



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

CONTADOR PÚBLICO NACIONAL Y PERITO PARTIDOR

PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Trabajo de Investigación

POR

Maria Victoria Foscale Cremades
Juan Matias Rossello
Luis Farid Massud Maron

PROFESOR TUTOR

Carlos Schestakow

Mendoza, Argentina 2013

INDICE DE CONTENIDO

Introducción.....	2
CAPITULO I - MARCO TEORICO	3
A. ORIGENES Y ANTECEDENTES	3
B. ¿QUE SON LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA?	4
C. OBJETIVOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	7
OBJETIVOS DE LAS ADMINISTRACIONES FISCALES.....	7
D. MANIPULACION DE UTILIDADES, OPERACIONES INTERNACIONALES ...	8
E. ¿QUIENES ESTAN ALCANZADOS POR EL REGIMEN?	9
F. CONCEPTO DE VINCULACION	10
G. PRINCIPIO SOBRE LIBRE COMPETENCIA.....	12
AMBITO DE APLICACIÓN DE LA LEGISLACION DE LA O.C.D.E.....	15
H. DEFINICIONES RELEVANTES. SEGUN O.C.D.E.	18
I. COMPARABILIDAD	19
ANALISIS DE COMPARABILIDAD	20
CAPITULO II - PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ARGENTINA.....	24
A. NORMATIVA LOCAL VIGENTE.....	24
B. METODOS APLICABLES PARA LA DETERMINACION DE PRECIOS.....	28
Precio comparable no controlado.....	31
Precio de reventa.....	32
Costo adicionado.....	33
Partición de utilidades	35
Margen neto de transacción	36
Residual de partición de utilidades	36
B. RELACION METODOS-FUNCIONES-RIESGO.....	39
CAPITULO III - RANGO INTERCUARTIL Y DOCUMENTACION DE RESPALDO	42
A. CONCEPTO DE RANGO INTERCUARTIL Y MEDIANA.....	42
B. EJEMPLO DE APLICACION - RANGO INTERCUARTIL.....	46
C. DOCUMENTACION.....	47
D. OBLIGACIONES DE LOS CONTRIBUYENTES	51
CAPITULO IV - ANALISIS DE CASO: AVENTIS PHARMA S.A.	54
Conclusión.....	58
Referencias bibliograficas	59

INTRODUCCION

El constante intercambio comercial internacional y el crecimiento de empresas multinacionales acarreados por el proceso de globalización presente en los últimos años, entre otras cosas, han llevado a los países y empresas a un cambio legal y estructural en sus administraciones a los efectos de afrontar los mismos de una forma eficiente y segura.

Las administraciones tributarias y aduaneras se ven directamente afectadas por estos cambios procurando disminuir la evasión incrementando controles de las operaciones mencionadas. Estos controles se van implementando mediante la aplicación de normativas locales e internacionales en los diversos países referidas a precios de transferencia.

La globalización de la economía generó un crecimiento de las transacciones internacionales y una gran participación de empresas multinacionales o transnacionales con sucursales, filiales o subsidiarias en otros países. Estas empresas contratan entre sí utilizando precios que no siempre respetan los fijados entre partes independientes, aspecto fundamental al momento de referirse al régimen analizado en el presente trabajo.

Asimismo aparecen los paraísos fiscales, países caracterizados por un bajo o nulo nivel de impuestos que cuentan con actividades financieras no reguladas completamente, inexistencia de controles de moneda extranjera y que aseguran protección a las operaciones que se llevan a cabo a través de ellos. Esto le da especial importancia a la identificación de los países alineados a la O.C.D.E y aquellos en los cuales se aplican normas similares.

Todas las operaciones mencionadas y muchas otras más ocasionadas en el movimiento internacional de fondos y capitales se producen cada vez con más facilidad por lo que constituyen medios importantes para la evasión y elusión fiscal. Por lo que es fundamental identificar mecanismos utilizados por las empresas para evadir o eludir impuestos.

En el presente trabajo se analiza cómo se busca, a través del régimen vigente, minimizar los efectos fiscales adversos para la Administración Tributaria Nacional, mediante el análisis y estudio de los antecedentes históricos de la temática, la importancia de definiciones y conceptos técnicos, la normativa local vigente y el ámbito de aplicación de la misma, entre otros.

CAPITULO I

MARCO TEORICO

A. ORIGENES Y ANTECEDENTES

Los precios de transferencia tienen su origen y desarrollo en el siglo XX conjuntamente con el desarrollo de las empresas multinacionales. Los primeros indicios se dieron en Gran Bretaña cerca de 1915 seguido por Estados Unidos que adoptó en 1917 en su legislación impositiva los precios de transferencia.

En la medida en que las empresas internacionales empezaron a desarrollar sus estrategias para aumentar sus beneficios y minimizar sus riesgos por medio de la diversificación de sus actividades productivas, comerciales y financieras, fueron surgiendo las técnicas para manejar los precios de transferencia entre las distintas empresas que conformaban un mismo grupo multinacional o tenían algún tipo de vinculación entre ellas.

En 1979 la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (O.C.D.E.) emitió los primeros lineamientos denominados “Transfer Pricing Guidelines”, basados en la normativa y experiencia de los EEUU. Los mismos, actualizados constantemente hasta la actualidad, constituyen una guía para que los países asociados establezcan legislaciones armónicas en precios de transferencia, así como para que las empresas multinacionales puedan evitar los riesgos de sufrir ajustes impositivos por fiscos de diferentes Estados.

En Argentina las normas de precios de transferencia fueron incorporadas a la legislación de impuesto a la ganancias mediante la ley 25063 de diciembre de 1998.

Dichas normas se han basado en los lineamientos de precios de transferencia de la O.C.D.E. (Transfer Pricing Guidelines). Sin embargo, contrariamente a lo que aconsejan las mencionadas normas, nuestra legislación adopta la “regla del mejor método”, es decir que las empresas obligadas deben aplicar todos los métodos disponibles y elegir el que mejor se adapte a su operatoria y obtenga resultados más confiables.

En nuestro país, la legislación específica de precios de transferencia se aplica básicamente a la operatoria entre una persona residente argentina y una vinculada en el exterior o bien otra residente en un paraíso fiscal. En estas condiciones, la residente argentina tiene ciertas obligaciones fiscales, tales como las de realizar un “estudio de precios”, presentar declaraciones juradas informativas especiales y conservar documentación respaldatoria.

El estudio de precios a presentar sirve para demostrar que los precios de la operatoria mencionada en el punto anterior, fueron determinados como si lo hubiesen hecho partes independientes, o lo que comúnmente se conoce como “con condición arm’s length”. Dicho estudio debe ser certificado por Contador Público Nacional independiente, y debe presentarse a la AFIP junto con la declaración jurada informativa de precios de transferencia, conservándose la documentación respaldatoria respectiva. No se prevén acuerdos anticipados de precios entre el Fisco argentino y los contribuyentes obligados y existen importantes penalidades por falta de cumplimiento de las normas en general.¹

Desde una perspectiva financiera, los precios de transferencia constituyen quizás la cuestión impositiva más importante del mundo. Más del 60 % del comercio internacional se lleva a cabo entre empresas multinacionales. En este contexto, el término empresas multinacionales no abarca solamente a los magnates tales como Shell, Mitsubishi e IBM, sino también a compañías más pequeñas con una o más subsidiarias o establecimientos permanentes en países distintos a aquél donde se encuentra la casa matriz u oficina principal.

Aunque las casas matrices de las empresas multinacionales todavía se encuentran, en gran medida, en los países desarrollados, compañías procedentes de los países en desarrollo, particularmente de Asia, en los últimos años han comenzado a expandirse hacia el exterior.

B. ¿QUE SON LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA?

Es de suma importancia, para la correcta lectura e interpretación del presente trabajo aclarar ciertos conceptos tomados de la Oficina Internacional de Documentación Fiscal.

Según la O.C.D.E., precio de transferencia en economía de los negocios se refiere al monto cobrado por un segmento de una organización por un producto o servicio que el mismo provee a otro

¹ RIZZO, Susana para Fiscalex. www.fiscalex.com.ar.

segmento de la misma organización. La razón económica por la que se cobran precios de transferencia es para poder evaluar el desempeño de las entidades integrantes del grupo. Al cobrar precios por bienes y servicios transferidos dentro de un grupo, los gerentes de dichas entidades pueden tomar la mejor decisión posible, respecto a si comprar o vender bienes y servicios dentro o fuera del grupo.

Los sistemas basados en costos para la transferencia de bienes y la prestación de servicios internos siempre han sido comúnmente usados entre las empresas multinacionales. Algunas empresas multinacionales solamente utilizan costos variables, otras costos totales, mientras que aún otras utilizan costos totales más un margen de utilidad (método de costo más margen de utilidad). Algunas utilizan costos estándares, otras, costos reales. Si existe un mercado competitivo abierto para los productos o servicios transferidos internamente, la mejor solución desde el punto de vista de economía de los negocios es utilizar el precio de mercado como precio de transferencia. El precio de mercado puede obtenerse de listas de precios publicadas por productos y servicios similares, o puede ser el precio cobrado por una entidad del grupo a sus clientes (no asociados). Esta última puede ser la base del precio de transferencia en una base inicial de la producción, al restar del precio los costos y una utilidad razonable en la última etapa interna (el método de precio de reventa).

Aparte de los métodos basados en costos y los precios de transferencia basados en precios de mercado abierto, se puede distinguir otro enfoque. En varias empresas multinacionales, las entidades del grupo negocian entre sí como si fueran partes independientes, por cuanto ellas tienen su propia responsabilidad en cuanto a las utilidades. El precio de transferencia resultante de tales negociaciones es igualmente aceptable desde el punto de vista de la economía de los negocios.

La legislación impositiva puede tener cierto impacto sobre los enfoques comerciales para los precios de transferencia. Si el sistema comercial está en conflicto con las pertinentes normas impositivas, las compañías pueden ya sea adoptar el sistema fiscalmente correcto, o bien -si les es permitido- mantener dos sistemas: uno para propósitos comerciales, el otro para fines impositivos.

La antes citada definición de precio de transferencia es también válida para fines impositivos. Sin embargo, el término precio de transferencia es usado, a veces, incorrectamente, con un sentido peyorativo, para denotar el traslado de la renta imponible desde una compañía -perteneciente a una empresa multinacional-, ubicada en una jurisdicción con altos impuestos, a una compañía -perteneciente al mismo grupo-, existente en una jurisdicción con bajos impuestos, mediante precios de transferencia incorrectos, a fin de reducir la carga tributaria global del grupo.²

² OFICINA INTERNACIONAL DE DOCUMENTACION FISCAL -IBFD- Febrero de 2000.

La O.C.D.E. define a los precios de transferencia como los precios por los que una empresa transfiere bienes materiales o propiedad intangible o presta servicios a una empresa asociada³. Por lo tanto, el precio de transferencia no siempre sigue las reglas de una economía de mercado, es decir no siempre se regula mediante la oferta y la demanda

En definitiva, ¿qué son los precios de transferencia? Por precios de transferencia debe entenderse los valores que fijan las compañías vinculadas económicamente en el ámbito internacional para la transferencia de bienes, activos intangibles o prestación de servicios entre ellas.

En el modelo de 1979, la O.C.D.E. definió el principio como “el precio que habrían acordado partes no conexas implicadas en transacciones iguales o análogas en condiciones iguales a análogas en el mercado abierto”.

El precio de transferencia es el precio cargado por una compañía de bienes, servicios o propiedad intangible a una subsidiaria u otra compañía dependiente. Estos precios no son los negociados en un mercado abierto libre, podrían desviarse de los precios acordados bajo operaciones no vinculadas en transacciones comparables bajo las mismas circunstancias. Si el precio de los bienes, servicios, o intangibles se encuentra fijado en forma excesiva entre partes relacionadas, la rentabilidad del vendedor se incrementa y la del comprador disminuye. Por el contrario, si el precio de los bienes, servicios o intangibles se fija demasiado bajo, la rentabilidad del comprador se incrementa y la del vendedor disminuye. Para estar encuadrada en la problemática de los precios de transferencia debe tratarse de compañías vinculadas económicamente y por otro deben estar situadas en distintos países.

En países de la región latinoamericana hay quienes definen el concepto desde una óptica que los relaciona directamente con el fraude fiscal: “Los precios de transferencia constituyen precios fijados por empresas relacionadas en las transacciones efectuadas entre ellas, con el propósito fundamental del traslado de beneficios de una empresa a otra ubicada en un país con menor presión tributaria de manera que permita maximizar el rendimiento de la inversión del grupo. En tal definición coincide la doctrina: "Precio de Transferencia es la práctica de fijar el precio de los bienes y servicios que se transfieren entre varios países para los efectos de trasladar (junto con el bien o servicio) utilidades o pérdidas entre dos o más sociedades"⁴

³ O.C.D.E. Agosto 2010.

⁴ OTIS RODNER, James. “La Inversión Internacional en Países en Desarrollo”. Editorial Arte. (Caracas, Venezuela. 1993). Página 265.

C. OBJETIVOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Al hablar de los objetivos que persiguen al fijar precios de transferencia se pueden visualizar dos posiciones, por un lado las de las administraciones fiscales, que enumera las situaciones que pretende combatir al incluir en su legislación normas para evitar la elusión fiscal.

El otro punto de vista es el de las empresas que no solo persiguen fines fiscales a la hora de fijar los precios para operaciones intra-grupo.

OBJETIVOS DE LAS ADMINISTRACIONES FISCALES

Del análisis efectuado sobre el tema hemos detectado ciertos objetivos que quedan evidenciados en el régimen de precios de transferencia.

En primer lugar se enfoca en evitar estrategias tendientes a dirigir las utilidades o pérdidas generadas en un país hacia otro para gozar de beneficios impositivos en países donde las alícuotas son más elevadas. Con esto inferimos que el principal objetivo del régimen de precios de transferencia es no permitir a las empresas multinacionales que puedan elegir en qué país tributarán de acuerdo a sus conveniencias.

Asimismo intenta evitar el uso de operaciones artificiales tales como intereses, dividendos, o simplemente a través de los costos de oportunidad como medio para trasladar utilidades o pérdidas.

Por otra parte, apunta a cerrar caminos que permitan la manipulación de operaciones, a fin de cambiar la concepción tributaria de la operación realizada.

Es indispensable verificar que las operaciones de los contribuyentes sean reales y se apeguen a las circunstancias que en el momento influenciaron a celebrar una operación por debajo de los estándares normales.

Los objetivos que tienen las empresas al fijar los precios de transferencia no son solamente fiscales también contienen elementos de otro tipo. Ellos, entre otros, son los siguientes:

El movimiento internacional de fondos: Las empresas multinacionales pueden trasladar fondos de un país a otro utilizando precios más altos o más bajos en función de su interés y necesidades (de

esta manera, frente a restricciones de repatriación de utilidades, elevados precios de productos vendidos pueden ayudar a eludirlas).

Lo utilizan como herramienta de penetración de nuevos mercados y/o reducción de competencia.

Evaluación de la gestión de las filiales cuando la empresa se encuentra organizada en centros de decisión o de beneficios.

Reducción del pago de aranceles o aprovechamiento de subsidios a la exportación. Minimización de los riesgos frente a fluctuaciones de los tipos de cambio, mediante el desvío de beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte.

Disminución del Impuesto a las Ganancias de sociedades. Planificación fiscal para reducir carga impositiva global del grupo.

Mejoramiento de la imagen de la empresa.

Reducción de beneficios obtenidos por la filial frente a la presencia de socios locales.⁵

D. MANIPULACION DE UTILIDADES, OPERACIONES INTERNACIONALES

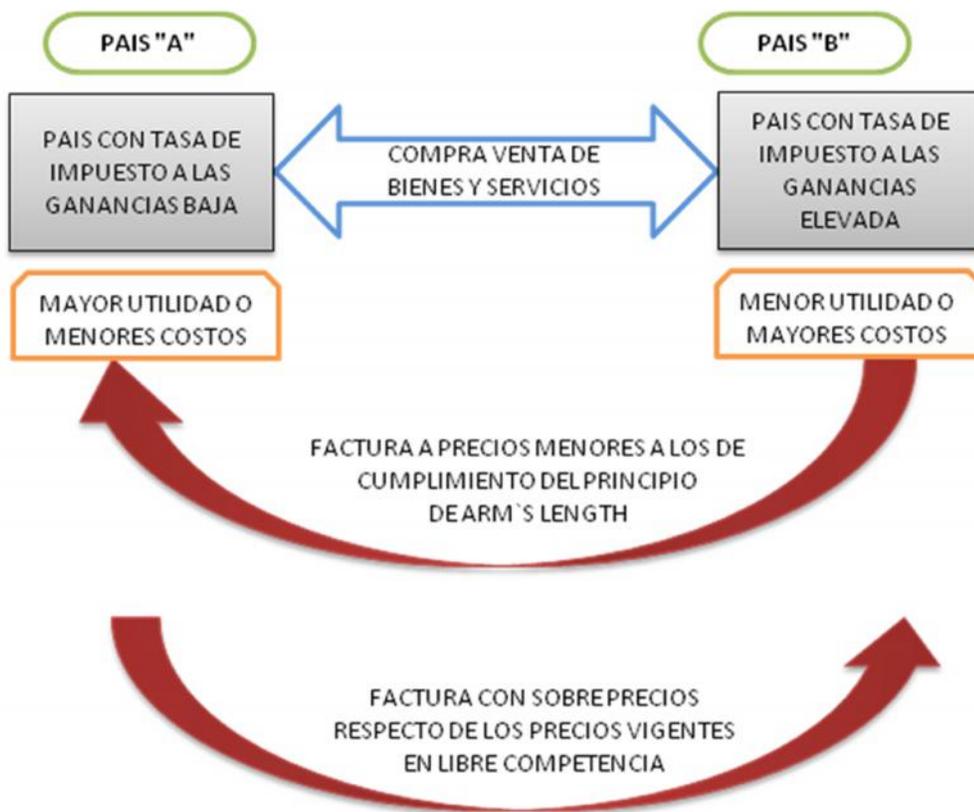
La manipulación de utilidades es un tema que adquiere una gran relevancia a la hora de hablar del Régimen de Precios de transferencia ya que es uno de los motivos que consideramos “motor” de la legislación acerca de la materia.

La manipulación de utilidades en operaciones internacionales nace del manejo que realizan las compañías transnacionales a los efectos de minimizar la carga impositiva respecto de las ganancias que obtienen en los distintos países. Consiste en trasladar las mayores utilidades a contribuyentes que tributen en países con tasas del Impuesto a las Ganancias inferiores, y/o también trasladar costos elevados a partes vinculadas que tributan con una tasa mayor del Impuesto a las Ganancias con el objeto de pagar un menor Impuesto a las Ganancias en localidades donde la tasa aplicable es mayor.

⁵ CAMPAGNALE, Roberto P. “El impacto de la tributación sobre las operaciones internacionales”. La Ley. Buenos Aires, 2000, página 98.

La aplicación del régimen de precios de transferencia trata de minimizar las posibilidades de las multinacionales de seleccionar los países dónde tributarán el Impuesto a las Ganancias. A modo de esquematizar el concepto se presenta el siguiente cuadro:

Figura 1: Manipulación de Utilidades en Operaciones Internacionales.



Fuente: Elaboración propia.

E. QUIENES ESTAN ALCANZADOS POR EL REGIMEN?

La Resolución General AFIP N°1122/2001 y su modificatoria, la Resolución General AFIP N°1633/2004, en su artículo segundo, especifica en forma precisa los sujetos alcanzados por las disposiciones de la resolución mencionada **en cuanto a Operaciones de Exportación e Importación entre sujetos independientes**. La misma detalla como sujetos obligados a las sociedades anónimas y las sociedades en comandita por acciones, en la parte que corresponda a los socios comanditarios, constituidas en el país; las sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades en comandita simple y la parte correspondiente a los socios comanditados de las sociedades en comandita por acciones, en todos los casos cuando se trate de sociedades constituidas en el país; las asociaciones civiles y

fundaciones constituidas en el país en cuanto no corresponda por ley otro tratamiento impositivo; las sociedades de economía mixta, por la parte de las utilidades no exentas del Impuesto a las Ganancias; las sociedades de economía mixta regidas por el Decreto-Ley 15.349/46, ratificado por la Ley 12.962, las Empresas del Estado regidas por la Ley 13 653 (texto ordenado por Decreto 4053/55 y modificaciones), o por leyes especiales, las sociedades anónimas con participación estatal mayoritaria regidas por la Ley 19.550, las sociedades anónimas con simple participación estatal regidas por la Ley 19.550, las Sociedades del Estado regidas por la Ley 20.705, las empresas formadas por capitales de particulares e inversiones de los fiscos nacional, provinciales y municipales - todas ellas inclusive aunque prestaren servicios públicos -, los bancos y demás entidades financieras nacionales regidos por la Ley 21.526 y/o las leyes de su creación, según corresponda y todo otro organismo nacional, provincial y municipal que venda bienes o preste servicios a terceros a título oneroso, en cuanto no corresponda otro tratamiento impositivo por el artículo 6° de la ley 22.016⁶; los fideicomisos constituidos en el país conforme a las disposiciones de la Ley N° 24.441, excepto en los que el fiduciante asuma la calidad de beneficiario, dicha excepción no será de aplicación en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario sea un sujeto comprendido en el título V de la Ley de Impuesto a Las Ganancias; los fondos comunes de inversión constituidos en el país, no comprendidos en el primer párrafo del artículo 1° de la Ley N° 24.083 y sus modificaciones; los establecimientos comerciales, industriales, agropecuarios, mineros o de cualquier otro tipo, organizados en forma de empresa estable, pertenecientes a asociaciones, sociedades o empresas, cualquiera sea su naturaleza, constituidas en el extranjero o a personas físicas residentes en el exterior⁷; cualquier otra clase de sociedades constituidas en el país o de empresas unipersonales ubicadas en éste; los fideicomisos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario, excepto en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario sea un sujeto comprendido en el título V de la Ley de Impuesto a las Ganancias.

F. CONCEPTO DE VINCULACION

Según la Administración Federal de Ingresos Públicos se entenderá que existe vinculación cuando los sujetos que intervengan en la transacción, estén ligados de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas, sea por su participación en el

⁶Ley N° 22.016. República Argentina

⁷Ley de Impuesto a las Ganancias N° 20.628. República Argentina.

capital, su grado de acreencias, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de las mencionadas sociedades, establecimientos u otro tipo de entidades. Según la Ley de Sociedades Comerciales en su artículo 33 se entenderá por sociedades controladas aquellas en que otra sociedad, en forma directa o por intermedio de otra sociedad a su vez controlada posea participación, por cualquier título, que otorgue los votos necesarios para formar la voluntad social en las reuniones sociales o asambleas ordinarias o ejerza una influencia dominante como consecuencia de acciones, cuotas o partes de interés poseídas, o por los especiales vínculos existentes entre las sociedades; y por sociedades vinculadas cuando una participa en más del diez por ciento (10%) del capital de otra. Además agrega que la sociedad que participe en más del veinticinco por ciento (25%) del capital de otra, deberá comunicárselo a fin de que su próxima asamblea ordinaria tome conocimiento del hecho.⁸

Por otra parte, la resolución 1122 en el ANEXO III explica los supuestos de vinculación a que se refiere el artículo 7º de la misma de la siguiente manera:

“Existe vinculación cuando:

- a- Un sujeto posea la totalidad o parte mayoritaria del capital de otro.
- b- Dos o más sujetos tengan alternativamente:
 - 1- Un sujeto en común como poseedor total o mayoritario de sus capitales.
 - 2- Un sujeto en común que posea participación total o mayoritaria en el capital de uno o más sujetos e influencia significativa en uno o más de los otros sujetos.
 - 3- Un sujeto en común que posea influencia significativa sobre ellos simultáneamente.
- c- Un sujeto posea los votos necesarios para formar la voluntad social o prevalecer en la asamblea de accionistas o socios de otro.
- d- Dos o más sujetos posean directores, funcionarios o administradores comunes.
- e- Un sujeto goce de exclusividad como agente, distribuidor o concesionario para la compraventa de bienes, servicios o derechos, por parte de otro.
- f- Un sujeto provea a otro la propiedad tecnológica o conocimiento técnico que constituya la base de sus actividades, sobre las cuales este último conduce sus negocios.
- g- Un sujeto participe con otro en asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, entre otros, condominios, uniones transitorias de empresas, agrupamientos de colaboración empresaria, agrupamientos no societarios o de cualquier otro tipo, a través de los cuales ejerza influencia significativa en la determinación de los precios.

⁸ Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550, Art. 33. República Argentina.

- h- Un sujeto acuerde, con otro, cláusulas contractuales que asumen el carácter de preferenciales en relación con las otorgadas a terceros en similares circunstancias, tales como descuentos por volúmenes negociados, financiación de las operaciones o entrega en consignación, entre otras.
- i- Un sujeto participe significativamente en la fijación de las políticas empresariales, entre otras, el aprovisionamiento de materias primas, la producción y/o la comercialización, de otro.
- j- Un sujeto desarrolle una actividad de importancia sólo con relación a otro, o su existencia se justifique únicamente en relación con otro, verificándose situaciones tales como relaciones de único proveedor o único cliente, entre otras.
- k- Un sujeto provea en forma sustancial los fondos requeridos para el desarrollo de las actividades comerciales de otro, entre otras formas, mediante la concesión de préstamos o del otorgamiento de garantías de cualquier tipo, en los casos de financiación provista por un tercero.
- l- Un sujeto se haga cargo de las pérdidas o gastos de otro.
- m- Los directores, funcionarios, administradores de un sujeto reciban instrucciones o actúen en interés de otro.
- n- Existan acuerdos, circunstancias o situaciones por las que se otorgue la dirección a un sujeto cuya participación en el capital social sea minoritaria”⁹

G. PRINCIPIO DE LIBRE COMPETENCIA – ARM’S LENGTH

En el plano teórico, los países en desarrollo y en transición y los países de la O.C.D.E. se enfrentan esencialmente al mismo desafío en el desarrollo de legislación en materia de precios de transferencia: la protección de su base imponible tributaria sin generar doble imposición o inseguridad jurídica que puedan obstaculizar la inversión extranjera directa y el comercio internacional. La adopción de legislación en materia de precios de transferencia que incorpore el principio de libre competencia puede contribuir a lograr este doble objetivo.

La Oficina Internacional de Documentación Fiscal reconoce que el principio arm's length tiene dos orígenes:

⁹ Resolución General N° 1122-2001 AFIP. República Argentina.

1) En varios países de Europa el principio arm's length es el fundamento profundo para el ajuste de la ganancia de accionistas, a raíz de haber recibido beneficios extraordinarios procedentes de una compañía que no los ha declarado como dividendos. Los accionistas mayoritarios pueden estar en condiciones de obtener tales beneficios como consecuencia de su especial posición en la compañía. En esos casos el ajuste es llevado a cabo sobre la base de considerar esos beneficios como dividendos, denominados dividendos implícitos o distribuciones escondidas de utilidades, los cuales no son deducibles por la compañía en cuestión. Originalmente, se prestó atención en el orden interno de los países. Este enfoque es aplicado en Austria, Alemania, Luxemburgo, Holanda, Suiza y otros países europeos;

2) Normas especiales sobre precios de transferencia, con una perspectiva internacional, fueron primero introducidas durante la Primera Guerra Mundial en el Reino Unido y en los Estados Unidos. Esas disposiciones para combatir la elusión tributaria tuvieron el propósito de disuadir a las compañías de su actitud de trasladar utilidades a compañías vinculadas en el extranjero, por intermedio de la sub o sobrefacturación en las operaciones internacionales.

Ambas maneras de abordar la cuestión están basadas sobre el concepto del tratamiento igualitario o principio de neutralidad: los accionistas que ejercen el control en una compañía son colocados en la misma posición que otros accionistas y los contribuyentes controlados son puestos en paridad con los contribuyentes no controlados, por intermedio de la aplicación del principio arm's length, que neutraliza la ventaja de los primeros.

La propuesta de enfoque que presenta la O.C.D.E. se basa en el principio de libre competencia, en el que se fundamenta el artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la O.C.D.E. sobre la Renta y el Patrimonio ("Modelo de Convenio Fiscal de la O.C.D.E.") así como la Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la Doble Tributación entre Países Desarrollados y Países en Desarrollo ("Convención Modelo de la ONU"), de acuerdo con el desarrollo formulado del mismo por las Directrices de la O.C.D.E. aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias ("Directrices de la O.C.D.E. aplicables en materia de precios de transferencia"). Decenas de países en todo el mundo han implementado normas en materia de precios de transferencia, basándose casi la totalidad de las mismas en el principio de libre competencia. El párrafo 3 del Comentario al artículo 9 de la Convención Modelo de la ONU estipula que con respecto a la fijación del precio de transferencia de mercancías, tecnología, marcas de fábrica y servicios entre empresas asociadas y las metodologías que se pueden aplicar para determinar el precio correcto cuando las transferencias no se hayan hecho conforme al principio de la independencia, los Estados contratantes aplicarán los principios de la O.C.D.E. que se enuncian en las Directrices de la O.C.D.E. sobre precios de transferencia. Estas conclusiones representan principios

internacionalmente acordados y recomiendan que se sigan las Directrices en la aplicación del principio de independencia.

El principio de libre competencia básicamente establece que las operaciones entre empresas asociadas no deben verse distorsionadas por la relación especial que une a las dos partes. Como tal, el principio de libre competencia es neutral. En materia de valoración aduanera rige un principio similar. En realidad, en materia de precios de transferencia la tensión no es tanto entre países desarrollados y países en desarrollo, como entre países de elevada tributación y aquéllos de baja tributación. La transferencia artificial de beneficios hacia países de baja tributación es un problema para muchos países, tanto miembros como no miembros de la O.C.D.E. El principio de libre competencia y las Directrices de la O.C.D.E. aplicables en materia de precios de transferencia han sido elaborados con el fin de establecer un criterio razonable que permita resolver las controversias entre países de la O.C.D.E. relativas a la atribución de los derechos que permiten gravar los beneficios de las empresas multinacionales. Al igual que los países miembros de la O.C.D.E., los países en desarrollo y en transición pueden utilizar el principio de libre competencia y las Directrices de la O.C.D.E. aplicables en materia de precios de transferencia para determinar la parte de los beneficios de las empresas multinacionales sujeta a imposición en su jurisdicción. Los países comparten el doble objetivo del principio de libre competencia (proteger la base imponible tributaria de un país y limitar el riesgo de doble imposición). Unirse al consenso internacional es el método más eficaz para alcanzar estos objetivos.

Los precios acordados para las operaciones entre las entidades del grupo debieran ser -para los fines impositivos- la resultante de los precios que habrían sido aplicados por empresas no asociadas en operaciones similares, según condiciones similares en el mercado abierto.

Tal es el llamado principio de comerciar en arm's length, que el estándar internacionalmente aceptado en materia de precios de transferencia. Casi todos los países cuentan con disposiciones nacionales, ya sean de carácter general o específico, por las cuales se faculta a las autoridades tributarias para ajustar precios de transferencia que se desvíen de ese principio.

En la implementación concreta del principio arm's length por las legislaciones tributarias nacionales, según la Oficina Internacional de Documentación Fiscal pueden ser distinguidas cuatro categorías:

1) La primera incluye a los países que hacen referencia específica al principio arm's length (o a los precios del mercado abierto), y a los ajustes en caso de desviaciones; por ejemplo, Australia se refiere a retribuciones menores que las retribuciones arm's length (sección 136 AD Income Tax Assessment Act); y el Reino Unido menciona "el precio que podría haber sido supuesto alcanzar si las

partes en la operación hubiesen sido personas independientes comerciando en arm's length" (sección 770 Income and Corporation Tax Act 1988, anteriormente sección 485);

2) La segunda se refiere a países que permiten los precios a ser ajustados, en relación con empresas asociadas, sin referencia explícita al principio arm's length; por ejemplo, Francia (artículo 57, código general de impuestos, renta transferida) y los Estados Unidos (Sección 482: el secretario del Tesoro "puede distribuir, prorratear o asignar renta bruta, deducciones o créditos, o descuentos entre tales organizaciones, comercios o negocios");

3) Brasil conforma, en sí mismo, una categoría especial: la L 9.430, del 27 de diciembre de 1996 y los artículos 432 al 438 del reglamento de la ley de impuesto sobre la renta disponen específicas limitaciones para las deducciones de costos sobre las importaciones, como también específicos precios mínimos para las exportaciones;

4) La última categoría congrega a los países con amplia base normativa, que ha sido desarrollada a los fines de los precios de transferencia; por ejemplo, Alemania (aparte del ° 1 ley tributaria para las relaciones exteriores): pagos excesivos a, o la recepción subestimada de, accionistas constituye un dividendo implícito, no deducible de impuesto a la renta y, de modo semejante, Holanda y Suiza¹⁰

AMBITO DE APLICACIÓN DE LA LEGISLACION DE LA O.C.D.E.

El proyecto de legislación de la O.C.D.E. permite al país identificar los elementos de su legislación tributaria interna sujetos a las normas en materia de precios de transferencia. En función de la estructura de la legislación tributaria de cada país, el principio de libre competencia puede ser relevante para la aplicación del impuesto sobre la renta, el impuesto sobre sociedades, el impuesto sobre los beneficios, la práctica de retenciones fiscales, etc.; la decisión depende de cada país.

En el ámbito de la fiscalidad internacional, la O.C.D.E. establece que el principio de libre competencia se aplica habitualmente a las operaciones transfronterizas entre un contribuyente residente y un contribuyente no residente. En general, este tipo de operaciones comprende, entre

¹⁰ OFICINA INTERNACIONAL DE DOCUMENTACION FISCAL -IBFD- Febrero de 2000.

otras, operaciones efectuadas entre una sociedad matriz residente y una filial no residente (o viceversa), o entre dos filiales del mismo grupo, de las cuales una es residente y la otra es no residente. Este proyecto de legislación no es aplicable a operaciones entre dos contribuyentes residentes. Muchos países consideran que la aplicación de la legislación en materia de precios de transferencia a operaciones entre contribuyentes residentes no constituiría un uso eficaz de los recursos de las administraciones tributarias y de los contribuyentes. Sin embargo, algunos países han decidido aplicar los principios en materia de precios de transferencia a operaciones puramente domésticas.

En determinadas circunstancias, puede aplicarse a operaciones entre dos empresas asociadas no residentes. Por ejemplo, a supuestos en los que una empresa no residente posee un establecimiento permanente en el país, y este establecimiento permanente lleva a cabo operaciones con otra empresa asociada no residente. Asimismo, algunos países consideran oportuno aplicar sus normas en materia de precios de transferencia a operaciones entre dos filiales extranjeras, ninguna de las cuales está sujeta directamente a imposición en el país. Un ejemplo sería cuando se lleva a cabo una operación vinculada entre dos empresas no residentes sujetas a la normativa de sociedades extranjeras controladas del país, en virtud de la cual la empresa extranjera controlada no tributaría directamente en dicho país, si bien sus ingresos podrían ser incluidos en los ingresos del accionista residente en el país.

Este proyecto de legislación no puede ser empleado en la atribución de beneficios a las distintas partes de una misma persona jurídica. Los informes de la O.C.D.E. de julio de 2008 y julio de 2010 sobre la atribución de beneficios a establecimientos permanentes ofrece directrices detalladas para la atribución de beneficios al establecimiento permanente que una empresa residente tiene en otro país, o que una empresa no residente tiene en el país de la fuente.

Algunos países aplican la legislación en materia de precios de transferencia a operaciones con empresas residentes en “paraísos fiscales”, independientemente de si existe o no vinculación entre las partes. Los países que adoptan este enfoque en ocasiones definen los paraísos fiscales como países de baja fiscalidad con los cuales no han concluido un tratado de doble imposición o un tratado de intercambio de información fiscal, o proporcionan una lista de los países que consideran paraísos fiscales. Se permite a las autoridades fiscales ajustar el cálculo del beneficio sujeto a imposición efectuado por el contribuyente cuando este último haya realizado operaciones sujetas a la legislación en materia de precios de transferencia y cuyas condiciones no sean conformes al principio de libre competencia. La autoridad tributaria puede realizar un ajuste con el fin de someter a imposición los beneficios que la empresa hubiera obtenido en condiciones de libre competencia, pero que no se han obtenido, generándose un déficit de los beneficios de dicha empresa. Como tal, no permite a la autoridad tributaria realizar un ajuste negativo que reduzca el beneficio sujeto a imposición cuando existan condiciones que no sean de libre competencia y que resulte en un “exceso” de beneficios para

la empresa. Naturalmente, la existencia de esta disposición en la legislación interna no debería impedir que la administración tributaria efectúe un ajuste correlativo a la baja en virtud de un tratado de doble imposición. Esta es la posición adoptada por muchos países en su legislación en materia de precios de transferencia.

La legislación de la O.C.D.E. obliga a los contribuyentes a determinar el beneficio imponible de acuerdo con el principio de libre competencia, lo que significa que en ocasiones necesitarán ajustar los beneficios cuando las condiciones de sus operaciones no sean conformes a este principio. Según la legislación de cada país, estos ajustes se pueden efectuar únicamente a efectos fiscales, o también a efectos contables. En los casos en que la legislación únicamente prevé dichos ajustes a efectos fiscales, algunos países sólo permiten los ajustes positivos.

Los países que han adoptado las disposiciones de la OCDE son:¹¹

- Canadá (1961)
- Estados Unidos (1961)
- México (1994)
- Alemania (1961)
- Austria (1961)
- Bélgica (1961)
- Dinamarca (1961)
- España (1961)
- Finlandia (1969)
- Francia (1961)
- Grecia (1961)
- Hungría (1996)
- Irlanda (1961)
- Islandia (1961)
- Italia (1961)
- Luxemburgo (1961)
- Noruega (1961)
- Países Bajos (1961)
- Polonia (1996)
- Portugal (1961)

¹¹ <http://www.oecd.org>

- Reino Unido (1961)
- República Checa (1995)
- República Eslovaca (2000)
- Suecia (1961)
- Suiza (1961)
- Turquía (1961)
- Australia (1971)
- Japón (1964)
- Nueva Zelandia (1973)
- República de Corea (1996)

H. DEFINICIONES RELEVANTES. SEGÚN O.C.D.E.

Según la O.C.D.E. dos empresas se consideran **asociadas** si:

- a. Una empresa participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de la otra empresa, o
- b. La misma o las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas.

Asimismo una persona o una empresa participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa cuando:

- a. posee, directa o indirectamente, más del 50 % del capital social de la empresa;
- b. tiene la capacidad práctica de influir sobre las decisiones comerciales de la empresa.

Empresas independientes: Considera empresas independientes aquellas que no están asociadas entre sí.

Define una **operación vinculada y una no vinculada:** La primera es una operación entre dos empresas asociadas entre sí; la segunda, es una operación entre dos empresas independientes.

Una empresa de un país es una actividad llevada a cabo por una persona que reside en ese país.

Un **acuerdo previo** en materia de precios de transferencia es un acuerdo entre uno o varios contribuyentes y una o varias administraciones tributarias con el fin de solucionar con carácter previo potenciales controversias en materia de precios de transferencia mediante el establecimiento, antes de que se efectúen las operaciones vinculadas, de un conjunto de criterios apropiados para determinar las condiciones de libre competencia de dichas operaciones durante un periodo de tiempo determinado.

Una **autoridad competente** es una persona designada como tal en un tratado de doble imposición y, en virtud del cual, puede desempeñar ciertas funciones.¹²

I. COMPARABILIDAD

Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada:

- a. Cuando no existen diferencias significativas entre las operaciones que puedan afectar materialmente el indicador financiero analizado en la metodología de precios de transferencia apropiada, o
- b. Cuando, existiendo dichas diferencias significativas entre las operaciones, es posible realizar ajustes suficientemente fiables al indicador financiero pertinente en la operación no vinculada a fin de eliminar los efectos de dichas diferencias en la comparación.

El siguiente esquema realizado por los autores del presente, plantea una explicación gráfica a la comparabilidad entre empresas. Existiendo cuatro empresas de dos países, se compara la relación comercial y financiera entre dos de ellas no vinculadas con la relación comercial y financiera existente entre las otras dos.

¹² O.C.D.E. Junio 2011.

Figura 2: Comparabilidad entre empresas.



Fuente: Elaboración propia.

Para determinar si dos o más operaciones son comparables, se deben examinar los siguientes factores de comparabilidad, en la medida en que sean económicamente relevantes con respecto a los hechos y a las circunstancias de las operaciones:

- Las características de los bienes o los servicios transferidos;
- Las funciones ejercidas por cada una de las empresas con respecto a las operaciones (considerándolos activos utilizados y los riesgos asumidos);
- Las cláusulas contractuales de las operaciones;
- Las circunstancias económicas en las que se llevan a cabo las operaciones; y
- Las estrategias empresariales y comerciales que persiguen las empresas asociadas con respecto a las operaciones.

ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD.

Los capítulos I y III de las Directrices de la O.C.D.E. aplicables en materia de precios de transferencia, que fueron aprobados por el Consejo de la O.C.D.E. el 22 de julio 2010, ofrecen reglas sobre cómo realizar el análisis de comparabilidad.

La identificación de comparables apropiados es una actividad compleja por varias razones. En muchos países, la información disponible públicamente es limitada debido, por ejemplo, a que las empresas no están obligadas a proporcionar información detallada a los organismos administrativos, o a que el mercado interno es demasiado pequeño para encontrar entidades independientes y comparables.

Asimismo, debido al desarrollo de estructuras globales de suministro y a la importancia cada vez mayor de los intangibles en la economía actual, las operaciones llevadas a cabo por empresas multinacionales toman una naturaleza única. Por lo tanto, a fin de garantizar la aplicación práctica del principio de libre competencia, es importante establecer qué hacer en ausencia de comparables “perfectos”, y cómo determinar si un comparable es suficientemente fiable.

Según la O.C.D.E., dentro del proceso de selección y aplicación del método en materia de precios de transferencia más apropiado, el análisis de comparabilidad siempre tiene por objeto encontrar los comparables más fiables. Esto no implica la necesidad de efectuar una búsqueda exhaustiva de todas las posibles fuentes de comparables, pues se reconoce que existen límites a la información disponible y que la carga de cumplimiento derivada para los contribuyentes debe ser proporcional a la complejidad y a la importancia de la operación. Si bien la disponibilidad de información sobre comparables y la fiabilidad de los mismos son factores que se deben tomar en cuenta en la selección del método en materia de precios de transferencia más apropiado, éste se debe adaptar en todos los casos a la naturaleza de la operación, determinada mediante el análisis funcional.

En otras palabras, el riesgo de error es probablemente menor si se aplica el método en materia de precios de transferencia correcto con comparables imperfectos que si se selecciona un método en materia de precios de transferencia incorrecto debido a la existencia de defectos en los comparables disponibles. Si, por ejemplo, la operación vinculada consiste en una actividad de fabricación por contrato de bajo riesgo y bajo valor añadido en la que el fabricante por contrato no posee ni utiliza ningún intangible de valor, y además no se han podido identificar comparables perfectos, se considera más oportuno utilizar, por ejemplo, el método del coste incrementado con comparables imperfectos que el método del reparto del beneficio sin comparables. En la búsqueda y utilización de comparables, con frecuencia es necesario adoptar un enfoque pragmático basado en un análisis que pondere los costes y los beneficios.¹³

El principio establece que la ganancia de una operación entre partes vinculadas debe ser similar a la de una operación comparable entre partes independientes.

¹³ O.C.D.E. Junio 2011

Es la comparabilidad de los precios dentro de las regulaciones fiscales la que presenta el mayor reto para los grupos multinacionales y, el de mayor controversia con la autoridad fiscal. Para establecerla y luego efectuar ajustes adecuados a fin de establecer valores de mercado, es necesario tener en cuenta los elementos de las transacciones o empresas que podrían afectar las condiciones en las operaciones a precios de mercado abierto. Estos elementos son¹⁴:

- 1- Características de la transacción
- 2- Análisis funcional
- 3- Términos contractuales
- 4- Circunstancias económicas
- 5- Estrategia de negocios

1- Características de la transacción o de los bienes y servicios

El problema de la determinación de los precios de mercado depende entre otros aspectos de la frecuencia de operaciones de ese bien, sus características y de la transparencia en las condiciones del mercado. Dos de los conceptos problemáticos son la valoración de las operaciones con activos intangibles y de servicios prestados entre compañías de un mismo grupo. En consecuencia, la complejidad del análisis variara según se trate de:

- a- Bienes tangibles: las características físicas de los bienes, su calidad, confiabilidad, disponibilidad y volumen de oferta
- b- Provisión de servicios: la naturaleza y alcance de los servicios
- c- Bienes intangibles: la forma de la transacción (venta o licencia), el tipo de bien (patente, marca comercial o know-how), la duración, el grado de protección legal y los beneficios anticipados por el uso de los bienes.

2- Análisis funcional

En la negociación entre dos firmas independientes, la compensación reflejará las actividades y responsabilidades asumidas por cada una de las partes. Entre las funciones consideradas estarán: diseño, fabricación, armado, investigación y desarrollo, atención, compra, distribución, comercialización, publicidad, transporte, financiación, control gerencial, servicios postventa, etc.

¹⁴ PUENTE ESPARZA, Martha Luisa. "Las Empresas Multinacionales en México y la Evasión en el Impuesto Sobre la Renta". (San Luis Potosí, Mexico, 2006)

También puede ser útil comparar los activos utilizados (uso de intangibles de valor, ubicación, etc.) y los riesgos asumidos (riesgos comerciales por ej. fluctuaciones en el costo de los insumos, riesgos financieros como variaciones en el tipo de cambio o la tasa de interés, etc.). En base a este análisis se determinará el método más adecuado para cada caso.

3- Términos contractuales

Entre partes independientes las condiciones contractuales de la operación establecen expresa o tácitamente la forma en que se distribuirán las responsabilidades, riesgos y beneficios. Por lo tanto no debe olvidarse analizar si la conducta de las partes se corresponde con las cláusulas contractuales o por el contrario no se cumplieron o son ficticias. Si no existieren estipulaciones por escrito, las relaciones contractuales deben deducirse de la conducta de las empresas asociadas y de los principios económicos que generalmente gobierna esas relaciones entre partes independientes

4- Circunstancias económicas

Los precios de las operaciones pueden variar al actuar las empresas en distintos mercados, aunque se comercialicen los mismos productos o servicios. Las circunstancias comerciales que pueden influir en el valor de la operación pueden ser por ejemplo: ubicación geográfica y dimensión de los mercados, competencia en los mismos, posiciones relativas de los compradores y vendedores, amenazas de servicios y productos sustitutos, el poder adquisitivo del consumidor, el alcance y naturaleza de las regulaciones estatales, los costos de producción y transporte, el tipo de mercado, los niveles de oferta y demanda, etc.

5- Estrategias de negocios

Las estrategias implementadas por las empresas que forman parte de la operación también deberán ser analizadas, como son la innovación y desarrollo de nuevos productos, el grado de diversificación, la actitud frente al riesgo, etc. Se debe saber si existen programas de penetración en el mercado o de aumento de participación.¹⁵

¹⁵RODRÍGUEZ ROSSI, Víctor E. 2008.

CAPITULO II

PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ARGENTINA

A. NORMATIVA LOCAL VIGENTE

En Argentina, las normas de Precios de Transferencia fueron incorporadas a la legislación de Impuesto a la Ganancias por ley 25063 de diciembre de 1998.

Dichas normas se han basado en los Lineamientos de Precios de Transferencia de la O.C.D.E. (Transfer Pricing Guidelines). Sin embargo, contrariamente a lo que aconsejan las mencionadas normas, nuestra legislación adopta la “regla del mejor método”, es decir que las empresas obligadas deben aplicar todos los métodos disponibles y elegir el que mejor se adapte a su operatoria y obtenga resultados más confiables.

En nuestro país, la legislación específica de Precios de Transferencia se aplica básicamente a la operatoria entre una persona residente argentina y una vinculada en el exterior o bien otra residente en un paraíso fiscal. En estas condiciones, la residente argentina tiene ciertas obligaciones fiscales, tales como las de realizar un “estudio de precios”, presentar declaraciones juradas informativas especiales y conservar documentación de respaldo.

El estudio de precios a presentar sirve para demostrar que los precios de la operatoria, fueron determinados como si lo hubiesen hecho partes independientes, o “con condición arm’s length”. Dicho estudio debe ser certificado por CPN independiente, y debe presentarse a la AFIP junto con la declaración jurada informativa de precios de transferencia, conservándose la documentación respaldatoria respectiva. No se prevén acuerdos anticipados de precios entre el Fisco argentino y los contribuyentes obligados y existen importantes penalidades por falta de cumplimiento de las normas en general.

Las principales normas relativas a precios de transferencia en nuestro país son:

- a. Ley de Impuesto a las Ganancias
- b. Decreto Reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias

c. Resolución General AFIP 1122, modificatorias y complementarias

A continuación hacemos una breve referencia a dichas normas y artículos en lo que concierne a la materia de estudio de este trabajo.

La ley de Impuesto a las Ganancias en su artículo 8vo se refiere a operaciones entre empresas no vinculadas. Sin embargo, en los últimos años se le han incorporado normas referidas a operatorias entre empresas vinculadas o entre empresas residentes en Argentina y otras en paraísos fiscales.

Este artículo establece:

Que las ganancias provenientes de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, son consideradas de fuente argentina.

Que la forma de establecer la ganancia neta será deduciendo del precio de venta el costo de los bienes, los gastos de transporte y seguros hasta el lugar de destino, la comisión y gastos de venta y los gastos incurridos en la República Argentina, en cuanto sean necesarios para obtener la ganancia gravada.

Que las ganancias que obtienen los exportadores del extranjero por la simple introducción de sus productos en la República Argentina son de fuente extranjera.

Además agrega que cuando las operaciones a que se refiere el mismo artículo fueran realizadas con personas o entidades vinculadas y sus precios y condiciones no se ajusten a las prácticas del mercado entre partes independientes, las mismas deberán ajustarse de conformidad a lo previsto por el artículo 15 de la ley (que analizaremos más adelante).

Asimismo, no considera ajustadas a las prácticas o a los precios normales de mercado entre partes independientes, las operaciones comprendidas en el artículo que se realicen con personas físicas o jurídicas domiciliadas, constituidas o ubicadas en países de baja o nula tributación, supuesto en el que deberán aplicarse las normas del artículo 15.

Respecto a operaciones de importación o exportación de bienes en las cuales pueda establecerse el precio internacional —de público y notorio conocimiento— a través de mercados transparentes, bolsas de comercio o similares, corresponderá, salvo prueba en contrario, utilizar dichos precios a los fines de la determinación de la ganancia neta de fuente argentina.

Cuando se trate de operaciones distintas a las del párrafo anterior, celebradas entre partes independientes, el contribuyente —exportador o importador— deberá suministrar a la AFIP la

información que la misma disponga a efectos de establecer que los precios declarados se ajustan razonablemente a los de mercado, incluidas la asignación de costos, márgenes de utilidad y demás datos que dicho organismo considere necesarios para la fiscalización de dichas operaciones, siempre que el monto anual de las exportaciones y/o importaciones realizadas por cada responsable supere la suma que con carácter general fijará el Poder Ejecutivo nacional.

En relación con el tema que nos ocupa, el artículo 14 de la Ley de Impuesto a las Ganancias establece que las transacciones entre un establecimiento estable o un sujeto empresa del país, respectivamente, con personas o entidades vinculadas constituidas, domiciliadas o ubicadas en el exterior serán considerados, a todos los efectos, como celebrados entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entes independientes. Cuando tales prestaciones y condiciones no se ajusten a las prácticas del mercado entre entes independientes, las mismas serán ajustadas conforme a las previsiones del artículo 15.

Respecto del artículo 15 consideramos que es el que contiene mayor peso respecto a precios de transferencia. Sugiere lo siguiente:

Las transacciones que establecimientos estables o sujeto-empresas del país realicen con personas físicas o jurídicas domiciliadas, constituidas o ubicadas en los países de baja o nula tributación que, de manera taxativa, indique la reglamentación, no serán consideradas ajustadas a las prácticas o a los precios normales de mercado entre partes independientes. A los fines de la determinación de los precios de las transacciones mencionadas serán utilizados los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de transacción realizada. Aquí se basa la aplicación de la “norma del mejor método”.

Serán de aplicación los métodos de precios comparables entre partes independientes, de precios de reventa fijados entre partes independientes, de costo más beneficios, de división de ganancias y de margen neto de la transacción, en la forma y entre otros métodos que, con idénticos fines, establezca la reglamentación.

Trata el “secreto fiscal” y aclara que no será aplicable respecto de la información referida a terceros que resulte necesaria para la determinación de dichos precios, cuando la misma deba oponerse como prueba en causas que tramiten en sede administrativa o judicial.

Impone a AFIP la obligación de requerir la presentación de declaraciones juradas semestrales especiales que contengan los datos que considere necesarios para analizar, seleccionar y proceder a la verificación de los precios convenidos, sin perjuicio de la realización, en su caso, de inspecciones

simultáneas con las autoridades tributarias designadas por los estados con los que se haya suscripto un acuerdo bilateral que prevea el intercambio de información entre fiscos.

Luego, indica cuándo queda configurada la vinculación a los efectos de la ley que sucede cuando un sujeto empresa del país y personas u otro tipo de entidades o establecimientos, domiciliados, constituidos o ubicados en el exterior, con quienes aquellos realicen transacciones, estén sujetos de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas, sea por su participación en el capital, su grado de acreencias, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de las mencionadas sociedades, establecimientos u otro tipo de entidades.

Además de la normativa vigente antes mencionada existen numerosas resoluciones aplicables a la materia en análisis. La más importante la RG 1122 que contiene el régimen completo de información y conservación de documentación para vinculados y no vinculados; asimismo la RG 1339 trata de la simplificación del régimen información (El decreto 916 estableció el monto a partir del cual la obligación de suministrar información para operaciones con no vinculados se hace exigible: \$ 1.000.000); por su parte, la RG 1633 suspende el F. 741 excepto para commodities; y por último la RG 1918 que no se refiere estrictamente a precios de transferencia, ya que se aplica a la operatoria internacional que realicen contribuyentes con residentes en el extranjero que no sean vinculados ni se encuentren domiciliados en paraísos fiscales. Es principalmente un régimen de información para responsables que realicen operaciones de importación y/o exportación de bienes, cuyo precio internacional no pueda ser establecido a través de mercados transparentes, bolsas de comercio o similares, celebradas con personas o entidades independientes constituidas, domiciliadas, radicadas o ubicadas en el exterior.

Dicha información deberá ser suministrada a través de internet, mediante el F. 867 que se genera con el programa aplicativo "Operaciones internacionales - Se incorpora nueva documentación que deberá ser conservada por los responsables como respaldo de los precios pactados por dichas operaciones. Es de aplicación para los ejercicios fiscales cerrados a partir del 22/10/2004, inclusive.¹⁶

¹⁶ RIZZO, Susana para Fiscalex. www.fiscalex.com.ar.

B. METODOS APLICABLES PARA LA DETERMINACION DE PRECIOS

Es menester, antes de definir las modalidades para la determinación de los precios de transferencia, hacer referencia a las transacciones a las cuales se les pueden aplicar dichos métodos de valoración. Según la revisión del informe de 1979 sobre “Precios de Transferencia y Empresas multinacionales” la O.C.D.E. clasifica las transacciones en los siguientes grupos:

- a- Transferencias de mercancías.
- b- Transferencias de tecnología y marcas.
- c- Transferencia de servicios.
- d- Préstamos.

La transferencia de tecnología consiste en la transmisión de derecho de uso o de propiedad sobre bienes intangibles que serán utilizados para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Son varias las modalidades que pueden tomar, entre ellas: a) Cesión del uso (licencia) o cesión del derecho (venta o aporte de capital) de patentes de invención o procesos de producción; b) Asesoramiento técnico (Know how); c) Transmisión de bienes con tecnología incorporada (contratos mixtos); d) Contratos de investigación y desarrollo; e) Contratos de distribución de costos (cost sharing agreements).

Los bienes inmateriales se pueden dividir entre inmateriales para la producción (patentes o tecnología –Know how- y actividades de ingeniería de la producción de las plantas de producción) e inmateriales para la distribución comercial.

Los activos intangibles son los que ocasionan mayores complicaciones a la hora de fijar los precios de transferencia. Ello debido a la dificultad de determinar los inmateriales que intervienen en la transacción y su posterior valoración.

La rentabilidad obtenida por una empresa debería resultar acorde con las responsabilidades contraídas, los riesgos asumidos y los intangibles incorporados. Es clave identificar en qué medida un activo intangible hace a la ventaja competitiva de la empresa.

Respecto a las transacciones financieras, las diferencias en los sistemas fiscales de las diferentes naciones ofrecen la oportunidad de disminuir la carga tributaria a partir de la obtención de préstamos a precios que no serían los de mercado. Una de las técnicas utilizadas es el “back to back”,

donde una empresa adecuadamente localizada en un tercer país puede beneficiarse de bajos tipos de gravamen resultantes de Convenios para evitar la doble imposición. Se utiliza un intermediario bancario localizado en un país que no sea el del prestamista ni prestatario, o bien un banco internacional, para gestionar todos los préstamos de las filiales extranjeras.

Una vez mencionados estos conceptos nos enfocamos en los métodos de precios de transferencia propiamente dichos.

Las directrices de la O.C.D.E. reconocen seis métodos principales de aplicación sobre operaciones comparables. Los tres primeros se basan en un nivel de utilidad bruta y los tres últimos en un nivel de utilidad operativa.

- 1- Método de precio comparable no controlado
- 2- Método del costo adicionado
- 3- Método de precio de reventa
- 4- Método de partición de utilidades
- 5- Método residual de partición de utilidades
- 6- Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación

La preferencia de un método sobre otro depende, entre otros factores, del tipo de operación a revisar, el grado de información disponible de operaciones relacionadas y operaciones comparables, los intangibles envueltos en la transacción y la integración contable de las operaciones.

Por su parte, el artículo 15 de la ley de Impuesto a las Ganancias establece que a los fines de la determinación de los precios de las transacciones, serán utilizados los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de transacción realizada.

Estos incluyen los métodos de precios comparables entre partes independientes, de precios de reventa fijados entre partes independientes, de costo más beneficios, de división de ganancias y de margen neto de la transacción, en la forma y entre otros métodos que, con idénticos fines, establezca la reglamentación.

El artículo 21.1 del decreto reglamentario dispone que, a efectos de lo previsto en el quinto párrafo del artículo 15 de la ley, respecto de la utilización de los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de operación realizada, para la determinación del precio de las transacciones se entenderá por:

a) Precio comparable entre partes independientes: al precio que se hubiera pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables.

b) Precio de reventa entre partes independientes: al precio que surja de multiplicar el precio de reventa en transacciones entre partes vinculadas por el resultado de disminuir de la unidad el porcentaje de ganancia bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables, se lo considerará como precio de adquisición. El mencionado porcentaje de ganancia bruta resultará de relacionar la ganancia bruta con las ventas netas.

c) Costo más beneficios: al que resulta de multiplicar el costo de los bienes, servicios u otras transacciones por el resultado de adicionar a la unidad el porcentaje de ganancia bruta aplicado con o entre partes independientes en transacciones comparables, determinándose dicho porcentaje relacionando la utilidad bruta con el costo de ventas.

d) División de ganancias: a la que resulte de aplicar para la asignación de las ganancias obtenidas entre partes vinculadas la proporción en que hubieran sido asignadas entre partes independientes, de acuerdo con el siguiente procedimiento:

1. Se determinará una ganancia global mediante la suma de las ganancias asignadas a cada parte vinculada involucrada en la o en las transacciones.

2. Dicha ganancia global se asignará a cada una de las partes vinculadas en la proporción que resulta de considerar los activos, costos y gastos de cada una de ellas con relación a las transacciones que hubieran realizado entre las mismas.

e) Margen neto de la transacción: al margen de ganancia aplicable a las transacciones entre partes vinculadas que se determine para ganancias obtenidas por alguna de ellas en transacciones no controladas comparables, o en transacciones comparables entre partes independientes. A los fines de establecer dicho margen, podrán considerarse factores de rentabilidad tales como retornos sobre activos, ventas, costos, gastos o flujos monetarios.

En el caso de las importaciones:

Partes independientes:

1. Si el precio es superior al precio mayorista vigente en el lugar de origen más, en su caso, gastos de transporte y seguros hasta la República Argentina (o el precio mayorista en nuestro país si así lo establecieran las autoridades), corresponde computar éste salvo prueba en contrario por parte del contribuyente.

2. De no poder conocer los precios mayoristas se tomarán como base para el cálculo los métodos previstos en el artículo 15.

Terceros relacionados:

Se aplican los métodos del artículo 15.

Personas localizadas en paraísos fiscales:

Métodos de precios de transferencia.

En un mismo sentido la resolución general (A.F.I.P.) 702/99 estableció en su artículo 6º "el método que resulte más apropiado si los precios de transferencia responden a las prácticas normales de mercado -entre partes- independientes, será aquel que mejor refleje la realidad económica de las transacciones. A tal fin se considerará -entre otros- el que:

- a) Mejor compatibilice con la estructura empresarial y comercial.
- b) Cuenten con la mejor cantidad y calidad de información disponible para su adecuada justificación y aplicación.
- c) Contemple el más adecuado grado de comparabilidad de las transacciones vinculadas y no vinculadas, y las empresas involucradas en dicha comparación.
- d) Requiera el menor nivel de ajustes a los efectos de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y situaciones comparables.

La resolución general AFIP 1122/01, en su artículo 11, reitera estas pautas.

- **El precio comparable no controlado**

El método de precios entre partes independientes establece que los precios que se acuerdan entre partes relacionadas son respetados impositivamente en la medida en que resulten iguales a los precios que hubieran acordado partes independientes en operaciones similares. Este método reproduce el principio, al establecer simplemente que se aplica la contraprestación que hubieran pactado partes independientes. Por lo tanto, en caso de ser aplicable, este es el método que debe prevalecer sobre cualquier otro. Esta conclusión se explicita en la legislación de los Estados Unidos.

En la práctica sucede que muchas veces no es posible encontrar este precio, y por eso se acude al uso de los otros métodos que sólo proveen sustitutos tales como el margen de utilidad, que permiten por medios menos directos obtener el precio.

La literatura especializada distingue entre los comparables internos y los externos. Los internos son aquellos precios por operaciones llevadas a cabo por el contribuyente con empresas independientes, mientras que los externos son los que se obtienen de operaciones llevadas a cabo entre una parte independiente y otra. En general, los comparables internos resultan preferibles a los externos debido a su mayor comparabilidad.

- **El precio de reventa**

Este medio, entre otros, puede aplicarse cuando no resulta posible encontrar un precio comparable no controlado.

El cálculo que se realiza es: $(\text{Precio unitario} - \text{porcentaje de utilidad bruta}) \times \text{cantidad de unidades}$.

Este método se aplicaría en la siguiente situación. Una sociedad extranjera A vende bienes a una sociedad relacionada argentina B que, a su vez, los comercializa con sus clientes argentinos, después de desarrollar todas las tareas de comercialización. El precio de la operación entre A y B puede calcularse deduciendo del precio de reventa entre B y los terceros, que resulta no controlado pues estos son terceros independientes, el margen de utilidad bruta. Este margen de utilidad bruta remunera las actividades de B que son de comercialización y de cobranzas, y los riesgos que asume, básicamente de inventario y de incobrabilidad más la correspondiente utilidad. Este margen de utilidad bruta es el que se obtiene de terceros que realizan funciones similares.

En general, este método resulta menos confiable cuando los bienes que B adquiere son bienes semielaborados o B realiza otras funciones además de la comercialización. Cuanto más complejas sean las funciones que realice B, más difícil resulta encontrar un margen de utilidad bruta comparable. Así, otras situaciones en las que el precio de reventa puede afectarse seriamente son aquellas en que el revendedor contribuye sustancialmente al desarrollo de intangibles como marcas o nombres, o cuando media un lapso significativo entre la compra y la venta, porque hay que tener en cuenta las variaciones que se puedan producir por fluctuaciones en elementos tales como la tasa de interés y el tipo de cambio.

Otro elemento que influye es el derecho de exclusividad que el revendedor pueda tener. Este tipo de acuerdos puede resultar en beneficios adicionales para ambas partes. Por ejemplo, puede brindar al revendedor una suerte de monopolio y como consecuencia obtener un mayor volumen de ventas sin un gran esfuerzo.

Posee la ventaja de que parte de un parámetro objetivo: el precio utilizado en operaciones con terceros. Después de deducido el margen de utilidad bruta, se deducen los costos efectivamente incurridos para llegar a la ganancia gravada. Este enfoque permite medir la performance del contribuyente en términos de control de costos y volumen alcanzado. Este enfoque no revela, sin embargo, la contribución del contribuyente al margen bruto de utilidad porque este método presume un margen de utilidad bruta fijo. Un método que evite esta distorsión resultaría preferible tanto desde el punto de vista impositivo como de administración de empresas.

La legislación de los Estados Unidos obliga al uso de este método cuando se den las siguientes circunstancias: Que no exista un comparable no controlado, no medie un lapso significativo entre la fijación del precio de reventa y el de compra y que el comprador controlado no agregue un valor sustancial mediante actividades de transformación o el desarrollo de un intangible, por ejemplo, una marca.

- **Costo adicionado**

Este es otro método para utilizar en ausencia de comparables no controlados. Se utiliza típicamente para servicios prestados dentro del grupo tales como: fabricación a façon, almacenamiento, distribución, obtención de información de comercialización, coordinación de publicidad. También se recomienda cuando se trata de reventa de bienes semielaborados.

Un rasgo característico de estos servicios es que el riesgo asociado es bajo, ya que estas operaciones generalmente no resultan sensibles a los vaivenes del mercado, requieren poca inversión de capital y las empresas involucradas pueden asumir que les van a pagar pues los clientes/empresas relacionadas normalmente son deudores confiables. Por esta razón, una remuneración basada en el porcentaje de los costos se considera el método más conveniente.

La fórmula que contiene nuestra legislación es: Costo de ventas x (1+ margen de utilidad bruta). El margen de utilidad bruta es aquel utilizado por partes independientes en operaciones similares.

En algunos países, las autoridades impositivas aceptan un margen del 5% cuando los servicios son meramente auxiliares y preparatorios, no son parte de la actividad principal.

Este método también puede ser utilizado cuando una empresa compra y vende en su nombre, aunque al asumir mayores riesgos, pues vende a terceros, se requiere un margen mayor. Sin embargo, el método del precio de reventa parece más apropiado en estos casos porque parte de un dato objetivo, como es el precio utilizado en operaciones con terceros, mientras que el costo es un dato que contiene distintos elementos subjetivos.

El plus puede estimarse teniendo en cuenta los costos incurridos, el capital invertido y los riesgos comerciales asumidos. Sobre esta base se calcula una remuneración objetiva que se traduce en un porcentaje de los costos.

Un factor importante para la comparabilidad es la información contable utilizada puesto que puede hacer variar lo que se considera costos por oposición a gastos.

Los costos se pueden agrupar genéricamente en: costos directos de producir un bien, tales como la materia prima utilizada en particular para ese bien; costos indirectos que, aunque se pueden relacionar con el proceso de producción, sirven para varios productos o servicios, tales como costos generales de la planta; y gastos operativos comunes, tales como los gastos de administración. En general, el costo adicionado utiliza márgenes calculados después de computar costos directos e indirectos, mientras que en un método de margen neto se deberían incluir también los gastos operativos de la empresa.

Una ventaja importante de este método es su relativa simplicidad. Su principal desventaja consiste en que no brinda elementos para medir la performance de la dirección. Existe entonces el peligro de que las ineficiencias u otros elementos que produzcan una baja performance no aparezcan. Desde el punto de vista de las autoridades impositivas, presenta el atractivo de que lleva a que siempre existan utilidades.

Este método asume que existe una relación fija entre los costos y la ganancia. Esta presunción resulta útil para determinar la ganancia de personas relacionadas que funcionan como centro de costos. También se puede utilizar para relaciones entre partes independientes, sin embargo, en este caso, resultaría más conveniente la utilización de costos standard en lugar de costos reales, aunque esta alternativa complica la implementación del método y conspira contra la ventaja de su simplicidad. Las ineficiencias en que incurre el vendedor de bienes o el prestador de servicios deberían ser soportadas por él, especialmente si no han sido previstas.

La utilización de los costos reales como base del método conduce a que su aplicación origine continuas ganancias pese a que económicamente existan pérdidas.

Este problema puede solucionarse variando el adicionado según, por ejemplo, la rentabilidad del grupo en general. Se ha sostenido que una solución mejor consiste en establecer los precios de transferencia en un nivel que refleje cierto riesgo económico (por ejemplo, el riesgo de subutilización de capacidad) y recompense la performance de la empresa/unidad en cuestión. El volumen alcanzado y los ahorros en materia de costo van a influir en la ganancia, de esta forma se transforma a los centros de costo en centros de utilidad. Este enfoque también tendría ventajas desde el punto de vista de administración de empresas.

También se pueden utilizar los costos standard. En este caso, una empresa puede aumentar o disminuir su ganancia mediante eficiencias o ineficiencias, incluyendo los resultados financieros. Sin embargo, es dudoso que con la aplicación de este enfoque resulte un costo adicionado y no devenga más en un análisis de utilidad o funcional.

- **Partición de utilidades**

En este método se parte de la utilidad global de la operación para luego distribuirla entre las partes intervinientes, considerando elementos tales como activos, costos y gastos.

Así, por ejemplo, la empresa A del exterior y su subsidiaria argentina a la que A le transfiere el bien tienen un costo global de \$ 500 por un bien que la empresa B comercializa a \$ 1.000. En lugar de determinar el precio por el que A le ha transferido el bien a B, este método parte de considerar primero los \$ 500 de utilidad global de la operación para luego distribuirlos entre A y B.

El uso de este método resulta recomendable cuando las operaciones llevadas a cabo entre miembros del mismo grupo están tan interrelacionadas que no resulta posible separarlas. En condiciones similares, empresas independientes podrían pactar una suerte de joint-venture.

La contribución de cada una de las empresas se mide sobre la base de un análisis funcional y de acuerdo con la información de mercado disponible.

Una de las ventajas de este método es que resulta improbable que se le asigne a una de las partes una ganancia extrema. La desventaja más importante son las dificultades que presenta para la obtención de información. Resulta más difícil encontrar referencias de mercado para todo un tipo asociativo que para una operación particular. Además, la separación de funciones se dificulta cuando

hay más de dos empresas involucradas. El uso de este método, además, puede requerir la obtención de información sobre empresas extranjeras, ya que para determinar la utilidad global hará falta conocer los costos incurridos por la empresa extranjera; en el estado actual de nuestra administración, este acceso parece muy difícil.

- **Residual de partición de utilidades**

A diferencia del anterior, la aplicación de este método involucra dos etapas. En la primera de ellas, se atribuye parte de la ganancia a cada participante pero sin considerar las producidas por activos únicos que puedan poseer como los intangibles. Las ganancias residuales correspondientes a los intangibles se distribuyen entre las partes sobre la base de los hechos y circunstancias que indiquen como se hubieran distribuido entre partes independientes. Para la distribución de este residual se puede apelar a los otros métodos.

Este método puede resultar el más apropiado cuando se inician operaciones y se realizan proyecciones de flujos de fondos para valuar la viabilidad del proyecto, y las inversiones de capital y las ventas pueden ser estimadas con cierto grado de certeza. En el empleo de este método se aconseja un cuidado particular con la tasa de descuento que se utiliza y su complementación con otros métodos.

- **Margen neto de transacción**

En este método se examina la ganancia neta que obtiene un contribuyente medida en función de alguna variable tal como costos, ventas o activos. De esta forma, este método opera en forma similar a los de precio de reventa y costo adicionado. Al igual que lo que sucede en estos métodos, resulta preferible poder comparar el margen neto que el mismo contribuyente obtiene en operaciones con terceros independientes (comparables internos) y sólo, de no ser posible, acudir a los comparables externos.

De compararse con los directos, este método presenta como ventajas el ser menos sensible a diferencias de operación o de funciones. Al cotejarse con los otros métodos de utilidad, presenta la ventaja de que no requiere que se analice a más de una empresa.

La debilidad más importante que presenta es que el margen neto puede ser influenciado por muchos factores que tienen poca o ninguna incidencia en los precios o en los ingresos brutos. Además, requiere información que puede no estar disponible al momento de celebrarse la operación, porque la

medición del margen neto sólo ocurre después, o que puede ser más difícil de obtener cuando se trata de terceros, pues es más sencillo conocer sus precios que su rentabilidad neta.

Enfocando el análisis a los límites del Mercosur, además de las variadas formas de determinación de precios de transferencia existentes, se observa una complicación más al momento de vincular, en este caso, las normas vigentes en la Argentina y las normas vigentes en, su principal socio comercial, Brasil.

Brasil ha legislado esto, pero a través de normas que se basan fundamentalmente en fórmulas matemáticas y porcentajes fijos, apartándose de las establecidas por la O.C.D.E.

Esto constituye una traba en el desarrollo común de la materia, ya que, al existir bases legales distintas, los criterios de fiscalización se manejan con objetivos iguales, pero con procedimientos diferentes, lo cual afecta la interrelación de datos entre las administraciones tributarias limítrofes.

El siguiente cuadro indica claramente las diferencias de legislación existente en ambos países en lo que respecta a determinación de precios de transferencia:

Método	Argentina Y OCDE	Brasil
Precio comparable no controlado	x	
Precio de reventa	x	
Costo adicionado	x	
Partición de Utilidades	x	
Residual de partición de utilidades	x	
Márgenes transaccionales de utilidad de operación	x	
Precios comparables no controlados (operaciones de importación)		x
Precio de reventa: precio menos (descuento + impuesto que gravan las ventas + comisiones + margen del 20% (operaciones de importación)		x
Costo de producción más impuestos que gravan las ventas en el país de origen más margen del 20 %(op. Exportación)		x
Precios comparables no controlados (operaciones de Exportación)		x
Precio de venta mayorista en el lugar de destino menos los impuestos del otro país, menos margen 15% (operaciones de exportaciones).		x
Precio de venta minorista en el país de destino menos los impuestos del otro país, menos margen del 30%		
Sobre precio minorista. (op. de exportaciones)		x
Costo de adquisición o de producción más impuesto a las ventas, en caso de existir, más margen del 15% (operaciones de exportación)		x

* Fuente Periódico Económico Tributario 22.10.99, N 191.

C. RELACION METODOS – FUNCIONES – RIESGO

Cualquiera sea el método escogido, el precio en definitiva depende de las funciones que se cumplan y los riesgos que se asuman. La importancia de los riesgos y las funciones varía en los distintos métodos. Así, se ha señalado que el método de precio no controlado enfatiza la comparación entre productos; el método de precio de reventa y el costo adicionado, el aspecto funcional; y los demás métodos, las funciones de las empresas, los activos empleados y los riesgos asumidos.

Estas funciones y riesgos sirven para conocer en muchos casos cuál es el método más apropiado.

La distribución de las funciones responde a la conveniencia empresarial. En cambio, en la asignación de los riesgos hay mayor flexibilidad. Para eso, muchas veces resultan fundamentales las modalidades contractuales escogidas, se trata de un tema esencialmente jurídico.

Un factor que debe tenerse en cuenta es el encuadre del riesgo distribuido dentro del principio de partes independientes. Así, si una empresa A se obliga contractualmente a producir y enviar bienes a una empresa B, y el nivel de la producción y el transporte de la mercadería quedan al mero arbitrio de B, parece muy difícil que A pueda asumir los riesgos del inventario, puesto que un tercero independiente rara vez lo haría con mercaderías sobre las que tiene escaso control.

Teniendo en cuenta esta limitación, Gabriel GOTLIB, enumera las modalidades posibles sobre las cuales nos basamos para describir las siguientes:

A- Riesgo de mercaderías

Resulta factible que una sociedad argentina traslade el riesgo de inventario a su casa matriz, para ello bastaría que la casa matriz asumiera el costo de asegurar la mercadería.

Más complejo resulta implementar las ventas en consignación en que la casa matriz mantuviera la propiedad de la mercadería hasta que se venda a terceros, con lo cual asumiría también el riesgo comercial. Con ello se justificaría una disminución en la ganancia de la sociedad argentina y quizás se pospondría el reconocimiento de la ganancia en el país de la casa matriz, pues sólo perfeccionaría la venta cuando se transfiriera la propiedad a terceros ajenos al grupo.

En el decreto reglamentario de la ley del impuesto al valor agregado se define qué debe entenderse por exportación y, en materia aduanera, la exportación en consignación está especialmente tratada en el decreto 637/79, modificado por el decreto 975/98.

B- Alquiler o leasing

Si una empresa obtiene sus bienes de uso a través de un alquiler o leasing disminuye sus riesgos operativos puesto que no asume el riesgo de obsolescencia.

Si la casa matriz actúa como locador, asume ese riesgo y se le atribuye entonces la ganancia asociada.

C- Centralización de los gastos de investigación y desarrollo

Muchas empresas multinacionales centralizan sus tareas de investigación y desarrollo en la casa matriz o en una empresa del grupo especialmente destinada a estos fines. Cuando la parte relacionada utiliza los bienes intangibles que se generan como consecuencia de estas tareas, debe pagar regalías que disminuyen su ganancia imponible.

Esta concentración de la ganancia no ocurre, en cambio, cuando se utilizan acuerdos para compartir costos "cost sharing agreements". Bajo estos acuerdos, distintos miembros del grupo económico contribuyen a los gastos de investigación y desarrollo para beneficio común, y asumen conjuntamente los riesgos aunque, en la práctica, sea sólo uno quien incurra en los gastos.

Estos acuerdos pueden realizarse a través de una forma societaria o, lo que es más común, a través de distintas modalidades meramente contractuales.

Los rasgos más importantes usualmente son:

- Los socios se convierten en dueños conjuntos de los bienes desarrollados.
- Los pagos hechos no están sujetos a las retenciones que gravan las regalías.

Quien incurrió físicamente en los costos no puede pretender una ganancia sobre ellos en detrimento de los demás, porque el riesgo fue conjunto.

Si una parte ingresa después de que la estructura se implementó o la abandona cuando todavía está en funcionamiento debe afrontar los costos pertinentes.

La ventaja de este enfoque es que reduce los problemas de ajustes de precios de transferencia. Se puede observar en el siguiente ejemplo. Una empresa extranjera contribuye intangibles y productos semielaborados, mientras que su subsidiaria argentina aporta el trabajo de finalización y su comercialización en el mercado argentino. Acuerdan que cada una de ellas obtendrá el 50% de los ingresos. En este escenario, la totalidad de los servicios que se prestan recíprocamente se visualiza como un todo, con lo cual el cuestionamiento, si existe, es global y bastaría la defensa global sin que resulte necesario probar cada operación.

D- Fabricación a façon

La ganancia de una empresa dedicada a la fabricación varía significativamente si lo hace por su cuenta y a su riesgo o lo realiza por encargo de un tercero en virtud de un contrato de fabricación a façon. En este último caso, su utilidad es menor porque no tiene riesgo de falta de ventas, también podría disminuir significativamente su riesgo de subutilización de capacidad.¹⁷

¹⁷ GOTLIB, Gabriel y Fernando M. Vaquero. Buenos Aires, 2009.

CAPITULO III

RANGO INTERCUARTIL Y DOCUMENTACION DE RESPALDO

A. CONCEPTO DE RANGO INTERCUARTIL Y MEDIANA

Según el artículo 12 de la RG 1122-2001 AFIP, cuando por aplicación de alguno de los métodos establecidos en el artículo 15 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, se determinen dos o más transacciones comparables, se deberá determinar la mediana y el rango intercuartil de los precios, de los montos de las contraprestaciones o de los márgenes de utilidad. Por su parte, el Art. 21.5 del DR de la Ley de Impuesto a las Ganancias establece que cuando se determinen dos o más transacciones comparables se deberán determinar la mediana y el rango intercuartil de los precios, de los montos de las contraprestaciones o de los márgenes de utilidad.

A modo de introducción al tema estadístico definiremos algunos conceptos que consideramos sumamente importantes a los efectos de lograr entender este tópico.

Mediana (estadística):

En el ámbito de la estadística, la mediana es el valor de la variable que deja el mismo número de datos antes y después que él, una vez ordenados éstos. De acuerdo con esta definición, el conjunto de datos menores o iguales que la mediana representarán el 50% de los datos, y los que sean mayores que la mediana representarán el otro 50% del total de datos de la muestra. La mediana coincide con el percentil 50, con el segundo cuartil y con el quinto decil. Es el valor que ocupa el lugar central de todos los datos cuando éstos están ordenados de menor a mayor. La mediana se representa por Me. La mediana se puede hallar sólo para variables cuantitativas.

Cálculo de la mediana

1- Se ordenan los datos de menor a mayor (es el mismo procedimiento que el dispuesto en el punto 1 del anexo V de la RG AFIP n° 1122/2001).

2- Si la serie tiene un número impar de medidas la mediana es la puntuación central de la misma.

2, 3, 4, 4, 5, 5, 5, 6, 6 Me= 5

3- Si la serie tiene un número par de puntuaciones la mediana es la media entre las dos puntuaciones centrales.

7, 8, 9, 10, 11, 12 Me= 9.5¹⁸

La mediana se encuentra en el intervalo donde la frecuencia acumulada llega hasta la mitad de la suma de las frecuencias absolutas. La mediana es independiente de las amplitudes de los intervalos. Similar procedimiento dispone el punto 3 del anexo V de la RG AFIP n° 1122/2001 para el cálculo de la mediana.

En estadística descriptiva, las medidas de posición no central permiten conocer otros puntos característicos de la distribución que no son los valores centrales.

Entre las medidas de posición no central más importantes están los cuantiles que son aquellos valores de la variable, que ordenados de menor a mayor, dividen a la distribución en partes, de tal manera que cada una de ellas contiene el mismo número de frecuencias. Los tipos más importantes de cuantiles son:

- a) Los Cuartiles, que dividen a la distribución en cuatro partes;
- b) Los Quintiles, que dividen a la distribución en cinco partes;
- c) Los Deciles, que dividen a la distribución en diez partes;
- d) Los Percentiles, que dividen a la distribución en cien partes.

Si el precio, el monto de la contraprestación o el margen de utilidad fijado por el contribuyente se encuentra dentro del rango intercuartil, dichos precios, montos o márgenes se considerarán como pactados entre partes independientes (2do. párrafo del Art. 21.5 del Dto. reglamentario LIG).

¹⁸ ADROGUE, Ricardo. “Precios de Transferencias. Rango intercuartil” Buenos Aires, diciembre 2010, p 5.

Rango intercuartílico¹⁹

En estadística descriptiva, se denomina rango intercuartílico o rango intercuartil, a la diferencia entre el tercer y el primer cuartil de una distribución. Es una medida de la dispersión estadística. El rango intercuartílico es una medida de variabilidad adecuada cuando la medida de posición central empleada ha sido la mediana y él se define como la diferencia entre el tercer cuartil (Q3) y el primer cuartil (Q1), es decir: $RQ = Q3 - Q1$. A la mitad del rango intercuartil se le conoce como desviación cuartil (DQ): $DQ = RQ/2 = (Q3 - Q1)/2$. En su defecto, se considerará que el precio, el monto de la contraprestación o el margen de utilidad que hubieran utilizado partes independientes, es el que corresponde a la mediana disminuida en un cinco por ciento (5%) –para el caso en que el precio o monto de la contraprestación pactados o el margen de la utilidad obtenida sea menor al valor correspondiente al primer cuartil–, o la mediana incrementada en un cinco por ciento (5%)– para el caso en que el precio o monto de la contraprestación pactados o margen de utilidad obtenida sea mayor al valor correspondiente al tercer cuartil (3er. párrafo del Art. 21.5 DR LIG) . Sin perjuicio de ello, cuando el primer cuartil fuere superior al valor de la mediana disminuida en un cinco por ciento (5%), este último valor sustituirá al del primer cuartil y cuando el tercer cuartil fuere inferior a la mediana incrementada en un cinco por ciento (5%), el valor que resulte en consecuencia reemplazará al del tercer cuartil. (4to. Párrafo del Art. 21.5 DR LIG).

Una vez introducidos los conceptos mencionados hacemos referencia sobre el tema a la legislación vigente en la República Argentina. Según la resolución general 1122-2001 AFIP, si el precio, el monto de la contraprestación o el margen de utilidad se encuentra dentro del rango intercuartil, dichos precios, montos o márgenes son considerados por la norma, como pactados entre partes independientes.

En su defecto, se considera que el precio, el monto de la contraprestación o el margen de utilidad que hubieran utilizado partes independientes, es el que corresponde a la mediana disminuida en un cinco por ciento (5%) -para el caso en que el precio o monto de la contraprestación pactados o el margen de la utilidad obtenida sea menor al valor correspondiente al primer cuartil-, o la mediana incrementada en un cinco por ciento (5%) -para el caso en que el precio o monto de la contraprestación pactados o margen de utilidad obtenida sea mayor al valor correspondiente al tercer cuartil-.

Asimismo, cuando el primer cuartil fuere superior al valor de la mediana disminuida en un cinco por ciento (5%), este último valor sustituirá al del primer cuartil y cuando el tercer cuartil fuere

¹⁹ ADROGUE, Ricardo. “Precios de Transferencias. Rango intercuartil” Buenos Aires, diciembre 2010, p 5.

inferior a la mediana incrementada en un cinco por ciento (5%), el valor que resulte en consecuencia reemplazará al del tercer cuartil.

Por otra parte, en el Anexo V de la RG 1122-2001 AFIP se describen los pasos que deben seguirse para la determinación de la mediana y del rango intercuartil:

- 1) Como primera medida se deben ordenar los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad en forma ascendente de acuerdo con su valor.
- 2) Luego, a cada uno de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad se le asignará un número de orden entero secuencial, iniciando en la unidad y terminando con el número total de elementos que integran la muestra.
- 3) El número de orden del precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente a la mediana se obtendrá adicionando la unidad al número total de elementos que integran la muestra de precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad, y a dicho resultado se lo dividirá por dos.
- 4) El valor de la **mediana** se determinará ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del resultado obtenido anteriormente.

Cuando el resultado obtenido sea un número formado por entero y decimales, el valor de la mediana se determinará de la siguiente manera:

- a- Se obtendrá la diferencia, en valores absolutos, entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad, cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 3. y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando su valor.
 - b- El resultado obtenido en el punto anterior se multiplicará por los decimales del resultado obtenido en el paso número 3. y se le adicionará el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el paso 3.
- 5) La posición del **primer cuartil** se obtendrá, sumando la unidad al número de orden correspondiente a la mediana obtenido en el punto 3., y dividiendo el resultado por dos
 - 6) El primer cuartil del rango se determinará ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial obtenido en el punto 5.

Cuando el resultado obtenido en el punto 5 sea un número formado por entero y decimales, el primer cuartil del rango se determinará de la siguiente manera:

- a- Se obtendrá la diferencia, en valores absolutos, entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad, cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 5, y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando su valor.
 - b- El resultado obtenido se multiplicará por los decimales del resultado obtenido en el punto 5., y se le adicionará el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad, cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 5.
- 7) La posición del **tercer cuartil** se obtendrá de restar la unidad al número de orden correspondiente a la mediana, a que hace referencia el punto 3., adicionando al resultado el número de orden correspondiente al primer cuartil, obtenido en el punto 5.
- 8) El tercer cuartil del rango se determinará ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad, correspondiente al número entero secuencial obtenido en el punto 7.

Cuando el resultado obtenido en el punto 7 sea un número formado por entero y decimales, el tercer cuartil del rango se determinará de la siguiente manera:

- a- Se obtendrá la diferencia, en valores absolutos, entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 7 y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando su valor.

El resultado obtenido se multiplicará por los decimales del resultado obtenido en el punto 7, y se le adicionará el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad, cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 7.

B. EJEMPLO DE APLICACIÓN – RANGO INTERCUARTIL

A modo de facilitar la comprensión del Rango Intercuartil planteamos un ejemplo numérico:

Considerando que la Sociedad TI S.A. ha obtenido como precios comparables los siguientes:

- 70, 80, 90, 100 y 110.

- La mediana es 90
- El rango intercuartil inferior 80 y el superior 100.
- Si el precio utilizado por las empresas vinculadas es 95 entonces no deben efectuarse ajustes.
- Si hubiera sido 105 sí debe efectuarlos y deberá valorar la transacción al valor de la mediana incrementado un 5% = 94,5.

Supongamos que además de los valores anteriores la empresa encuentra un séptimo valor y en consecuencia contamos con una cantidad par:

- 70, 80, 90, 100, 110 y 120.
- La mediana es 95 (promedio entre 90 y 100)
- los rangos intercuartiles: 82,5 y 107,5.²⁰

C. DOCUMENTACION

La aplicación de las normas sobre precios de transferencia ya sea por empresas multinacionales o por administraciones tributarias exige un importante volumen de inputs de información. En efecto, el principio de arm's length acordado en el seno de la O.C.D.E. exige la utilización de comparables, por lo que deben conocerse los precios fijados en las operaciones entre empresas independientes. Resulta esencial que los obligados tributarios estructuren adecuadamente el procedimiento para producir de manera eficiente la documentación de operaciones vinculadas necesaria.

Según la RG 1122-2001 AFIP los sujetos mencionados del artículo 5° de la misma Resolución General deben conservar los comprobantes y justificativos de los precios de transferencia y de los criterios de comparación seleccionados, a efectos de demostrar y justificar la correcta determinación de los precios, los montos de las contraprestaciones o los márgenes de ganancia consignados en la declaración jurada complementaria anual.

Además agrega que la documentación e información a conservar serán -entre otras- las que contengan los datos que se detallan en el Anexo IV de la misma resolución. La AFIP guarda para sí el derecho de solicitar información relativa al estudio de precios de transferencia en forma informatizada.

²⁰ FENOCHIETTO, Ricardo. Marzo 2010

La documentación debe encontrarse en poder del contribuyente a la fecha de vencimiento general para la presentación de los formularios de declaración jurada F. 741 -primer y segundo semestre-, F. 742, F. 743, F. 867 y F. 969, según corresponda, en el domicilio fiscal del mismo; y debe conservarse de conformidad con lo previsto por el artículo 48 del decreto 1397/79 y sus modificaciones, reglamentario de la ley 11683 (t.o. 1998 y modif.).

En el artículo 3ro de la RG 1122 indica la documentación a conservar en cada caso a los efectos de “demostrar la correcta determinación de las ganancias que derivan de las operaciones de exportación e importación de bienes:

a) Con relación al sujeto residente del país importador o exportador: Sus datos identificatorios y sus funciones o actividades.

b) Personas independientes del exterior: Apellido y nombres, denominación o razón social, código de identificación tributario, domicilio y país de residencia.

c) Por las operaciones de exportación e importación realizadas entre los sujetos mencionados en a) y los sujetos indicados en b): Descripción de las mismas, su cuantía y la moneda utilizada para su pago, en cada período fiscal.

d) Fuentes de información de los precios internacionales -de público y notorio conocimiento de mercados transparentes, bolsas de comercio o similares: Detalle de las mismas, en caso de corresponder.

e) Movimientos bancarios vinculados a las operaciones de exportación e importación: Documentación bancaria respaldatoria.

f) Cuando se trate de operaciones comprendidas en el último párrafo del artículo 8 de la ley de Impuesto a las Ganancias que en su conjunto superen el monto anual -por ejercicio comercial- de cinco millones de pesos (\$ 5.000.000) hasta la suma de veinte millones de pesos (\$ 20.000.000): Papeles de trabajo donde conste claramente el cálculo y la determinación del coeficiente de rentabilidad.

g) En el caso de operaciones comprendidas en el último párrafo del artículo 8 de la ley de Impuesto a las Ganancias que en su conjunto superen el monto anual - por ejercicio comercial- de veinte millones de pesos (\$ 20.000.000): Papeles de trabajo donde conste claramente el cálculo y la determinación del coeficiente de rentabilidad, correspondiente a cada línea de producción, y la forma en que se determinaron estas últimas.”

Con posterioridad, en el anexo VI de la RG 1122-2001 AFIP se amplía la descripción de la documentación respaldatoria indicando que:

a) “Con relación al sujeto residente en el país: sus datos identificatorios y sus funciones o actividades (producción, investigación, desarrollo, comercialización, venta, distribución, fletamento, inventario, instalación, servicios posventa, administración, contaduría, legal, personal, informática, financiera, etc.), activos utilizados, riesgos asumidos, y estructura organizativa del negocio.

b) Respecto de las personas vinculadas del exterior —según el primer artículo agregado a continuación del artículo 15 de la Ley de Impuesto a las Ganancias y de los sujetos no vinculados localizados en países de baja o nula tributación: apellido y nombres, denominación o razón social, código de identificación tributaria, domicilio fiscal y país de residencia y la documentación de la que surja el carácter de la vinculación (en caso de existir). La información antedicha procederá aún cuando no se hayan realizado operaciones con los mencionados sujetos.

c) Información sobre las transacciones realizadas entre el contribuyente y sujetos vinculados del exterior (de conformidad a lo dispuesto por el primer artículo agregado a continuación del artículo 15 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, según texto ordenado en 1997 y sus modificaciones) y de los sujetos no vinculados localizados en países de baja o nula imposición: su cuantía y la moneda utilizada.”

d) En el caso de empresas multinacionales o grupos económicos el anexo IV indica:

1. “La conformación actualizada del grupo empresario, con un detalle del rol que desempeña cada una de las empresas.

2. Los socios o integrantes de cada una de las empresas, con indicación del porcentaje que representa su participación en el capital social.

3. El lugar de residencia de cada uno de los socios e integrantes de las empresas del grupo, con excepción de la parte del capital colocado mediante la oferta pública a través de bolsas y mercados de valores.

4. Apellido y nombres del presidente o de quien haya ocupado cargo equivalente en los últimos TRES (3) años dentro del grupo económico, con indicación del lugar de su residencia.

5. El lugar de radicación de cada una de las empresas.

6. La descripción del objeto social de cada una de ellas.

7. La descripción de la o las actividades que específicamente desarrollan dichas empresas.

8. La lista de las empresas integrantes del grupo autorizadas a cotizar en bolsas y mercados de valores, con indicación de la denominación de la entidad y el lugar donde fue otorgada dicha autorización.

9. Los contratos sobre transferencia de acciones, aumentos o disminuciones de capital, rescate de acciones, fusión y otros cambios societarios relevantes.

10. Los ajustes en materia de precios de transferencia que hayan practicado o se hubieran efectuado a las empresas del grupo en cualquiera de los últimos tres (3) años, a su vez deberán informar si alguna de ellas se encuentra bajo fiscalización por precios de transferencia a las fechas de vencimiento de los plazos para presentar, respectivamente: la declaración jurada semestral, la declaración jurada complementaria anual y la declaración jurada determinativa anual del Impuesto a las Ganancias.

e) Estados contables del contribuyente —incluso los estados consolidados, de corresponder— del ejercicio económico al que corresponda el período fiscal, como asimismo los de las personas vinculadas del exterior, estos últimos cuando resulte pertinente en función del método de determinación del precio de transferencia utilizado.

f) Contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y los sujetos vinculados a él en el exterior (acuerdos de distribución, de ventas, crediticios, de establecimiento de garantías, de licencias, "Know-How", de uso de marca comercial, sobre atribución de costos, desarrollo e investigación, publicidad, etc.).

g) Información sobre la situación financiera del contribuyente.

h) Información relativa al entorno de la empresa, los cambios previstos, la influencia de estas previsiones en el sector en que opera el contribuyente, la dimensión del mercado, las condiciones de competencia, el marco legal, el progreso técnico y el mercado de divisas.

i) Información relativa a las estrategias comerciales adoptadas por el contribuyente.

j) Estructura de costos del contribuyente y/o del sujeto vinculado del exterior.

k) Métodos utilizados por el contribuyente para la determinación de los precios de transferencia, con indicación del criterio y elementos objetivos considerados para determinar que el

método utilizado es el más apropiado para la transacción o empresa, así como las causas por las cuales han sido desechadas las restantes metodologías de cálculo.

l) Papeles de trabajo con el detalle de los cálculos efectuados por el contribuyente para ajustar las diferencias resultantes de los criterios de comparabilidad, conforme al método de determinación de los precios de transferencia utilizado.

m) Información sobre transacciones o empresas comparables, con indicación de los conceptos e importes ajustados con la finalidad de eliminar las diferencias.

n) Papeles de trabajo donde consten los procedimientos de determinación del rango y el valor resultante de la aplicación de la metodología de cálculo.

ñ) Información de si los sujetos localizados en el extranjero se encuentran alcanzados por regímenes de determinación de precios de transferencia, y en su caso, si se encuentran dirimiendo alguna controversia de índole fiscal sobre la materia ante las autoridades o tribunales competentes. En este supuesto, además, deberá indicarse el estado del trámite de la controversia. En el caso de existir resoluciones emitidas por las autoridades competentes o sentencia firme dictada por los tribunales correspondientes, se deberá conservar copia autenticada de las pertinentes resoluciones.”

D. OBLIGACIONES DE LOS CONTRIBUYENTES

DECLARACION JURADA SEMESTRAL, ANUAL, INFORME Y ESTADOS CONTABLES.

Los sujetos responsables indicados en la RG 1122-2001 AFIP, según lo dispuesto por la misma, “están obligados a presentar:

- a) El primer semestre de cada ejercicio fiscal: el formulario de declaración jurada F. 742; y
- b) todo el ejercicio fiscal:
 - 1. El formulario de declaración jurada informativa anual F. 969.
 - 2. El formulario de declaración jurada complementaria anual F. 743
 - 3. Un **informe**.

El mismo deberá contar con la firma del contribuyente o responsable y de contador público independiente, debiendo, en este último caso, estar autenticada por el consejo profesional, colegio o entidad en la que se encuentre matriculado.

Asimismo, cuando contenga información redactada en idioma extranjero, deberá acompañarse de su correspondiente traducción al idioma español efectuada por traductor público nacional, debiendo su firma estar certificada por la entidad de la República Argentina en la que se encuentre matriculado.

4. Los Estados Contables correspondientes a los dos (2) períodos fiscales inmediatos anteriores al período fiscal que se informa, de corresponder.

Respecto del informe mencionado en el punto 3 anterior, el mismo debe incluir:

- a) Las actividades y funciones desarrolladas por el contribuyente.
- b) Los riesgos asumidos y los activos utilizados por el contribuyente en la realización de dichas actividades y funciones.
- c) El detalle de los elementos, documentación, circunstancias y hechos valorados para el análisis o estudio de los precios de transferencia.
- d) Detalle y cuantificación de las transacciones realizadas, alcanzadas por la presente resolución general.
- e) Identificación de los sujetos del exterior con los que se realizaron las transacciones que se declaran.
- f) Método utilizado para la justificación de los precios de transferencia, con indicación de las razones y fundamentos por las cuales se lo consideró como el mejor método para la transacción de que se trate.
- g) Identificación de cada uno de los comparables seleccionados para la justificación de los precios de transferencia.
- h) Identificación de las fuentes de información de las que se obtuvieron los comparables.
- i) Detalle de los comparables seleccionados que se desecharon con indicación de los motivos que se tuvieron en consideración.

j) El detalle, cuantificación y metodología utilizada para practicar los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.

k) La determinación de la mediana y del rango intercuartil.

l) La transcripción del estado de resultado de los sujetos comparables correspondientes a los ejercicios comerciales que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, con indicación de la fuente de obtención de dicha información.

m) Descripción de la actividad empresarial y características del negocio de las compañías comparables.

n) Las conclusiones a las que se hubiera arribado.”

Consideramos sumamente importante la correcta preparación y el respaldo pertinente de toda la documentación que surja del proceso de determinación de precios de transferencia (presentación de declaraciones juradas, informe y todo lo relacionado al tema bajo análisis) ya que tanto para la empresa como para los profesionales intervinientes configuran medios probatorios en caso de conflictos, litigios o determinaciones por parte de organismos públicos. Este agregado surge del punto a tratar en el Capítulo VI, a continuación, sobre el fallo Aventis Pharma.

CAPITULO VI

ANALISIS DE CASO: AVENTIS PHARMA S.A.

Como consecuencia de un análisis económico y coyuntural previo acerca de laboratorios Aventis Pharma realizado en la Universidad de Rennes 1, de la ciudad francesa de Rennes por parte de dos de los integrantes de este grupo, consideramos interesante agregar algunos comentarios acerca del fallo Aventis Pharma relacionado al tema en estudio.

La sentencia del Tribunal Fiscal de la Nación, recaída en la causa Aventis Pharma, tiene la particularidad de ser el primer pronunciamiento en el que ese Tribunal ha emitido opinión respecto de la aplicación de los métodos de precios de transferencia para constatar el cumplimiento del principio arm's length, enunciado en el artículo 14 de la ley de Impuesto a las Ganancias. Otras sentencias recientes también consideraron las objeciones de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) en cuanto a los precios negociados para transacciones de bienes corpóreos, pero ante un marco normativo regido por el artículo 8, LG, en la redacción vigente para el año 1998, período al cual se referían las operaciones en los casos en los que recayeron Volkswagen y DaimlerChrysler.²¹

Se refiere a la normativa vigente en la actualidad, es decir, a la normativa que rige la determinación de precios de transferencia según el artículo 15 de la ley de Impuesto a las Ganancias.

Recordemos que este régimen prevé la influencia de las condiciones internacionales que hacen que los precios de las operaciones internacionales sean diferentes de los precios de mercado interno.

En el caso Aventis, el Fisco impugna el estudio de precios de transferencia basado en tres elementos:

1. El ajuste extracontable realizado del monto de los ingresos por ventas, consistente en la reversión de las notas de crédito emitidas en el marco del convenio PAMI, dado su carácter extraordinario.

²¹ GOLDEMBERG, Cecilia. Octubre 2010.

2. El ajuste consistente en la reclasificación del ingreso por reintegro de investigación y desarrollo como ingreso operativo neto del gasto registrado en la cuenta Estudio, investigación y desarrollo.

3. La impugnación de la selección de la empresa Bentley Pharmaceuticals Inc. Como comparable independiente en el segmento manufactura vendida en el mercado local.

Aventis argumenta: que las notas de crédito emitidas por el convenio PAMI implican un descuento fijo per cápita independientemente de las operaciones efectivamente realizadas, por lo que dichos descuentos impactan y son absorbidos por toda la cadena de distribución, lo cual distorsiona los precios y por lo tanto debe ser ajustado; que el Fisco solamente reconoce gastos directos de investigación aplicables al reintegro de investigación y desarrollo por lo que desconoce los gastos indirectos que hacen a dicha actividad y que se encuentran claramente detallados y surgen de la Certificación Especial sobre Información Contable aportada como prueba; y que la firma Bentley asume riesgo de negocios y realiza funciones similares a la empresa recurrente en sus actividades de manufactura y opera en condiciones normales de mercado, considerando carente de fundamento la exclusión de una comparable por el mero hecho de poseer pérdidas recurrentes (razón no prevista por la legislación aplicable ni por los lineamientos de la O.C.D.E.).

El Fisco, por su parte, argumenta: que los descuentos del PAMI están registrados como "tradicionales" y que no consisten en descuentos extraordinarios sino que éstos surgen del convenio suscripto con el PAMI y que los precios de los medicamentos se fijan en dicho convenio, por lo que el precio de facturación resulta una referencia teórica ya que la firma nunca tuvo derecho a dicha prestación, por lo que el déficit que la firma argumenta no es tal; que, respecto a la impugnación de la reclasificación de los gastos de investigación por no estar justificada su vinculación, considera insuficiente la utilización de un centro de costos específicos, por no estar probado con el plan de cuentas que el mismo contenga gastos referentes a la actividad de investigación, agregando que tampoco se demostró dicha circunstancia con documentación de respaldo; y respecto a la exclusión de la firma Bentley, argumenta que la firma no se dedica solo a la actividad manufacturera sin que se puedan escindir los ingresos y gastos referidos a la actividad relevante y que posee pérdidas operativas recurrentes, manifestando que la invocación de directrices de la O.C.D.E. sobre precios de transferencia no conforma de por sí el derecho positivo aplicable.

La sentencia: Consideramos los dichos del Tribunal adelantando que éstos resultan favorables al contribuyente fundamentalmente basados en que el Fisco no aporta ninguna prueba que desvirtúe los dichos y pruebas ofrecidos por el contribuyente.

Así, respecto del ajuste extracontable de las notas de crédito emitidas al PAMI que fuera sostenido en función al oficio cursado, sostiene el tribunal que "el criterio de la inspección actuante al respecto objetando que del estudio no surge que se haya analizado si el resto de las empresas comparables trabajó en situación similar, no puede ser acogido, atento a que se está en presencia de una situación generalizada en el país y que no fue objeto de la debida verificación.

Respecto de los ingresos de la firma correspondientes a investigación y desarrollo, el Tribunal sostiene que, para que resulte procedente su impugnación, el Fisco debiera haber probado que se trata de liberalidades o gastos apócrifos, lo que, de acuerdo con los elementos probatorios incorporados, no resulta procedente y, por lo tanto, no es admisible el criterio aplicado por AFIP.

Por último, el Tribunal sostiene que la impugnación que hace el Fisco a la elección de la firma Bentley Pharmaceutical Inc. carece de sustento porque se basa en reprochar la realización de otras actividades manufactureras que no estaban a cargo de la nombrada ni de empresas vinculadas, en una época en que la norma relativa a la selección de las empresas comparables no se opone a la elección efectuada.

Citamos un párrafo incluido en el fallo que consideramos importante remarcar: "Por otra parte, no debe pasar desapercibido que la pretensión fiscal expuesta en la resolución apelada para impugnar a la firma elegida para la comparación, está basada en discrepar con el informe de precios de transferencia presentado por la recurrente sin que se agreguen resultados producto de una tarea sistemática de investigación, de modo de fundar la descalificación en conclusiones serias, distintas a una mera contradicción retórica. Ello así, porque el criterio aplicado por la Administración Tributaria, consiste en pretender desbaratar lo que se afirma en el citado informe, empleando para ello nada más que la dialéctica".

Ante lo expuesto precedentemente resulta claro, de los dichos del Tribunal, que el elemento fundamental para cualquier ajuste o para defender la inexistencia de éste recae en las pruebas objetivas que se utilicen.

No basta, para impugnar un informe de precios de transferencia, el convencimiento de que está mal hecho, o de que los ajustes practicados tienen por objeto demostrar que no existen diferencias entre los precios entre partes vinculadas e independientes.

Los ajustes de precios de transferencia deben ser resultado de la valoración objetiva de los hechos que rodean las transacciones bajo análisis en cada caso particular, y así como el contribuyente debe elaborar un informe donde expone las razones de los comparables utilizados, los comparables

desechados y los ajustes practicados, con respaldo documental, el Fisco, para impugnar dicho informe, debe sustentar la impugnación sobre datos objetivos adecuadamente sustentados en documentación.

También es destacable que el Tribunal invoque las directrices de la O.C.D.E. en la medida en que no se contradigan con la legislación vigente como manera de complementar las normas de derecho positivo.²²

En definitiva concluimos que la AFIP fracasa en un intento de desacreditar el análisis efectuado por la compañía ya que solo se basa en algunos aspectos puntuales del mismo sin esforzarse por probar con mayor análisis ni agregar medios probatorios contundentes acerca de su demanda, por lo que no pudo presentar una mejor alternativa de la presentada por la contribuyente en lo que respecta al principio de arm's length.

²² D'AGOSTINO, Hernán Miguel. Junio 2010.

CONCLUSION

Dado el análisis realizado acerca de los antecedentes históricos del régimen de Precios de Transferencia considerando los mismos como base para la situación actual y la normativa legal vigente surge el hecho, dado por cierto, de que las empresas multinacionales, como sujetos pasivos, buscan reducir costos impositivos (o aprovechar beneficios de ese tipo) según sus conveniencias teniendo en cuenta las diferentes cargas impositivas existentes en los países donde poseen sucursales o filiales. Así es como surgen por parte de las administraciones tributarias cada vez más controles documentales y nuevos requisitos a cumplimentar al momento del cálculo y puesta a disposición de la información entre empresas vinculadas. Con ellos se trata de coartar la “libertad” que tienen las empresas multinacionales sobre la manipulación de sus propias utilidades a los efectos de disminuir cargas tributarias.

Por otra parte, es importante destacar que todo el avance en la materia realizado por los países cuyas administraciones tributarias apliquen, en mayor o menor medida, las reglamentaciones de la O.C.D.E., puede verse seriamente afectado a causa de aquellos países considerados como “paraísos fiscales”.

Finalmente podemos concluir respecto del esfuerzo de las administraciones tributarias fiscales por disminuir la elusión y/o evasión impositiva en operaciones entre partes vinculadas está, muchas veces, mal orientado, como es el caso del fallo analizado, por lo que carece de efectividad la normativa en estas circunstancias.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1) ADROGUE, Ricardo. *“Precios de Transferencias. Rango Intercuartil”*. Estudio Adrogué. Buenos Aires, diciembre 2010, p 5.
- 2) CAMPAGNALE, Roberto P. *“El impacto de la tributación sobre las operaciones internacionales”*. La Ley. Buenos Aires, 2000, 98 p.
- 3) CONNOLLY, Charles F. *“Comment: The New Transfer Pricing and penalty regulations: Increased Compliance, Increased Burdens, and the search for a safe harbor”*. vol. 16.2 Universidad de Pensilvania, Facultad de Leyes, 1995.
- 4) Decreto reglamentario N° 1344 Ley de Impuesto a Las Ganancias. República Argentina, 1998.
- 5) D’AGOSTINO, Hernán Miguel. *“Jurisprudencia relevante en materia de operaciones internacionales entre partes vinculadas”*. Colección Práctica, Anexo de Actualización, junio 2010.
- 6) FENOCHIETTO, Ricardo. *“Precios de Transferencia”*. (Guatemala, marzo 2010)
- 7) GARDELLA, Carlos M y Gustavo M. Alfano. *“Globalización: un reto para las administraciones tributarias y aduaneras”*. Cordoba, 2000, 69 p.
- 8) GOTLIB, Gabriel. y Fernando M. Vaquero. *“Aspectos Internacionales de la Tributación Argentina”*, 2a ed. La Ley. Buenos Aires, 2009. 672 p
- 9) GOLDEMBERG, Cecilia. *“Reflexiones sobre precios de transferencia a partir del fallo Aventis Pharma”*. Doctrina Tributaria Errepar, octubre 2010.
- 10) Infobae Profesional. Disponible en: <http://impuestos.iprofesional.com/notas/122930-Crecen-los-controles-de-la-AFIP-sobre-los-precios-de-transferencia>
- 11) Ley 22.016. República Argentina, 1979.
- 12) Ley de Impuesto a las Ganancias N° 20.628. República Argentina, T.O. 1997.
- 13) Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550. República Argentina, T.O. 1984
- 14) O.C.D.E. *“Legislación en materia de precios de transferencia, propuesta de enfoque”*. junio 2011.
- 15) O.C.D.E. *“Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”*. agosto 2010. P.3.

- 16) OFICINA INTERNACIONAL DE DOCUMENTACION FISCAL -IBFD- “*Los Precios de Transferencia en el Inicio del Siglo XXI*”. Países Bajos. Boletín AFIP N° 31, febrero de 2000, página 191.
- 17) OTIS RODNER, James. “*La Inversión Internacional en Países en Desarrollo*”. Editorial Arte. (Caracas, Venezuela. 1993). P 265.
- 18) PUENTE ESPARZA, Martha Luisa. “*Las Empresas Multinacionales en México y la Evasión en el Impuesto Sobre la Renta*”. (San Luis Potosí, Mexico, 2006)
- 19) QUISPE MANSILLA, Tania. “*Precios de Transferencia: Nuevas Reglas y Oportunidades en un Mundo Globalizado*”. Deloitte. (Santo Domingo, noviembre 2009)
- 20) Resolución General N° 1122. A.F.I.P. República Argentina, 2001.
- 21) RIZZO, Susana. “*Precios de transferencia en la legislación Argentina actual*”. Disponible en www.fiscalex.com.ar.
- 22) RODRÍGUEZ ROSSI, Víctor E. “*Precios de transferencia*”. Equipo Federal del Trabajo, Año III, Revista n° 34. 2008.
- 23) T.F.N. Sala D. Autos "Aventis Pharma SA s/recurso de apelación s/impuesto a las ganancias". R.A. (febrero 2010)
- 24) Página web http://www.deloitte.com/view/es_AR/ar/index.htm [junio, 2012]
- 25) Página web <http://www.errepar.com> [abril, 2012]
- 26) Página web <http://www.pwc.com/ar> [agosto, 2012]
- 27) Página web <http://www.oecd.org/about/membersandpartners/> [noviembre, 2012]
- 28) Consultas Mesa de Ayuda de AFIP mediante mayuda@afip.gov.ar [2012]

DECLARACION JURADA – Res. 212/99-CD

“El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgredi o afecta derecho de terceros”.

Mendoza, 7.7 de Febrero del 2013

Apellido y Nombre	Nº de Registro
Forsale Cremades, María Victoria	24788
Masuda Menon, Luis Farid	24884
Rossello, Juan Matías	24991

Firma ...
