provisión de propiedad tecnológica, entre otros supuestos. Y se presume vinculación para operaciones con países de nula o baja tributación.

La inclusión de conceptos tan generales como los señalados se justifica por el entendimiento por parte de las autoridades fiscales de que la presunta existencia de intereses comunes puede encubrir estructuras jurídicas diseñadas específicamente con la finalidad de ocultar tales relaciones.

Por ende, dado que no existen pautas generales para la interpretación de la norma en la definición de sujetos alcanzados, es menester atender a las

circunstancias y hechos de cada caso particular.

## SITUACIÓN EN MATERIA DE FISCALIZACIONES

Más allá de las estadísticas que demuestran que el tema de los precios de transferencia es una de las cuestiones que, a nivel mundial, más preocupa a los responsables de impuestos de las empresas multinacionales, lo cierto es que un pequeño ajuste en los márgenes de utilidad de una empresa puede dar lugar a un enorme ajuste impositivo.

La AFIP se desarrolló rápidamente desde el punto de vista técnico y de acceso a la información. El organismo recaudador ha realizado en los últimos años un importante número de inspecciones y determinaciones de oficio principalmente en la industria automotriz, farmacéutica, cerealera y actualmente está comenzando con el sector petrolero.

Los datos del Fisco Nacional son contundentes. Entre enero y agosto pasados, la AFIP realizó ajustes por \$96.446.270. Esta cifra es 130% superior a los \$42.099.443 detectados a lo largo del año 2006.

Precios de Transferencia			
	Monto en pesos		
Montos de ajustes realizados	Año 2006	Ene – Ago 2007	Total 2006 – 2007
Acopio, distribución y venta de productos derivados de la agricultura	5.421.210	26.117.520	31.538.730
Alimentarias	766.817	--	766.817
Automotrices	25.481.656	53.704.090	79.185.746
Industria química	--	16.624.660	16.624.660
Laboratorios y droguerías	9.563.375	--	9.563.375
Transporte de gas	866.385	--	866.385
<b>Total</b>	<b>42.099.443</b>	<b>96.446.270</b>	<b>138.545.713</b>

Fuente: AFIP

Horacio Castagnola -titular de la Dirección General Impositiva (AFIP-DGI)-, subrayó, según el Diario Infobae<sup>2</sup>, que ya hay 83 grupos económicos bajo estudio de los cuales identificaron a 1.184 integrantes sobre los que se está realizando un seguimiento. Es sobre ellos que la AFIP avanzará intensificando el control. “Ahora, luego de romper un paradigma instalado

<sup>2</sup> Infobae, 14 de Septiembre de 2007, “La AFIP refuerza el control sobre grupos de empresas y envíos de divisas al exterior”.

por 30 años, apuntamos a la calidad más que a la cantidad de inspecciones y a cerrar el ciclo completo de la fiscalización. Esto significa que se cobre incluso las multas e intereses además del impuesto omitido”, subrayó Castagnola.

El funcionario enfatizó que las fiscalizaciones profundas pasaron de 20.000 a 4.000. Esto significa recaudar cada vez más y con menos fiscalizaciones integrales, de modo que “la clave pasa por la selección de los contribuyentes, de los temas de mayor conflicto, de la investigación, de detectar los focos de mayor riesgo”, aseguró el funcionario.

En materia de precios de transferencia, las inspecciones realizadas no tienen un patrón común en cuanto a su frecuencia. Asimismo, existen casos en los cuales la autoridad fiscal ha examinado información referente a uno o múltiples años de actividad en una misma auditoría. En los casos en que se detecte la aplicación de criterios de comparabilidad o ajustes extracontables que el fisco considere “discutibles” en un sector económico específico, los intenta replicar en otras empresas del mismo sector.

Existen ciertos ajustes que son usualmente impugnados por el fisco por haberse realizado ajustes económicos sobre la información financiera de las empresas sujetas a análisis basados en factores de mercado que afectan exclusivamente al contribuyente, pero sin demostrar que tales factores no afectan a los comparables seleccionados.

A nivel internacional, también se están incrementando las contiendas en materia de precios de transferencia. En esta línea, el 11 de Septiembre de 2006, Glaxo-Smithkline Holdings (Americas) Inc. y el fisco norteamericano (IRS) anunciaron un acuerdo extrajudicial tras una larga disputa en materia de precios de transferencia. Glaxo acordó pagar al IRS aproximadamente 3,3 billones de dólares, cifra que no registra antecedentes en inspecciones previas en ese país.

*“...apuntamos a la calidad más que a la cantidad de inspecciones y a cerrar el ciclo completo de la fiscalización. Esto significa que se cobre incluso las multas e intereses además del impuesto omitido...”*

## INFORMACIÓN PARA ENFRENTARSE A UNA AUDITORÍA FISCAL

A efectos de estar razonablemente preparados frente a una potencial auditoría fiscal, realizamos aquí algunos comentarios:

- La información que soporta el contenido del estudio de precios de transferencia, debe estar adecuadamente justificada, ya sea en lo que a análisis funcional se refiere, como en cuanto a la documentación de soporte (contratos, comprobantes, etc.).

Un tema sumamente sensible en esta área, es el soporte de la segmentación de los estados financieros en caso que el contribuyente analice

las transacciones sujetas a la normativa a partir de diferentes funciones (por ejemplo fabricación y distribución). Resulta de vital importancia realizar una prueba de razonabilidad de la segmentación frente a una auditoría ya que las empresas, a la hora de justificar sus precios como si fueran entre partes independientes, se enfrentan con la dificultad práctica de una falta de justificación apropiada de atribución de costos a las distintas funciones.

Este hecho se debe a que las normas contables en nuestro país no exigen un nivel de apertura de información similar al que surge de normas de otros países (por ejemplo, en Estados Unidos los 10-K<sup>3</sup> seleccionados a partir de la utilización de bases de datos internacionales por parte de los contribuyentes). Lo recomendable en este aspecto es tratar de volcar información contable clave a ser utilizada en el estudio de precios de transferencia en notas a los estados financieros del contribuyente, que constituyen información pública y contribuyen a soportar adecuadamente el estudio.

<sup>3</sup> Los formularios 10-K son presentados por las compañías que cotizan en la SEC -Security and Exchange Comisión, New York- cada año. Contienen los estados contables, descripción de actividades, y anexos con los contratos vigentes.

- Teniendo en cuenta las potenciales penalidades a las cuales se encuentran sometidos los contribuyentes en caso de no presentar la documentación solicitada por las autoridades fiscales<sup>4</sup>, la ecuación económica costo-beneficio para los contribuyentes en lo que hace a la documentación hoy no resulta materia de discusión: la existencia de multas automáticas por la no presentación de los formularios y el estudio hace que carezca de sentido no cumplir con la presentación de la documentación exigida por el Fisco.

## CONCLUSIÓN

En los últimos tiempos, los precios de transferencia han concentrado la atención de los Fiscos, académicos y empresas multinacionales de casi todo el mundo. Todo parece indicar que es una materia que ha llegado para quedarse.

En este entorno, las multinacionales necesitan considerar especialmente cómo deben negociarse y documentarse las transacciones y los acuerdos organizacionales. Es importante recordar que la documentación no solo debe realizarse en base a los estándares internacionales de precios de transferencia sino que también debe reflejar los acuerdos comerciales, servicios relacionados, uso de la propiedad intangible y la congruencia entre tal documentación y las circunstancias que rodean el acuerdo entre las partes.

---

<sup>4</sup> Las multas oscilan entre \$500 y \$45.000, con multas automáticas de \$9.000 y \$20.000, según el tipo de incumplimiento.