

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



# Precios de transferencia

Corvalán, Sandra

1999

Cita APA: Corvalán, S. (1999). Precios de transferencia.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

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

Universidad Nacional de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas Postrado de Especialización en Tributación



Secretaría de Posgrado Facultad de Ciencias Económicas

016-0075

Col 1502/0232 CATALCGADO

Precios de Transferencia

top. N\_2338.N.23210 Cq Teolo. Porgr.

Autor: Sandra Corvalan

Tutor: Dr. O. Raúl Sanguinetti

Año: 1999

#### INDICE

I. Introducción	4
II. Precios de Transferencia - Concepto	9
III. El Principio de Arm's Length	10
IV. Convenio de la Organización para la Cooperación	
y el Desarrollo	11
V. Métodos Aplicables	15
VI. Métodos basados en las Transacciones	16
A- Método de comparación con Operaciones no Controladas	16
B- Método del precio de reventa	17
C- Método de costo más margen	17
VII. Métodos basados en los beneficios	17
A - Método de división de beneficios	17
B - Método de beneficios comparables	18
C - Método basado en el margen de la transacción	18
VIII. Acuerdos Previos sobre Precios de transferencia	(APAs)18
IX. Legislación comparada	
A - Transfer Pricing en Brasil	20
A - 1 Concepto de Empresa vinculada	22
A - 2 Métodos utilizados	23
A - 2°) Operaciones de exportación	<i>25</i>
A - 2b) Transfer Pricing para prestamos.pago de ints	28
A - 3 Documentación de las Operaciones	28
B - Marco Normativo en México	29
B - 1 Concepto de Empresa Vinculada	29
B - 2 Tratamiento en la Ley-Métodos de Determinación	31
B - 2°)Concepto de Rango	33
B - 2b) Tratados Internacionales	34
B - 2c) Paraísos Fiscales	3 <i>4</i>
B - 2d) Advance Pricing Agreements (APA)	<i>35</i>
B - 3 Documentación	35
C - Estados Unidos- Sección 482 Código de Rentas Interno	3 <i>6</i>
C - 1 Concepto de Empresa Vinculada	<i>37</i>
C - 2 Métodos Utilizados	
C - 2°) Precio Comparable No Controlado	<i>37</i>
C - 2b) Método de Precio de Reventa	38
C - 2c) Método de Prtición de Utilidad	3 <i>9</i>
C - 2d) Método de Utilidades Comparables	40
C - 2e) APA's	40
C - 2 Dogumentagión	40

C - 4 Evolución Histórica - Jurisprudencia	45
D - Normativa Vigente en la Argentina al 30/12/98	49
D - 1 Concepto de Vinculación Económica en la Ley	51
D - 1a) Jurisprudencia	51
D - 2 Aplicación para exportaciones-Art. 8 de la Ley	53
D - 2a) Jurisprudencia	54
D - 2b) Aplicación para intangibles- Art. 14 de la ley	55
D - 3 Tratados celebrados en la Argentina para evitar la	
Doble Imposición Internacional	56
E - Normativa Vigente en la Argentina	57
E - 1 Concepto de Vinculación Económica	58
E - 2 Métodos Utilizados	59
E - 2a) Precio comparable no controlado	59
E - 2b) Precio de Reventa	60
E - 2c) Costo Adicionado	60
E - 2d) Margen neto de la transacción	61
E - 2e) Partición de utilidades	61
E - 2f) Residual de Partición de Utilidades	62
E - 3 Documentación	63
X. Administración Tributaria y Precios de Transferencia	63
A - Pautas de Enfoques Administrativos de la OCDE	64
B - Actuación del Fisco Nacional	66
XI. A Guisa de Conclusión	68
XII. Bibliografía	71

#### I - Introducción

EL aumento del tráfico comercial internacional ha determinado el desarrollo de estructuras que facilitan el flujo comercial financiero entre ciudades ubicadas en países características económicas y marcos regulatorios disímiles. Así también, la promoción de la inversión internacional privada es un punto que debe ser tratado en las estrategias económicas de los países en que se ubican las partes que interactúan en estos procesos, toda vez que determinante en gran medida del desarrollo económico del país visto en su conjunto. Para comprobarlo, basta con recordar que la evolución de las economías se miden a través de índices y variables económicas calculados sobre la sumatoria У servicios producidos en los procesos intercambio y de producción dentro de sus territorios, como lo es el caso del Producto Bruto Interno (PBI). Debido a que las expresiones se expresan en términos de moneda de curso legal, merece destacarse que resulta esencial la valoración la facturación realizada por dada a los producción de dichos bienes y servicios.

Obviamente, el resultado arrojado dependerá en gran manera de la productividad o rentabilidad de las inversiones y de la búsqueda de maximización de beneficios por parte de los factores de producción. Sin embargo, no es menos cierto, que transacciones realizadas en un ambiente competencia tienen un fin individual más que colectivo y es en este sentido que los gobiernos estudian la posibilidad de permitan preservar establecer requlaciones que les equilibrio entre el beneficio individual y el bienestar de la sociedad globalmente considerada. Las regulaciones en todo

caso están referidas a las transacciones realizadas entre partes relacionadas representadas por compañías filiales, subsidiarias o en todo caso, aquellas que sin mantener una vinculación jurídica directa en el plano económico mantienen estrechas vinculaciones. Financieramente ello es mensurable a través de parámetros como lo son el monto de ventas o de las prestaciones de servicios o bien la tenencia de acreencias generadas en operaciones normales con otras externas al grupo; condiciones previstas en los contratos riesgo celebrados y la medición del asociado transacción. Otro parámetro más evidente es aquel considera la relación o vinculación entre los accionistas de esas empresas y las características de su participación en los patrimonios de éstas.

Ejemplo de la relevancia de las operaciones entre las compañías vinculados se evidencia con el auge de las alianzas estratégicas para el desarrollo de productos o de prestación de servicios, la presencia importante de los "partnerships" y otros entes carentes de personalidad jurídica, pero que efectivamente representan verdaderas asociaciones para la obtención de rendimientos en el desarrollo de una determinada actividad.

En este sentido, uno de los aspectos a destacar, por la incidencia en la determinación de los rendimientos de la inversión, es la carga tributaria al que están sujetas las sociedades. Lógicamente que los inversionistas buscan formas de asociación y de materializar sus transacciones cada vez más audaces, con el propósito fundamental de reducir el impacto que en sus beneficios generan los esquemas de tributación de impuestos de cada estado. Así las empresas

multinacionales, caracterizadas por estar estructuradas por una pluralidad de empresas subsidiarias unas de otras y ubicadas en dos o más países, frecuentemente utilizan la práctica de traslado de beneficios de un estado a otro, en donde la tasa efectiva del impuesto a los beneficios sea menor. No obstante, este tipo de prácticas pueden ir en detrimento del fisco de franco un determinado constituyéndose en simples mecanismos de evasión fiscal. Tal caso de la práctica denominada por la doctrina tributaria internacional como fijación de precios transferencia.

Los precios de transferencia constituyen precios fijados por empresas relacionadas en las transacciones efectuadas entre ellas, con el propósito fundamental del traslado beneficios de una empresa a otra ubicada en un país con menor presión tributaria de manera que permita maximizar rendimiento de la inversión del grupo. En tal definición coincide la doctrina: "Precio de Transferencia es la práctica de fijar el precio de 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" (tomado de OTIS RODNER, James. La Inversión Internacional en Países en Desarrollo. Editorial Arte. 1993. Página 265).

Así definido el entorno macroeconómico, este tema ha llevado a los estrados judiciales desde hace ya varias décadas, en países desarrollados, a los fiscos y a los contribuyentes, siendo actualmente en los Estados Unidos la litis del setenta por ciento de las discusiones tributarias.

Luego de la Segunda Guerra Mundial, el trafico internacional de bienes y servicios ha aumentado enormemente, traduciéndose en mayor recaudación impositiva y aduanera para los diferentes países que obtenían el control a través de regulaciones cambiarias y control aduanero.

Se refleja lo expuesto en los datos de la UNCTAD en World Investment Report de 1994 por lo menos 37.000 matrices de empresas multinacionales (90% de países desarrollados) controlaban 206.000 subsidiarias (50% de países en vías de desarrollo) significando un tercio del comercio internacional y el 80% de total de regalías y derechos pagados.

A partir de la creación de los mercados comunes y la proliferación que tuvieron, las tasas aduaneras han tendido a minimizarse conjuntamente con la aplicación de la libertad cambiaria.

Teniendo en cuenta la disminución que ello ha significado para el erario, las Administraciones Fiscales de los países desarrollados han comenzado a poner atención en la fiscalización de las operaciones internacionales y la práctica de los precios de transferencia, a fin de asegurar la recaudación impositiva.

En nuestro país, donde casi no existía, al comenzar este aporte tratamiento legislado del tema, debido a la apertura de la economía y la operatoria dentro del Mercosur, y con una participación en constante aumento las empresas transnacionales, la cuestión adquiere singular importancia a la hora de salvaquardar la recaudación tributaria. Así, es como se sancionó el 30 de diciembre de 1998, con vigencia a partir del día siguiente, la reforma del

Impuesto a las Ganancias y la regulación respecto a los precios de transferencia.

Aunque sin especificar el tema en diversas normativas, en Argentina existen antecedentes de importancia respecto a la vinculación económica entre empresas, así; en la redacción del Impuesto a las Ventas, ya que, debido a su estructura de etapa única, inducía a los sujetos a la integración vertical, ya la sobrefacturación de los insumos a fin de reducir la carga tributaria en la etapa de la manufactura y/o a subfacturar el precio de venta hacia la etapa comercial.

Estas prácticas determinaron que la Administración en caso de que los precios de operaciones no fueran como las pactadas entre partes independientes podrían ser impugnadas sobre la base de pautas que la ley establecía<sup>1</sup>.

También en la Ley de Impuestos Internos, tributo que responde a la estructura de etapa única, se establece regulación al respecto en el articulo  $77^2$ .

Dentro del marco expuesto se examinarán las legislaciones de aquellos países que han regulado los Precios de Transferencia y, en los casos que existieron, antecedentes jurisprudenciales, para luego abordar la reforma que introdujo en nuestra legislación la Ley 25.063 y concluir con las recomendaciones a la problemática en nuestro país.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Articulo ley del Impuesto a las Ventas

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Art. 77: "Cuando el responsable del impuesto efectúe sus ventas por intermedio de o a personas o sociedades que económicamente puedan considerarse vinculadas con aquél en razón del origen de sus capitales o de la dirección efectiva del negocio o del reparto de utilidades, etc., el impuesto será liquidado sobre el mayor precio de venta obtenido, pudiendo la Dirección exigir también su pago de esas otras personas o sociedades y sujetarlas al cumplimiento de todas las disposiciones de la presunta ley.

Tal vinculación económica se presumirá, salvo prueba en contrario, cuando la totalidad de las operaciones del responsable o de determinada categoría de ellas fuera absorbida por las otras empresas o cuando la casi totalidad de las compras de esta últimás, o determinada categoría de ellas, fuera efectuada a un mismo responsable. "

#### II - Precios de Transferencia- Concepto

Las empresas multinacionales son entes jurídica y tributariamente independientes que controlados por una empresa madre conforman un mismo conjunto económico.

Así definido, al complejo le interesan los resultados como conjunto económico, y no los obtenidos en forma individual por cada una de las empresas, esto lleva a que en las operaciones "intercompany" de transferencia de bienes y servicios, así como de intangibles, se manipulen los precios de manera tal, que se aloje la mayor utilidad en aquel país cuya carga tributaria resulte inferior, para así lograr que los beneficios totales resulten superiores luego de deducir la imposición fiscal global.

Debe señalarse que la práctica de precios de transferencia se limita a operaciones entre empresas de un mismo grupo o vinculadas, ya que empresas independientes difícilmente acuerden en importar o exportar a un precio diferente que el de mercado.

Es importante la definición que adopte cada país de "empresas relacionadas o vinculadas", a los fines de detectar los precios de transferencia.

Sin embargo las medidas unilaterales que las Administraciones fiscales adopten no deben constituir obstáculos al comercio internacional y la actividad de las empresas transnacionales, es por ello que este tipo de regulación debe ser establecida por medio de tratados internacionales, de manera tal que el ajuste de los precios de transferencia no signifique para la compañía doble tributación.

Debe tenerse presente que en países con economías en vías de desarrollo se agrava el problema ya que las empresas del tipo involucradas suelen inferir con sus presiones en las economías domesticas, por lo tanto, resulta difícil una regulación que no favorezca a sus intereses.

En Argentina antes de comenzar la década del noventa el excesivo control económico de cambio, altas tasas de interés y la hiperinflación devenían imposibles las comparaciones de precios en cuestiones relacionadas con precios de transferencia.

A partir del año 1990 con las privatizaciones y el traspaso del control de empresas a holdings internacionales se creo la imperiosa necesidad de adecuar la legislación Argentina a la internacional, tomando como antecedentes la legislación extranjera, el modelo de la OCDE y la Jurisprudencia sentada.

#### III - El Principio Arm's Length

En el Convenio de la OCDE de 1977 se define la norma según precios de transferencia como "el precio de la transacción debe ser igual al que hubiera sido pactado entre partes independientes, de manera tal que cada uno de los fiscos obtenga su recaudación correspondiente".

Cuando dos empresas independientes contratan, las condiciones comerciales y financieras son determinadas por las fuerzas del mercado. En cambio, al operar entre empresas vinculadas, las condiciones comerciales y financieras no son afectadas por los factores externos en la misma medida, ya que usualmente buscan a través de sus operaciones intercompany objetivos que hacen al complejo económico. Y no debe tomarse estrictamente el tema de los precios de transferencia como

una forma de evasión, pero si suelen apuntar a lograr una reducción de la carga fiscal, lo que se traduce en detrimento de la base imponible para el fisco, con la consecuente erosión en la recaudación.

Los países miembros de la OCDE han acordado con fines fiscales que, las ganancias de las empresas asociadas deben necesariamente correjirse asegurando el cumplimiento del principio arm's lenght.

Ello se consigue considerando que las condiciones comerciales y financieras deben ajustarse a lo que contratarían empresas independientes en similares transacciones y circunstancias.

Debe tenerse presente que las condiciones pactadas entre solo empresas vinculadas no pueden responder fines tributarios, sino que también responden a posibles conflictos con el gobierno y controles de cambio, reglas antidumping y medidas económicas tomadas en el país extranjero donde esta radicada la filial por la que los precios de transferencia son afectados, y así el monto de las ganancias previstas para el grupo, por eso a la hora de fiscalizar los precios de transferencia deberán realizar los ajustes pertinentes para evitar sanciones injustas.

## IV. Convenio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Las pautas dictadas por la OCDE constituyen a nivel internacional una de las más importantes fuentes para la legislación de los Precios de Transferencia.

En 1979 la OCDE publicó un informe "La transferencia de precios y las empresas multinacionales", que surge como

consecuencia de los problemas de doble imposición que provocaba a las empresas multinacionales la legislación norteamericana a partir de la sanción de la Sección 482 del reglamento de EEUU. Así la OCDE establece diferentes métodos adoptando el principio de transacciones comparables entre partes independientes como base para ajustar los precios de transferencia (Arm's Lenght Principle).

Los países miembros de la OCDE han acordado que, para fines tributarios, las ganancias de empresas asociadas pueden ser ajustadas lo necesario para corregir distorsiones, y así asegurar que el principio Arm's Lenght sea satisfecho. Se considera que, un ajuste apropiado es aquel que establece condiciones comerciales y financieras que se espera se encontraran entre empresas independientes en transacciones similares bajo circunstancias semejantes.

El establecimiento del principio Arm's Lenght emana del párrafo primero del articulo 9 del Model Tax Convention de la OCDE, base de los tratados bilaterales entre miembros y no miembros de la organización. El mentado articulo 9 define además el concepto de empresas vinculadas, en los siguientes términos,:

#### EMPRESAS VINCULADAS

#### "1. Cuando

- a) una empresa de un estado Contratante participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa del otro Estado Contratante, o
- b) unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa de un

Estado Contratante y de una empresa del otro Estado Contratante,

y en uno u otro caso se establezcan o impongan condiciones entre las dos empresas, en sus relaciones, comerciales, o financieras, que difieran de las que serían acordadas entre empresas independientes, entonces los beneficios que habrían sido obtenidos por una empresa de no existir esas condiciones, y que de hecho no se han obtenido a causa de las mismas, pueden ser incluidos en los beneficios de esta empresa y ser sometidos a imposición consecuentemente.

2. Cuando un Estado Contratante incluye en los beneficios de una empresa de este Estado y somete a imposición, consecuentemente, beneficios sobre los cuales una empresa de otro estado contratante ha sido sometida a imposición, en ese otro Estado, y los beneficios así incluidos son beneficios que habrían sido realizados por la empresa del primer Estado si las condiciones convenidas entre las dos empresas hubieran sido las que ese otro".

Existen varias razones por la que los países adoptan este principio, la de mayor peso es que coloca a las empresas asociadas e independientes en un pie de igualdad a los fines tributarios evitando la creación de ventajas y desventajas que de otra manera distorsionan la posición competitiva de cada tipo de sociedad.

El principio ha trabajado efectivamente en la mayoría de los casos. En compraventa de mercaderías y prestamos de dinero es donde el precio puede compararse con transacciones celebradas entre empresas independientes bajo similares condiciones. No obstante ello existe una amplia variedad de

casos donde el principio es difícil de aplicar, como es el caso de acuerdos que realizan las empresas para elaborar bienes altamente especializados, producción de intangibles o provisión de servicios específicos.

Otra dificultad para la aplicación del principio es el caso de operaciones que empresas independientes jamás acordarían, tal es el caso de la venta de un intangible a un precio fijo si las ganancias potenciales de su explotación no pueden ser estimadas, en un caso similar una empresa independiente explotaría ella misma el intangible o lo transferiría solo temerariamente, seguramente a cambio de una regalía variable. Cuando empresas independientes rara vez emprenden negocios de un tipo adoptado por empresas vinculadas el principio es difícil de aplicar porque una ínfima o indirecta evidencia de que condiciones tomaría una empresa independiente.

Asimismo en los casos que una de las empresas asuma riesgos o responsabilidades que partes no vinculadas acordarían, o cumplimiento de objetivos que hacen al grupo económico y no a la empresa en particular.

En ciertos casos el principio resulta una carga administrativa para ambas partes, contribuyente y Fisco, ya que implica evaluar un número significativo y tipos de transacciones internacionales. Aunque una empresa asociada normalmente establece las condiciones de la transacción en el momento de llevarla a cabo, en ese mismo momento la empresa debería ser requerida con demostrar que son consistentes con el principio.

Pero dado a que los fiscos pueden emprender la verificación algunos años más tarde que la transacción tuvo lugar, es que

inducen a la firma a mantener información acerca de similares operaciones, condiciones de mercado, etc. del momento, para varias y diferentes transacciones, obviamente se torna más difícil con el paso del tiempo para ambas partes obtener la información adecuada para aplicar los precios requiere una gran cantidad transferencia, ya que se información de operaciones de empresas independientes. Además tal información puede ser difícil de obtener por razones qeográficas, o puede ser incompleta, difícil de interpretar, inexistente o de carácter estrictamente confidencial. De lo expuesto deviene la importancia del ingrediente racional al momento de establecer el precio de transferencia, tanto para la Administración como para el contribuyente.

No obstante las consideraciones vertidas, el principio es visto por los países miembros de la OCDE, como el que avalúa los "Tranfer Pricing" entre empresas asociadas. En la teoría provee una cercana aproximación al precio de mercado en el caso de bienes y servicios transferidos entre empresas vinculadas, mientras que no siempre estrictamente se aplica en la práctica, no obstante ello los fiscos involucrados obtienen un nivel de recaudación adecuado y confiere a las la ventaja de sufrir doble involucradas no tributación. La experiencia vertida bajo el principio de común establecía un cuerpo entendimiento administrados y los erarios respectivos.

#### V. Métodos Aplicables

A fin de cumplir con el principio Arm's Lenght existen diferentes métodos a aplicar, que son los adoptados por cada legislación con carácter no excluyente para cada situación en particular. La OCDE brinda guías para el cumplimiento del

principio. Así se definen métodos basados en las transacciones y métodos basados en el beneficio, para el caso en que los primeros no fueran aplicables, y métodos globales, que son aquellos a los que se recurre cuando no se encuentran pruebas de transacciones comparables y existen dificultades para aplicar uno de los otros métodos.

Los métodos globales no son aceptados ya que se apartan del al establecerse en función formulas principio reparto de beneficios entre preestablecidas de empresas asociadas, tendiendo a prescindir de las condiciones del mercado y de la situación particular de cada corriéndose entonces el riesgo de atribuir beneficios a sujetos con perdidas.

A continuación se define cada uno de los métodos dejando el análisis para tratar en cada legislación en particular.

#### VI - Métodos basados en las transacciones

#### A - Método de comparación con Operaciones no Controladas

Este es el más recomendado y efectivo según la Organización debido a la certeza que provee, pero en la práctica resulta de difícil aplicación, ya que como su nombre lo indica requiere una comparación y estas proceden cuando existen elementos comunes o comparables.

metodología significa comparar la operación entre empresas vinculadas con respecto a operaciones sobre bienes condiciones semejantes entre en necesidad de que existan mercados independientes. La similares, condiciones semejantes У bienes idénticos transforma al método en inaplicable.

#### B - Método del Precio de reventa

Este método implica el establecimiento de un margen ganancia que se utiliza a fin de depurar del precio de venta, tomado del vendedor vinculado a un comprador independiente, que cubriría apropiada contribución sus costos obtendría una ganancia el vendedor. Obviamente discrepancias al establecer el margen de contribución para aplicar el método, este puede ser el obtenido por la misma empresa en operaciones de objetos similares con empresas independientes, o ganados por una empresa independiente en negocios no controlados comparables.

#### C. Método de Costo más Margen

Para valuar la transferencia de un bien a una empresa asociada, se parte del precio de adquisición del bien y se adicionan los costos incurridos y un margen de beneficios. La dificultad del método radica en determinar los costos pertinentes, ya que las normas de contabilidad varían de un país a otro.

#### VII - Métodos basados en los beneficios

#### A - Método de división de beneficios

Por este se determina el beneficio combinado de las empresas transacciones y se divide entre vinculadas en las acuerdo con el valor relativo participes de contribución que se espera que cada una de las empresas haga a tales operaciones controladas. Lo favorable del método es la división real de funciones, responsabilidades, y valora las dos partes de la transacción. Por el contrario, lo negativo del método, existen dudas al

respecto como: los datos del mercado usados, la cuantificación de los gastos de explotación de las empresas asociadas que nunca resultan comparables con los del mercado, y el mayor obstáculo es que dado que las empresas independientes no utilizan una distribución de beneficios para fijar sus precios se torna difícil su aplicación.

#### B - Método de Beneficios Comparables

Mediante este método se determina el nivel de beneficios que se deriva de una operación vinculada si el rendimiento neto de la misma es igual al beneficio obtenido por una empresa independiente comparable. Lo favorable del método es que se apoya en indicadores exteriores de rentabilidad que son menos sensibles a las diferencias que pueden tener las operaciones entre si. Asimismo presenta inconvenientes entre los que se destaca que en el beneficio de la expoltación inciden una serie de factores que no repercuten o lo hacen minimamente en el precio o en el margen bruto.

#### C - Método basado en el margen de la transaccion

Por este método se analiza el margen neto de la operación vinculada. Tiene similitud con los métodos de costo plus o precio de reventa pero se le adiciona la evaluación de los costos indirectos. A diferencia del método de beneficio comparable no se basa en el beneficio globalmente considerado sino en el de una transacción particular.

#### VIII - Acuerdos Previos sobre Precios de Transferencia (APAs)

La finalidad de estos acuerdos es complementar los procedimientos administrativos, judiciales y negociadores tradicionales para resolver problemas relativos a precios de

transferencia. Resultando de máxima utilidad en los casos que los procedimientos tradicionales fallan o son inaplicables.

Respecto a su base jurídica, el párrafo tercero del articulo 25 del Modelo de Convenio de la OCDE dispone que las autoridades traten de resolver mediante un procedimiento amistoso cualquier duda que surja de la interpretación del Convenio, y son justamente los precios de transferencia el que más dudas presenta. Así el mencionado párrafo establece que las autoridades competentes deberán consultarse para evitar los problemas de doble imposición que pudieran surgir, que son probables en la suscripción de un APA. Consecuentemente, se deduce que los APAs están amparados por el citado párrafo tercero del artículo 25 y el 26 que dispone cooperación de las autoridades competentes intercambios de información.

En la legislación de distintos países puede no existir un marco normativo respecto a los APAs. No obstante, cuando un imposición contiene para evitar la doble convenio cláusula relativa al procedimiento de mutuo acuerdo, en los términos del articulo 25 del Modelo de Convenio de la OCDE, las autoridades deberán permitir la firma de un APA , si el tema de los precios de transferencia pudiera conducir a una doble imposición o generara algún tipo de duda respecto a la interpretación del convenio. El acuerdo así, en términos, sería vinculante para ambos Estados y crearía derechos para los contribuyentes.

Técnicamente un acuerdo previo sobre precios de transferencia es un pacto entre la empresa y la Administración Tributaria que establece, antes de la celebración de las transacciones sujetas a valoración, un conjunto de criterios adecuados (método, ajustes comparables, hipótesis acerca de hechos futuros) para la valoración de las operaciones efectúas entre personas o entidades vinculadas.

La celebración de un APA se inicia a instancia del contribuyente y requiere negociaciones entre el contribuyente más empresas asociadas--una У una varias Administraciones Tributarias.

#### IX. Legislación comparada

#### A - Transfer Pricing en Brasil

En las diferentes leyes tributarias del país nos encontramos con definiciones de precios de mercado, empresas vinculadas y control de precios, en el caso del Impuesto a la Renta Brasileño se establece que una verificación de una eventual distribución simulada de lucros entre partes relacionadas obedece explícitamente al principio Arm's lenght pues su caracterización depende exclusivamente de la comparación del precio pactado por las partes con el precio de mercado. En el caso de los impuestos que aquel país aplica sobre el consumo, el IPI³ o el ICMS⁴, los precios declarados a los fines fiscales por operaciones deberá obedecer a precios mínimos y aceptables a los del mercado.

Respecto al Impuesto a las Importaciones existe un control de precios de bienes importados efectuado a partir de informes emitidos por las autoridades competentes relacionadas con las bolsas internacionales de mercaderías, publicaciones, listas, etc. firmado en los términos del articulo VII del GATT.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Impuesto Federal que grava de manera selectiva ciertos bienes.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Impuesto general a las ventas tipo IVA, A la Circulación de Mercaderias y Servicios, es estadual y solo grava a los servicios de transporte y comunicaciones.

No obstante lo expuesto, no existía un marco especifico regulatorio exclusivamente de las prácticas sobre Precios de Transferencia, hasta diciembre de 1996, fecha en la cual fue sancionada la Ley 9.430.

Este país ha sido el pionero en el Mercosur en dar un marco legislativo a los Precios de Transferencia, lo ha hecho a través de las directrices que surgen de los artículos 18 a 24 de la Ley mencionada.

Las normas de este país son estrictas y rígidas tanto en su redacción como en su aplicación, tanto así que las empresas han obligado a sus filiales a adoptar los sistemas de costos y precios a fin de dar cumplimiento con las pautas legisladas y ocasionando en ciertos casos problemas de doble imposición internacional.

Se recurre a una presunción legal en la redacción del artículo 18 de la ley, que para el caso de las adquisiciones de bienes, servicios o derechos desde el exterior, brinda algunas formas de cálculo para la existencia de precios de transferencia en determinadas operaciones. Así los costos, condiciones y cargos relativos a bienes, servicios y derechos reflejados en documentación de importación o de compra, por las operaciones efectuadas con personas vinculadas solamente serán deducibles en la determinación de la renta real en aquel valor que no exceda el precio determinado de acuerdo a los tres métodos establecidos por la ley.

De la redacción, surge el fin de evitar la práctica de los exportadores de facturar a los importadores brasileños un precio superior al real, porque en ese caso existiría una distribución disfrazada de ganancias conformada por la diferencia entre el

precio practicado y el que surja de la aplicación de los tres métodos reglados.

#### 1 - Concepto de Empresa Vinculada

Como lo mencionaremos anteriormente es fundamental la definición que la legislación de cada país adopte de empresa vinculada a fin de la aplicación de las reglas sobre los precios de transferencia; en el caso de Brasil en el articulo 23 de la Ley 9430 incluyo las siguientes definiciones:

- Una casa matriz domiciliada en el exterior
- Una filial o sucursal domiciliada en el exterior
- Una persona física o jurídica residente o domiciliada en el exterior cuando la participación societaria en el capital social la caracterice como controladora según la definición de la ley de sociedades<sup>5</sup>
- Una persona Jurídica domiciliada en el exterior que sea controlador o vinculada
- Una persona jurídica domiciliada en el exterior, cuando esta y la empresa de Brasil estuviera bajo el control societario o administrativo común; o, cuando por lo menos el 10% del capital de cada una pertenezca a una misma persona física o jurídica
- Una persona física o jurídica, residente o domiciliada en el exterior, que junto con una persona jurídica domiciliada en

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> EL articulo 243 de la Ley Nº6.404/76 define como vinculada a una sociedad que participa con el diez por ciento o más en el capital de otra, sin controlarla. Considera controlada, a una sociedad de la cual la controladora, directamente o a través de otras controladas, es titular de derechos de voto que le aseguren, de modo permanente, preponderancia en deliberaciones sociales y/o poder de elegir la mayoría de los administradores.

Brasil, tuviera participación societaria en el capital social de una tercera persona jurídica, cuya suma la caracterice como controladora o ligada a esta en la forma que define la ley de Sociedades.

- Una persona física o jurídica, residente o domiciliada en el exterior, que sea su asociada, en forma de consorcio o condominio, conforme la definición legislativa brasileña<sup>6</sup>, en cualquier tipo de emprendimiento.
- Una persona física residente en el exterior que sea pariente o afín hasta tercer grado de consanguinidad, cónyuge o conviviente de cualquiera de sus directores o de un socio o accionista controlante por su participación directa o indirecta.
- Una persona física o jurídica, residente o domiciliada en el exterior, en relación a cualquier persona jurídica domiciliada en el país, cuando goce de exclusividad como su agente, distribuidor o concesionaria para la compra y venta de bienes, servicios o derechos

#### 2 - Métodos utilizados

Brasil permite al contribuyente la elección del arribar al cumplimiento del principio, una vez elegido el método la empresa deberá mantenerlo para todas las operaciones celebradas pudiendo asimismo ejercer nuevamente là transcurrido un año. La reglamentación recurre a las siguientes definiciones, adoptando los siguientes métodos:

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> EL articulo N° 278 de la Ley 6.404/76 define a un consorcio como la asociación de empresas que manteniendo cada una su personalidad jurídica se unen para conseguir un objetivo común, al que denomina "emprendimiento".

#### 1 - Precios Independientes Comparados

Se recurre a una media aritmética de precios de bienes, servicios o derechos similares celebrados en el mercado local o de otros países en operaciones de compra venta en condiciones de pago semejantes. Las operaciones de referencia serán entre empresas independientes.

#### 2 - Precio de Reventa menos Lucro

Definido este, como una media aritmética de precios de venta de bienes o derechos deducidos de:

- Descuentos concedidos
- Impuestos y contribuciones sobre ventas
- Comisiones y gastos pagados
- Margen de lucro del 20% calculado sobre el precio de venta

Respecto a los precios de venta a computar, serán los celebrados entre partes no vinculadas.

#### 3 - Costo de Producción más lucro

Se basa en el costo medio de producción de bienes, derechos y servicios iguales o similares, en el país donde han sido originariamente producidos, acrecentado por las tasas e impuestos cobrados por el referido país a la exportación y un margen de ganancia del 20% sobre el costo.

Debe tenerse presente que en el caso de las medias aritméticas serán calculadas considerando los precios pactados y los costos incurridos durante todo el período fiscal base de cálculo del impuesto a la renta a que se refieren los costos o gastos.

En el caso de los costos, se considera incluido el valor del flete y seguro y los tributos que inciden en la importación.

La Ley prevé que en el caso de utilizar más de un método, será considerado deducible el mayor valor calculado. Asimismo, en el caso que el valor depurado por cualquiera método sea superior al de adquisición o contratación de los respectivos documentos respaldatorios, será considerado deducible este ultimo.

Asimismo, los cargos por amortizaciones o depreciaciones correspondientes a los bienes o derechos, esta limitada al monto que resulte de la aplicación de los métodos apuntados. Existe una excepción referida a Royalties y asistencia técnica, científica o administrativa, ya que en esos casos deberá ajustarse a las condiciones establecidas en la legislación vigente.

Las consideraciones vertidas son a las que deberán ajustarse las transacciones que efectúen empresas vinculadas económicamente respecto a importaciones al Brasil.

#### 2 - a. Operaciones de Exportación

En el articulo 19 de la Ley 9430 se establece que, a fin de evitar que el exportador brasileño facture una operación a un valor inferior al que correspondería, si se tratara entre partes independientes, se utilizarán ciertos métodos o presunciones legales, que en caso de existir una diferencia, esta constituirá la base de cálculo para satisfacer la tributación local.

De esta manera, las operaciones entre empresas vinculadas quedan sujetas a ajuste cuando: El precio medio de venta de bienes, servicios o derechos, de las exportaciones de un período tomado como base de cálculo del Impuesto a las Renta, fuera inferior al 90% del precio medio pactado para los mismos bienes servicios o

derechos vendidos en el mercado local durante igual período y en similares condiciones de financiación.

Si la empresa no operara en el mercado local, se recurrirá a los fines de la comparación, a las operaciones realizadas por otras empresas que realicen la misma actividad.

A los efectos de establecer una comparación, se tomará el precio de venta, que se determine según el caso:

- En el mercado local, se tomará el neto de descuentos concedidos, del ICMS, del ISS y de las contribuciones de Seguridad Social y para el programa de Integración Social y el Programa de Asistencia del Servidor Publico.
- En exportaciones, se considerará el valor disminuido de los gastos por flete y seguro soportados por la empresa exportadora. A fin de verificar que el precio de venta es inferior al limite se tomará como valor base el logrado a través de los siguientes métodos:
- 1. Método de precio de Venta en Exportaciones, determinado por la media aritmética de precios de exportaciones efectuadas por la propia empresa para otros clientes, o por otras empresas exportadoras, del país, de bienes servicios o derechos iguales o similares, durante igual período base de cálculo del impuesto a la renta y bajo similares condiciones de pago.
- 2. Método de precio de venta "por atacado" en el país de destino disminuido en el lucro: Calculado según la media aritmética de los precios de venta de bienes iguales o semejantes practicados en el país destino en condiciones similares deducidos de los tributos incluidos en el precio, cobrados por

dicho país, menos un margen del 15% sobre el precio atacado considerado como el margen de ganancia.

- 3. Método de precio de venta "a Varejo" en el país de destino disminuido en el lucro: Calculado según la media aritmética de los precios de venta de bienes iguales o semejantes practicados en el país destino, en condiciones similares, deducidos de los tributos incluidos en el precio, cobrados por dicho país, menos un margen del 30% sobre el precio a Varejo considerado como el margen de ganancia.
- 4. Método del Costo de Adquisición del producto más tributos y lucro: definido como la media aritmética de costos de adquisición o de producción de bienes, iguales o similares exportados, acrecidos por impuestos y contribuciones cobrados en Brasil, más una margen de ganancia del 15 % sobre la suma de costos más impuestos y contribuciones.

En el supuesto de utilizarse más de un método, será considerado el menor de los valores arribados. Asimismo, en el caso de ser este, inferior al precio de venta reflejado en la documentación respaldatoria de la exportación, será este el considerado a los fines fiscales.

Siempre que se refiera a valores a tomar para determinar la media aritmética se refiere a operaciones de compra o venta entre empresas no vinculadas.

dispuesto para el En concordancia con lo caso de las el caso de exportaciones si el importaciones, en documentado es menor la empresa deberá adicionar a la ganancia neta computada para determinar la ganancia real, una ganancia "ficta" o presunta.

### 2 - b. "Transfer Pricing" para Préstamos. Pago de Intereses al exterior.

La redacción del articulo 22 de la Ley, establece que los pagos de intereses a personas vinculadas económicamente en cumplimiento de contratos que no estuvieren registrados en el Banco Central de Brasil, solo serán deducibles de la base imponible del impuesto a la renta si; el monto no excediera el valor calculado en base a la tasa Libor para depósitos en dólares estadounidenses a seis meses, acrecentada en un tres por ciento anual proporcionados en función al período al que se refieren los intereses.

Igual procedimiento se establece para el caso de contratos de mutuo celebrados entre empresas vinculadas.

A los efectos del cálculo descripto, se tomará el interés de la obligación o del derecho, expresado en moneda del contrato convertidos en moneda nacional al Tipo de Cambio establecido por el Banco Central de Brasil para el ultimo día de vencimiento del interés.

Así determinado el limite a computar, el valor excedente será adicionado a la base de cálculo del Impuesto a la renta por la empresa en Brasil, incluido el lucro presunto. Si el contrato estuviera registrado en el Banco Central de Brasil se tomará como valida a los fines fiscales la tasa allí registrada.

#### 3 - Documentación de las Operaciones

Respecto al respaldo documental que requiere la Administración Fiscal en el momento de la verificación de la fijación de los Precios de Transferencia el articulo 21 de la Ley 9430 dispone:

- Publicaciones o listados oficiales del gobierno, del país comprador o vendedor, o declaraciones de las autoridades fiscales de ese mismo país, cuando existiera un convenio para evitar la Doble Imposición celebrado o para el intercambio de información
- Estudios efectuados por empresas o instituciones de renombre y conocimiento técnico, o publicaciones técnicas, donde se especifique el sector, período, empresa y márgenes

Estos estudios, publicaciones e informes oficiales solo serán admitidas como prueba si hubieran sido realizadas con observancia a los métodos avalados internacionalmente y se refirieran al período base de cálculo del Impuesto a la Renta de la empresa brasileña

Se admitirá solo por excepción un margen de ganancia diferente al establecido por los métodos si el contribuyente demuestra haberlo tomado en base a publicaciones o estudios.

#### B - Marco Normativo en México

La ley mexicana ha adoptado el principio del operador independiente para las transacciones que celebren las empresas vinculadas tanto en operaciones internacionales como así también para operaciones dentro del territorio nacional, a partir de la reforma de ley del impuesto a la Renta.

#### I - Concepto de Empresa Vinculada

La Ley de México, en su anterior redacción definía a las partes como "relacionadas" cuando:

- Una tenia un interés en el negocio de la otra

- Compartían intereses comunes, o
- Una tercera empresa tenia un interés o parte de ambas.

La cuestión giraba en torno al "interés".

La nueva reglamentación modifico el concepto, asimilándolo al definido por el articulo 9 del Modelo de la OCDE, de manera tal que dos empresas son sujetos de las reglas de Precios de Transferencia si:

- Una participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de la otra, o
- Una persona o grupo participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de ambas partes.

No obstante la reglamentación persisten las dificultades en la aplicación que, como se demuestra en la práctica, no han sido resueltas.

La relación de México con su país vecino, parte del NAFTA, y como miembro de la OCDE ha contribuido a la celeridad en el proceso de modernización de su economía, y la redacción de un marco normativo de importancia, el mayor en América Latina, acerca de la tributación internacional.

Desde la redacción de la enmienda del 30 de diciembre de 1996 del Impuesto a la Renta Mexicano se introdujeron en la Ley las reglas relativas a los Precios de Transferencia y legislación "anti" paraísos fiscales.

#### 2. Tratamiento en la Ley

Expresamente la Ley dispone que, para el propósito de determinar la suma de ambos, impuesto a las ganancias y deducciones, los contribuyentes deben utilizar, en sus operaciones con empresas vinculadas, el precio que hubieran acordado con independientes en transacciones similares. En caso de adecuarse a ello, la Administración estará habilitada ajustar el precio según los métodos reglados para cumplimiento al Arm's Lenght principle.

#### Métodos de Determinación

Según lo transcripto en párrafos precedentes, las partes vinculadas al celebrar operaciones deberán responder a precios que personas independientes pactarían en similares transacciones. Con tal objetivo la Ley del Impuesto a la Renta brinda una guía, estableciendo una definición de comparabilidad, y definiendo a una operación como comparable:

- cuando alguna diferencia entre ellas no son importantes como para tener efectos en la determinación del precio o margen de ganancia
- cuando; si existieran diferencias, estas pueden ser eliminadas con un mínimo ajuste.

Para establecer las "diferencias" la legislación apela a diferentes consideraciones, tales como; características de la transacción, funciones o actividades asumidas por cada parte (riesgo, gastos) términos contractuales, circunstancias económicas, y estrategias comerciales.

Lo anterior significa estimar en porcentaje el valor en que se incrementará o disminuirá el resultado de la empresa al asumir riesgos o adquirir derechos según términos contractuales.

Así la Ley permite la aplicación de uno de los seis métodos que propone en el articulo 65 para determinar los precios de transferencia, estos son:

- 1. Comparable Uncontrolled Price Method: según este los precios de transferencia son los que hubiera pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables
- 2. Resale Price Method: en este caso, el contribuyente tiene que determinar el precio de compra del producto o servicio con una empresa vinculada reduciendo del precio de venta del producto o servicio convenido con o entre partes independientes en transacciones comparables por el porcentaje de ganancia bruta.
- 3. Cost Plus Method: significa adicionar al costo, del bien o servicio, incurrido por el contribuyente un margen que hubiera sido acordado con o entre partes independientes en transacciones comparables. Este margen surge de dividir la ganancia bruta sobre el costo de venta.
- 4. Profit split method: consiste en asignar las ganancias obtenidas por las partes vinculadas en la proporción acordada a cual ellos hubieran sido asignadas entre partes independientes siguiendo un procedimiento cierto.
- 5. Residual profit split method: comparte la idea principal y primer paso del método anterior. No obstante el procedimiento de asignar la ganancia difiere. Luego de sumar las ganancias globales, el contribuyente determina y asigna a cada parte una suma de mínima ganancia, aplicando uno de los otros cinco

métodos que brinda la Ley sin tomar en consideración el uso de intangibles. Este mínimo beneficio es sustraído del beneficio global, el residual es asignado a cada parte teniendo en consideración, entre otros, la singificancia de intangibles usados por cada parte, acorde a la proporción que hubiera sido usada entre partes independientes en transacciones comparables

6. Transactional profit margin method: en este caso para determinar la ganancia en una transacción con una parte vinculada el contribuyente debe considerar la ganancia que empresas independientes en transacciones comparables hubieran obtenido. Ese margen de ganancia será tomado considerando elementos como costos, gastos de venta y flujos de caja.

Así en la aplicación práctica de los métodos algunas preguntas siguen sin responder. Se especula que la reglamentación futura clarificará estas cuestiones en pos de otorgar certeza jurídica a estas nuevas reglas. Debe señalarse que la Guía de la OCDE no es tomada como fuente de interpretación de la ley Mexicana.

Una pregunta que resta es con respecto a la posibilidad de utilizar otros métodos. Siguiendo la letra del articulo 65 puede concluirse que desde un punto de vista legal, los contribuyentes están obligados a usar, al menos, uno de los métodos establecidos.

#### 2 - a- Concepto de Rango

De acuerdo a la legislación descripta cuando un contribuyente aplica uno de los métodos y hay dos o más transacciones comparables, es posible obtener un rango de precios o ganancias. Cuando el precio o ganancia del contribuyente cae en ese rango ellos han estimado salir de una transacción entre partes

vinculadas. Cuando ellos no encuentran este rango, se estima que el precio que cumple con el arm's lenght es un promedio de ese rango.

La dificultad en la aplicación del principio es la forma de medir las consideraciones de la transacción. Para estos propósitos la introducción de un concepto de rango no es un mal concepto en si mismo como un espectro de posibilidades para encontrar una suma que razonablemente pueda considerarse cumple el principio. No obstante la incorporación en el cuerpo legislado, la aplicación de este rango no esta clara en la práctica.

#### 2- b- Tratados internacionales

La regla introducida en la Ley del Impuesto a la Renta expresa que un residente en México puede requerir al Fisco nacional ajustar sus ingresos para fines fiscales si la parte vinculada, residente en un país con el que exista un tratado internacional para evitar la doble imposición, ha sufrido en aquel país un ajuste de precios o acuerdo en una transacción especifica. De más esta aclarar que el ajuste deberá ser consentido por las autoridades tributarias para proceder a considerarlo.

#### 2.c. Paraísos Fiscales

Al igual que la Legislación del Brasil se considera sujetos de la aplicación de las reglas de precios de transferencia, a cualquier operación concertada por una empresa del país con otra empresa o persona residente en un país de tributación favorecida (paraíso fiscal). La Ley no define al "paraíso fiscal" sino que transcribe un listado de países con los que, en el caso de celebrarse una

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Los paraísos Fiscales son: (1) Veintiuno en América: Anguilla, Antigua, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Bermuda, Bolivia, Islas Vírgenes Inglesas, Islas Caimán, Jamaica, Granada, Guyana, Honduras, Montserrat, Antillas Holandesas, Panamá, Puerto Rico, San. Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Islas Turk y Caicos. (2) doce en Europa: Albania,

operación con un residente en México se reputara como entre empresas vinculadas.

#### 2.d. Advance Pricing Agreements (APA)

En México constituyeron una herramienta importante para las maquiladoras<sup>8</sup>, ya que se les otorgaron exenciones o beneficios fiscales en tanto suscribieran un Acuerdo de este tipo.

A diferencia de la legislación anterior en el nuevo articulado se mencionan los Acuerdos ya que con la antigua redacción del articulo 34 del Código Fiscal Federal se refiera a la posibilidad de que dada la actividad desarrollada por el contribuyente se efectúen con las autoridades impositivas Acuerdos bilaterales con contribuyentes extranjeros.

#### 3 - Documentación

La establece específicamente en su articulo 58 la documentación de los Precios de Transferencia. base En cumplimiento de ello el contribuyente deberá disposición de la Administración Fiscal la documentación que utilizaron para la aplicación del Principio Arm's Lenght, esta deberá incluir entre otras; datos de la empresa relacionada, información acerca de las funciones y riesgos asumidos, y todo elemento de interés que haya servido para la elección del método, empresas independientes y sus operaciones.

Andorra, Campione, Islas Canal, Chipre, Gibraltar, Isla de Man, Liechtenstein, Madeira, Malta, Mónaco, San Marino; (3) diez en Africa y Medio Oriente: Islas Cabo Verde, Bahrain, Djibouti, Kuwait, Emiratos Arabes Unidos, Liberia, Omán, Qatar, Seycheles, Swazilandia; (4) diecinueve en Asia y el Pacifico: Samoa Americana, Belau, Brunei, Islas Cook, Polinesia Francesa, Guam, Hong Kong, Kiribati, Labuan, Maldivas, Islas Marshall, Nuaru, Niue, Islas Norfolk, Sri Lanka, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, Samoa Oriental.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> La maquila es la organización que responde a un proceso de segregación de las diferentes fases del proceso de producción que permite la realización de partes del proceso por diferentes empresas en distintos países, aprovechando asi las ventajas comparativas que estos ofrecen disminuyendo asi los costos de producción"

# C - Estados Unidos- Sección 482 del Código de Rentas Interno

Constituye la fuente legislativa del tema, ya que, a pesar de que en el ano 1928 el Código de Rentas Interno otorgaba facultades al Secretario del Tesoro para que pudiera ajustar en la proporción que estimara conveniente las determinaciones que efectuara el contribuyente, las autoridades fiscales comenzaron a alarmarse por las rentas que obtenían las empresas por sus filiales en el exterior y la manipulación del crédito por impuestos análogos "ingresados" en extraños países que significaban la reducción del monto de impuesto en este país, así también como el valor que arbitrariamente se atribuía a transferencias de intangibles y servicios que reducían la base de imposición. Como consecuencia de ello en 1968 se adopta el principio Arm's Lenght para la fijación de los precios de transferencia a los fines fiscales.

Se sostiene el principio del precio normal de mercado abierto habiendo efectuado en la última reforma la introducción de factores como comparabilidad, flexibilidad y documentación, así permite a los sujetos el uso de información menos exacta para fijar los precios de transferencias y el uso de métodos basados en beneficios tales como el de beneficios comparables y de división de beneficios.

El Servicio de Rentas Interno considero propicio que debido a la mayor flexibilidad otorgada deberá evaluarse la aplicación del principio.

Se abandona al carácter de excepcional del uso del método de División de Beneficios, ya que en regulaciones anteriores solo era viable si los demás métodos eran inaplicables, pudiendo ser aplicado para bienes intangibles y tangibles cuando el contribuyente lo considere adecuado.

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

Asimismo el método requiere para su puesta en práctica la obligación de cumplir con requisitos estrictos respecto a la comparabilidad, así pone énfasis en la veracidad de costos y la asignación de renta.

## C- 1 - Concepto de Empresa Vinculada

Se formula el tema de las empresas relacionadas en los siguientes términos: "En cualquier caso de dos o más organizaciones, comercios, o empresas (sean o no afiliadas, sean o no sociedades, y sean o no constituidas en el país) poseídas o controladas directa o indirectamente por los mismos intereses (participaciones en el capital)". La definición adoptada es más que amplia y torna en el concepto de inversión o capital.

#### C- 2 - Métodos Utilizados

La Legislación americana para el cumplimiento del principio arm's lenght obliga a los contribuyentes a utilizar el mejor método, y dada la experiencia que acumula en la práctica existen compendios sobre la determinación de los precios de transferencia para cada tipo de bienes, aunque el Código de Rentas Interno exprese en no más de tres párrafos la aplicación del principio.

El reglamento de la Sección 482 del Código especifica el tratamiento a dispensar a diferentes operaciones (ver Punto C. 4.).

#### C- 2 - a) Precio Comparable no Controlado

Evalúa el precio entre partes relacionadas utilizando como referencia el precio que se pacta en una transacción comparable.

A tal efecto se brindan las pautas acerca de la comparabilidad:

- La semejanza en los artículos tiene mayor efecto en la comparabilidad.
- No deben existir diferencias que afecten significativamente el precio no controlado o que no se puedan eliminar mediante ajustes de razonable precisión.
- De hecho la confiabilidad relativa de este método depende del establecimiento de comparabilidad entre las transacciones, es decir que de los ajustes que se efectúen para lograr la comparabilidad. Existen referentes:
- <u>Comparables Internos</u>: Transacciones con partes relacionadas no controladas.
- Comparables Externos: Transacciones entre partes independientes.

## C - 2 - b) Método de precio de reventa

Usa como referencia el porcentaje de utilidad bruta obtenido en transacciones comparables no controladas. Se utiliza ordinariamente en casos de compra y venta de bienes tangibles.

#### La comparabilidad requiere:

- Funciones y riesgos. No se requiere que los bienes tengan una semejanza física estrecha.
- Se pueden distribuir productos en las mismas categorías o la industria en general.
- Puede ser interno (involucrando a la parte relacionada que vende) o externo (involucrando a partes independientes).

#### C - 2 - c) Método de Partición de utilidad

Evalúa si la asignación de utilidad de operación combinada atribuible a transacciones relacionadas es similar a la asignación entre partes independientes utilizando como referencia el valor relativo de la aportación de cada parte relacionada a la utilidad de operación combinada. Recordemos que el Internal Revenue Service no favorece la aplicación de estos métodos pero los Altos Tribunales y otros Gobiernos lo están adoptando.

Existen dos clases de métodos de partición de utilidad:

Partición de Utilidad Comparable:

- Utiliza una transacción comparable no controlada como base para asignar la utilidad de operación combinada obtenida por las partes relacionadas.
- La utilización de las transacciones comparables no controladas hace que el método sea poco práctico por dos razones:
  - La información financiera adecuada sobre la utilidad total de cada una de las partes no controladas es raramente accesible.
  - A pesar de que estuviese disponible, la probabilidad es alta de que otro método sea utilizado en su lugar.

Partición de utilidad residual (Dos Fases):

 <u>Fase 1</u>: La utilidad de operación combinada se asigna entre las partes relacionadas de acuerdo a las aportaciones de cada partes (ej.: funciones ejecutadas, riesgos asumidos y los recursos utilizados). • <u>Fase 2</u>: La utilidad residual se asigna en proporción al valor de los activos intangibles empleados por cada parte relacionada.

Este es un método de último recurso porque depende considerablemente en datos internos en vez de dato externos independientes.

# C- 2 - d) Método de Utilidades Comparables

Evalúa si el precio en una transacción entre partes relacionadas es comparable con lo que se hubiera pactado con o entre las partes independientes utilizando unas medidas objetivas de nivel de utilidad ("Indicadores de nivel de utilidad") que se obtienen de contribuyentes no controlados que se dedican a negocios similares en circunstancias similares.

También este es considerado como el método de último recurso.

#### C- 2 - e) APA's

A partir de 1991 se incorporan en la legislación del Internal Revenue Servicel, mediante la suscripción de un acuerdo en el que el contribuyente se compromete a utilizar ciertos métodos para fijar sus precios de transferencia a cambio de que no serán cuestionados en el futuro. Los objetivos en la suscripción de este tipo de Acuerdos son, entre otros, eliminar la relación de adversarios entre el contribuyente y el IRS, crear certeza en los métodos a usar para fijar precios de transferencia y reducir el riesgo y costo de las autoridades fiscales por litigios y auditorias fiscales.

# C - 3 - Documentación

El Código de Rentas Interno exige una extensa lista de documentación que deberá conservar el contribuyente y además presentar una declaración jurada anual de las operaciones adjunta

a la Declaración impositiva cuando el contribuyente haga uso del método de división de beneficios o resulte beneficiario por un pago total de un intangible. El mismo requerimiento procede en caso de, a los fines de establecer los precios de transferencia, se recurra a un método no especificado.

Específicamente es en la Sección 6.662 del Código de Rentas Interno que se le requiere al contribuyente que documente sus prácticas sobre los precios de transferencias todos los años en los siguientes términos:

"Un resumen del negocio del contribuyente, incluso un análisis de los factores que influyen en el precio de su propiedad o servicios".

Los documentos siguientes contienen información importante que satisface los requerimientos de las reglas:

- Informe anual
- Listas de los precios domésticos, de las exportaciones y de los países extranjeros.
- Catálogo de producto
- Descripciones de los sectores principales del negocio, los productos, mercados, vendedores y clientes.
- Lista de los competidores principales.
- Información sobre las leyes federales, estatales o extranjeras que afectan los pagos de una transacción dentro de una empresa.

"Una descripción de la estructura de la organización del contribuyente (con un organigrama) con todas las partes implicadas en las transacciones potencialmente relevantes bajo sección 482, incluso las transacciones de los afiliados extranjeros que afectan directa o indirectamente el precio de la propiedad o servicios en los Estados Unidos."

Cualquier documentación explícitamente requerida por las reglas bajo sección 482 incluso:

- Contratos u otros documentos que identifican los riesgos materiales (distintos de los riesgos rutinarios asumidos bajo las prácticas comerciales normales) que son responsabilidad de las distintas partes relacionadas.
- Documentos que evalúan o comprueban las estrategias especiales de los precios.
- Contratos o documentos que detallan las relaciones entre las partes relacionadas.
- Contratos o documentos detallando las relaciones de la división de costos entre las partes relacionadas.

Una descripción del método seleccionado y una explicación de por qué fue preferido

Una descripción de los métodos alternativos que fueron considerados y una explicación de por qué no fueron seleccionados

Una descripción de las transacciones controladas (incluso las condiciones de la venta) y cualquier información interna utilizada para analizar las transacciones.

Documentación del contribuyente reunida para satisfacer este requerimiento incluye pero no está limitada a los siguientes puntos:

- Información que describe las transacciones materiales dentro de la compañía, flujos de propiedad tangible, propiedad intangible, servicios, préstamos o arrendamientos.
- Descripciones de acuerdos entre las partes involucradas con relación a funciones, riesgos, etc., pertinentes a la transferencia de precios.
- Un análisis del ingreso bruto y gastos operacionales resultando de transacciones internas.

Una descripción de los comparables que fueron utilizados como la comparabilidad fue evaluada y que ajustes se llevaron a cabo. Esta regulación requiere que el contribuyente:

- Identifique transacciones comparables pertinentes.
- Describa los hechos materiales y circunstancias envueltas en las transacciones comparables.
- Preserve copias de los acuerdos u otra documentación relacionada con la transacción comparable.
- Identifique las diferencias potenciales entre los contenidos de las transacciones comparables y de las transacciones internas.

Una explicación del análisis económico y proyecciones utilizados en el desarrollo del método, incluyendo:

- Descripciones de las funciones y riesgos de cada una de las partes relacionadas.

- Cualquier análisis hecho para determinar si las diferencias entre al comparable y las transacciones internas afectaron el precio o para cuantificar ajustes.
- Cualquier análisis hecho para valorar intangibles, funciones o riesgos para aplicar un método que determine el precio.
- Ajustar, cuando sea necesario, el precio de transferencia de la transacción comparable para tomar en cuenta las diferencias entre las transacciones.

Una descripción o resumen de cualquier información relevante obtenida por el contribuyente después del fin del año y antes de, sea necesario declarar impuestos, lo cual ayudaría a determinar si un contribuyente ha seleccionado y aplicado un método de una manera razonable tales como:

- Informes anuales.
- Listas de precios domésticos, de exportaciones, y de países extranjeros dentro de la compañía.
- Análisis económico de la industria o mercado del contribuyente.

Un índice general de los documentos principales y secundarios y una descripción del sistema de los archivos utilizado para catalogarlos y tener acceso a ellos.

Esta regulación fue diseñada para obligar al contribuyente a proveer al IRS con una descripción detallada de los archivos internos utilizados por el contribuyente en el desarrollo y aplicación de un régimen de transferencia de precios.

# C - 4 - Evolución Histórica - Jurisprudencia

En el año 1970 los gobiernos de Estados Unidos y Puerto Rico diseñan un modelo económico que utilizan incentivos para promover la instalación de fabricas en Puerto Rico, el convenio se redacta en los siguientes términos, toda empresa de Estados Unidos que opere solamente en Puerto Rico no pagará impuesto en aquel país por los ingresos obtenidos en Puerto Rico, y, por su parte, Puerto Rico conviene que estas corporaciones tendrán el 100% de exención de impuestos locales por 10, hasta 25 años. Los dividendos de estas corporaciones no pagan impuestos en ninguno de los dos países, de esta forma Puerto Rico se convierte en la única jurisdicción en que una empresa americana obtiene ingresos acumulables sin someterse a tributación.

Esta legislación trajo aparejado la utilización de los precios de transferencia y diversas maniobras a fin de alojar las utilidades del grupo económico en aquel país, que funcionaba como un paraíso fiscal, y remesarlas a Estados Unidos libre de impuestos. Esto se tradujo en la oposición del gobierno de E.E.U.U a la operatoria empleada por las empresas y el consecuente inicio de discusiones tributarias que resultaron en una colección de decisiones jurisprudenciales .

La operatoria llevada a cabo por las corporaciones consistía en la erogación por parte de la casa matriz en Estados Unidos en costos de investigación y desarrollo de un intangible que deduce de su declaración impositiva, y transfiere el intangible a la subsidiaria en Puerto Rico en carácter de aporte, sin reconocer ganancia alguna por la operación. La subsidiaria fabrica el producto y lo vende a su casa matriz

de E.E.U.U., en éste se refleja el valor del intangible lo que significa, alojar la utilidad en la subsidiaria. Así los ingresos acumulables de la subsidiaria no pagan impuesto en Estados Unidos y los dividendos tampoco.

El Gobierno de los Estados Unidos a través del Internal Revenue Service se opone a la estructura en base a que, las subsidiarias de Estados Unidos que operan en Puerto Rico son meros fabricantes por contrato, que no aportan capital alguno para la investigación y desarrollo de los intangibles pero declaran abultadas utilidades exentas de impuestos por razón de tener propiedad sobre el intangible, la mayor parte de la ganancia se obtiene al venderse el producto que fabrica la subsidiaria lo debe declarar la casa matriz porque esta fue la que desarrollo el intangible y, por último, porque la utilidad acumulable de la subsidiaria debe ser la que ordinariamente declara un fabricante por contrato que es, sensiblemente inferior a la de aquel que asume los riesgos y soporta los gastos de desarrollo del intangible.

Los casos más relevantes que llegaron a los estrados judiciales fueron Eli Lilly vs Commissioner, Sundstrand Corporation vs Commissioner y Bausch & Lomb, Inc. Vs. Commissioner.

En la causa Eli Lilly el Fisco ajusta los ingresos acumulables de Lilly-Puerto Rico y asigna parte de los mismos a Lilly-Estados Unidos. Como resultado del ajuste Lilly E.E.U.U tiene que pagar impuestos adicionales. Los argumentos que presentó el Internal Revenue Service fueron que:

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Eli Lilly & Company and Subsidiaries. Petitioner-Appellants.Cross-Appellees,v.Commissioner of internal revenue. United States Court of Appeals for de seventh Circuit. August 31,1988.

- el intangible creado por Lilly-E.E.U.U y su transferencia a Lilly-P.R. es irrelevante, por lo cual a los efectos de la sección 482 de Código Interno, el intangible todavía pertenece a Lilly-E.E.U.U.
- Lilly-P.R. es un fabricante por contrato, por lo tanto el precio del producto que fabrica en Puerto Rico debe reflejar solamente el costo de fabricación más un porcentaje de utilidad razonable.
- Los precios que Lilly-P.R. le cobraba a Lilly- EEUU eran excesivos porque incluían el precio del intangible.
- La utilidad que Lilly-P.R. obtenía por razón de los intangibles hay que trasnferirla a Lilly-E.E.U.U para establecer claramente los ingresos acumulables de cada corporación.

En similares términos en la causa Baush & Lomb vs. Commissioner se expidió la United States Tax Court el 23 de marzo de 1.989. La firma (B&L) en 1.970 producía lentes de contacto en los Estados Unidos, en 1.981 crea una filial en Irlanda y entra en acuerdo con B&L E.E.U.U para fabricar bajo licencia y utilizar la marca. B&Y Irlanda acuerda Regalías por 5% a B&L E.E.U.U. Precios de Transferencia \$7,5 por lente y los producidos en E.E.U.U tenían de costo \$ 1.5 por lente. El Fisco presumió que existía un contrato de manufactura y que el 20% de las ganancias debían ser de B&L E.E.U.U. La Corte resolvió división de beneficios en partes iguales y aumenta las regalías al 20%.

El fallo más reciente es la decisión recaída en Sunstrand Corporation vs. Commissioner<sup>10</sup> cuyos hechos son: Sunstrand producía y vendía un producto casi único "control de velocidad constante" para aeronaves, en los setenta Sunsrand Pacific de Singapur comienza a producir para Sunstrand Estados Unidos con las licencias del mismo, Sun Pac paga a Sunstrand E.E.U.U regalías del 2%, el precio de transferencia se estableció en un 15 % de descuento de precio de lista. El Servicio Interno de E.E.U.U opino era un contrato de manufactura y no una licencia, y la Corte decidió que existía un 20 % de descuento y un 10% de regalías.

Como consecuencia de lo acontecido y recogiendo la doctrina sentada por la jurisprudencia, se modifico en 1.982 la Sección 936 (h) estableciendo que las subsidiarias de corporaciones de E.E.Ù.U. que operan exclusivamente en Puerto Rico son fabricantes por contrato, a menos que, hagan una elección para distribuir las utilidades acumulables bajo uno de los siguientes métodos:

- Métodos de Costos Compartidos: La subsidiaria puede declarar el ingreso proveniente del uso del intangible si sufraga parte del costo global de investigación y desarrollo de la compañía matriz.
- Método de Partición de Utilidad: La subsidiaria y la compañía matriz dividen en partes iguales la utilidad acumulable proveniente de la venta del producto fabricado por la subsidiaria.

Las transferencias de intangibles a subsidiarias del exterior serán tratadas como ventas de intangibles. Las compañías que

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Sundstrand Corporation and Subsidiaries, Petitioner v.Commissioneer of Internal Revenue, Respondent. United States Tax Court 19 de Febrero de 1991.

transfieren estos intangibles tendrán que reconocer una ganancia en la transferencia a las subsidiarias que están organizadas en el exterior. El precio por la supuesta venta deberá reflejar los montos contingentes que serían recibidos en el futuro por la productividad, uso o enajenación del intangible.

Esta sección del Código (367 d) fue creada para detener la transferencia de intangibles de gran valor a países de baja imposición fiscal donde las utilidades obtenidas por el uso de tales intangibles pagarían pocos impuestos, al mismo tiempo que escaparían al pago de impuestos a los Estados Unidos.

#### ARGENTINA

El estudio de los "precios de transferencia" en nuestro país se divide en dos etapas. La primera de ellas se desarrolla entre la sanción de la Ley del Impuesto a las Ganancias y la reforma que introdujo la Ley N° 25.063, en este periodo solo existieron referencias en el cuerpo normativo nacional del tema. Y la segunda etapa, que se inicio el 30 de diciembre ultimo incluyo en la redacción misma de la Ley el tratamiento de la temática.

## D - Normativa Vigente hasta el 30/12/98

La ley de Impuesto a las Ganancias, vigente hasta esa fecha establecía el tratamiento asignable a operaciones con compañías vinculadas, tanto en operaciones de importación como de exportación, y la modalidad de determinar la renta alcanzada por el impuesto en el caso de sucursales y demás establecimientos estables de empresas, personas o entidades del extranjero, a través de mecanismos de registración separada y definición de empresa local de capital extranjero y prácticas normales de mercado entre partes independientes.

En materia de Impuesto a las Ganancias solo existía la regulación contenida en los artículos 7 y 8, referentes a bienes, y el artículo  $14^{11}$ .

Así el articulado referente al principio arm's lenght<sup>12</sup> en la legislación argentina solo era aplicable a las operaciones internacionales y en el caso que exista una real o presunta vinculación económica. Así lo ratifico la Corte Justicia de la Nación en oportunidad de dictar sentencia en la causa Kellog Co. Arg. Vs.DGI del 26/2/95 al indicarle al Fisco Nacional la incompetencia para aplicar el principio operaciones entre compañías locales. En ese fallo se admitió el tratamiento unificado de dos empresas independientes como fueran una unidad económica.

El inc. a del mencionado art. 8 contempla las ganancias provenientes de la exportación de bienes desde nuestro país, diciendo al respecto: "Cuando no se fije el precio o el pactado sea inferior al precio de venta mayorista vigente en el lugar de destino, se considerará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el exportador del país y el importador del exterior, correspondiendo tomar dicho precio mayorista en el lugar de destino, a los efectos de determinar el valor de los productos exportados." El inc. b adopta una solución igual para importaciones al expresar que "Cuando el precio mayorista vigente en el lugar de origen, más -en su caso- los gastos de transporte y seguro hasta la República, se considerará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el importador del país y el exportador del exterior, constituyendo la diferencia ganancia neta de fuente argentina para este último "Como se desprende de la norma transcrita, también en este supuesto el reajuste debe fundarse en el precio mayorista vigente en el exterior, o como dice la ley, "precio mayorista vigente en el lugar de origen".

En concordancia el art. 84, antepenúltimo párrafo de la ley, dispone en materia de amortizaciones, que los bienes importados con destino al activo fijo por un monto superior al precio mayorista vigente en el lugar de origen más los gastos de transporte y seguros hasta nuestro país, hace presumir la vinculación económica en tanto no se pruebe lo contrario; en cuyo caso la diferencia no será amortizable ni deducible a los efectos tributarios.

Art. 14 "(...) Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la persona física o jurídica domiciliada en el exterior que directa o indirectamente la controle serán considerados, a todos los efectos, como celebrados entre partes independientes cuando las prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entes independientes con las limitaciones siguientes: 1) Préstamos: deberán ajustarse a las disposiciones establecidas en el inc. 1 del art. 20 de la ley de inversiones extranjeras (t.o. en 1980 y sus modificaciones). 2) Contratos regidos por la ley de tecnología: de acuerdo con lo que al efecto establezca dicha ley.

Cuando no se cumplimenten los requisitos previstos en el párrafo anterior para considerar a las respectivas operaciones como celebradas entre partes independientes, las prestaciones se tratarán con arreglo a los principios que regulan el aporte y la utilidad. A los efectos de este artículo se entenderá por empresa local de capital extranjero a aquella que revista tal carácter de acuerdo con lo dispuesto en el inc. 3 del art. 2 de la ley de inversiones extranjeras (t.o. 1980 y sus modificaciones)."

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Ver llamada anterior

## D - 1 - Concepto de Vinculación Económica en la Ley

Tanto en el articulo 14 como en el 77 inciso c) de la Ley del Impuesto a las Ganancias (t.o.1978) se refieren a la unidad económica con términos diferentes, en primer lugar menciona a la unidad económica entre la casa matriz y la sucursal y en el segundo caso al "conjunto económico". Asimismo en la ley Internos el articulo 77 presume "vinculación económica" cuando ciertas operaciones reúnan requisitos establecidos. El reglamento de la Ley del Impuesto a solo a efectos de la aplicación Ganancias define, la reorganización de empresas, que existe conjunto económico cuando el 80% o más del capital social de la entidad continuadora pertenece al dueño, socio o accionistas de la empresa que se reorganiza. A pesar de las disparidades en la terminología no existe una definición de la "unidad económica" en el plexo normativo de la tributación nacional. Como señala Guilani Fonrouge la definición más acertada que cuenta la legislación es el articulo 14 (t.o. 1974) del Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires cuando expresaba (la redacción actual sostiene igual criterio en otros términos) : "Los hechos imponibles realizados por una persona o entidad se atribuirán también a otra persona o entidad con la cual aquella tenga vinculaciones económicas o jurídicas, cuando de la naturaleza de esas vinculaciones resultare que ambas personas o entidades pueden ser consideradas como constituyendo una unidad o conjunto economico"

## D - 1 - a) Jurisprudencia

La falencia legislativa se tradujo en una ola de decisiones jurisprudenciales en las que, adoptándose criterios diferentes, se consolidaron las corrientes doctrinarias que resultaron de fundamental relevancia en las décadas del sesenta y setenta,

inversiones extranjeras cuando el Fisco atacando las amparándose en el articulo 14 de la Ley del impuesto a las Ganancias impugnaba los pagos efectuados por las empresas del país hacia sus casas matrices en el exterior. De esta manera comenzó en el año 1961 en la sentencia recaída en la causa General Electric S.A. 13 donde entendió que los "vinculación económica", "conjunto económico", "comunidad intereses", etc. definen a los efectos fiscales la realidad de las relaciones entre sociedades personas vinculadas entre si por capitales, intereses o dirección comunes, expresando que si esos elementos se verifican y además, aspectos tales como: plan de cuentas para confeccionar balances homogéneos impuesto desde el exterior, fiscalización de auditores enviados desde afuera, existencia de un manual de precios uniforme, no es dudoso que la empresa argentina integra una organización mundial, y pueden determinarse los rendimientos de fuente argentina sobre la base de coeficientes de utilidad bruta de ventas efectuadas por empresas del mismo ramo, en condiciones semejantes, con prescindencia de las cifras consignadas en los libros de contabilidad".

También se expidió la Cámara Federal al respecto confirmando la decisión del Tribunal fiscal, considerando que el socio preponderante en una sociedad de responsabilidad limitada, no puede ser considerado como un tercero a los fines impositivos. Así en una causa<sup>14</sup> dijo que si una empresa extranjera posee el 99.75% de una SRL constituida en la Argentina, ellas deben considerarse como una sola entidad, y el crédito proveniente de la remisión de mercancías no puede computarse en el pasivo como

General Electric S.A. vs/Fisco Nacional DGI, Sala constencioso administrativo de la Camara Federal, del 23/2/61
Mássey Ferguson SRL 1/4/63 Camara Federal, ED 6-416.

un aporte de terceros. En el mismo sentido y el mismo año<sup>15</sup> dijo que el socio del exterior que tiene la mayor parte del capital social 96.6 no puede contratar con la empresa argentina porque integran una sola entidad y nadie puede contratar consigo mismo, de modo que las regalías pagados no son otra cosa que utilidades disimuladas, y por consiguiente, no son gastos deducibles para la empresa nacional.

## Aplicaciones en la Ley

#### D - 2 - Aplicación para exportaciones. Articulo 8 de la Ley

En la ley se pretende con el articulo referente a compraventa de bienes tangibles determinar la materia imponible y limitar la fuente territorial evitando la subfacturación de exportaciones y la subvaluación de importaciones. A tal fin se utiliza una aproximación a los métodos de precio de reventa y cost plus method.

El articulo en cuestión fue introducido mediante el decreto N° 18.229 del año 1943 para ser aplicado en los casos en que exista o se presuma vinculación económica.

Así en caso de importaciones se considera que la simple introducción de mercaderías en el país genera réditos de fuente extranjera para los exportadores foráneos según el inciso a). Esta regla general se modifica cuando el precio facturado al importador nacional es mayor que el precio mayorista vigente en el país de origen de la mercadería más los gastos de seguro y flete hasta la argentina, transformándose la diferencia de precio en materia gravable para el Fisco Nacional, ya que cuando esto

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> "Refinerias de Maiz S.R.L." Camara Federal Contencioso Administrativo del 14/10/63

sucede se presume que existe vinculación económica salvo prueba en contrario.

#### D-2-a) Jurisprudencia

Respecto a esta cláusula existe solo un precedente sentado en la causa Eduardo Loussinian S.A. del 20/9/83 donde en la sentencia dictada por la Corte Suprema de Justicia de la Nación se entendió que la presunción legal no es aplicable si no se comprueba la vinculación económica entre importador del el país exportador del exterior, en función de sus manifestaciones más aceptables -propiedad del capital, convenios de integración y subordinación orgánica- sin perjuicio de otras que se consideren adecuadas, conforme a lo cual considero en el caso acreditada su inexistencia, señalando que de lo contrario, cualquier diferencia de precio, por ínfima que fuera, que un importador pudiera haber obtenido del extranjero , por el libre juego de la oferta y la demanda, se tendrá que tener necesariamente como prueba incontrovertible de vinculación económica sin admitir la prueba en contrario que acepta la Ley. Así en uno de los considerandos del fallo al encontrar inexistente la vinculación económica expreso que el articulo 8 "no autoriza a exigir que justifiquen las razones a las que obedece el mayor recio pagado por el importador nacional con respecto al vigente en el lugar de origen más los gastos de transporte y segura, aunque visto la concepción de atribuir al exportador extranjero el beneficio equivalente a la diferencia entre el precio pagado y el mayorista vigente en el lugar de origen, no es dudoso que se hallen excluidos del ámbito de la norma los casos en que aquella diferencia es falsa, o sea , cuando los precios reales han sido alterados por sobre o subfacturación, caso en que según la Corte,

debe ser tratado conforme a lo dispuesto en los articulo 24 y sgtes. de la ley de procedimiento tributario.

La causa corresponde a importaciones de caucho que respondían a un contrato fechado en enero de 1974 en el que la empresa exportadora se comprometía a proveer en forma mensual hasta el mes de diciembre de 1975 el producto adquirido a un precio fijado previamente, cabe considerara entonces que como opina Reig16 la comparación con el precio mayorista debió hacerse con el vigente al momento de la concertación de la operación y no al momento de la introducción de los bienes, lo que parece no aceptarse según el considerando 9 de la sentencia. En cambio en los fallos recaídos en las instancias previas la diferencia se admitió como el precio mayorista existente entre al momento introducción de los bienes. Siendo que entre ambos momentos transcurre un tiempo considerable.

#### D - 2 - b) Articulo 14

En el caso de las operaciones de intangibles el método adoptado es el de comparación de precios con operaciones entre compañías no controladas.

La redacción de la Ley define que en el caso de transacciones internacionales de prestamos y de pago de regalías por el uso de empresa intangibles celebrados entre una local de extranjero con un sujeto del exterior que la controle directa o indirectamente, serán considerados como tales siempre que las condiciones de contratación sean similares a las que hubieran convenido partes independientes. Esta regla quedo casi en blanco el 8 de septiembre de 1993 el decreto 1853 estableció que los contratos de transferencia de tecnología prestamos У

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> Reig Enrique, Impuesto a las Ganancias, Ediciones Macchi 1996 p. 105 y sig.

INTI a solo titulo informativo ya que inscribirán en el anteriores era respaldada por la Ley de Inversiones Extranjeras que establecía los requisitos que debía reunir un préstamo o un contrato de transferencia de tecnología entre empresas vinculadas para ser aprobados por el Instituto de Transferencia Tecnología. El mencionado organismo evaluaba las condiciones del contrato respecto a si eran comparables a las celebradas entre entes independientes y los montos fijados eran aceptables por las normas especificas, no permitiendo así mismo el pago por el uso de marcas entre compañías vinculadas. Así la reglamentación definía que el precio pagado no podía exceder el 5% de los ingresos netos fijados como base para la determinación de las regalías. En el caso de los prestamos serian considerados normales siempre que no medie observación por parte del Banco Central, quien debe expedirse en el plazo de 30 días comunicada la operación. De esta manera si en el caso de los intereses para los prestamos, y de regalías para transferencia de tecnología eran excesivos o no aprobados por el Instituto tenían el tratamiento de dividendos.

# D - 3. Tratados celebrados en la Argentina para evitar la Doble imposición internacional

La Argentina acordó el uso del método de comparación de precios entre compañías no controladas para transferencia de intangibles y operaciones de prestamos en todos los convenios que celebró, a excepción del firmado con Alemania con el que según la redacción del articulo 5 lo dispuso aplicable a la compra de bienes.

Así en el apartado 7 del articulo 5 de la Ley N° 22.025, aprobación del "Convenio entre la República Argentina y la

República Federal de Alemania para evitar la doble imposición con respecto a los impuestos sobre la renta y el capital", establece que corresponde el tratamiento de establecimiento permanente, y entonces sujeto al impuesto en el otro estado contratante, a una empresa que tenga un lugar fijo de negocios o un agente con el propósito de adquirir productos agrícolas, forestales, ganaderos, mineros y de granja para la empresa con respecto a los beneficios derivados de la adquisición de esas mercaderías para exportar desde ese Estado Contratante, a un precio inferior al que hubiera sido convenido entre partes independientes.

#### E - Normativa vigente en Argentina.

La reforma introducida por la Ley N° 25.063 vigente a partir del 31 de diciembre de 1998, intenta aclarar mecánicas y modalidades para aquellos casos en los que resulte dificultoso materializar la determinación de los precios de transferencia, incorporando a la legislación positiva las técnicas doctrinarias de fijación de los mismos.

La Ley modifica los artículos 7 y 8 anulando el requisito de existencia de vinculación económica a los fines de su aplicabilidad, es decir que el Fisco no deberá probar la vinculación para efectuar la comparación del precio pactado. Asimismo establece la obligación de cumplir con el principio arm's lenght para el caso de operaciones entre empresas vinculadas pero refiere solo a transferencia de bienes y no incluye a relativos a servicios. Las reglas sobre precios de transferencia son aplicables a sociedades locales de capital extranjero con la empresa controlante del exterior, es decir, no resulta aplicable en el mercado local.

Las empresas locales de capital extranjero se encuentran definidas por decreto del Poder Ejecutivo y los define como aquella entidad domiciliada en la República Argentina, con accionistas radicados en

el exterior, que posean el 49% o más del capital social, con derecho a voto.

Serán entonces empresas vinculadas, en el marco del Impuesto a las Ganancias, las empresas locales del capital extranjero y las personas físicas o jurídicas domiciliadas en paraísos fiscales; siendo éstos aquellos países en cuyo sistema tributario la tasa de imposición a la renta sea menor o igual al 20%.

Dentro de este marco definitorio, la ley establece que, cuando por la clase de operaciones o la modalidad de organización de las empresas, no puedan establecerse con exactitud las ganancias de fuente argentina, la AFIP podrá determinar la ganancia neta sujeta al gravamen a través de promedios, índices y coeficientes, que a tal fin se establezcan, sobre la base de los resultados obtenidos por empresas independientes, dedicadas a actividades iguales o similares.

# E - 1 - Concepto de Vinculación Económica

Con la nueva ley se intenta aclarar el concepto receptando la jurisprudencia. Ahora bien, dada creemos que la amplitud qeneralidad de los términos utilizados depende de la racionalidad del actuante, 10 sabemos ocasionará funcionario que pocas controversias con el consecuente desgaste en la relación con el fisco. La ley introdujo a continuación del articulo 15 un articulo agregado sin numero en el que expresa que, a tal fin se entenderá que la vinculación económica entre una empresa domiciliada en el país y otra en el exterior se determinara, entre otras pautas, en función del origen y participación de sus capitales. En la dirección efectiva del negocio, del reparto de utilidades, del control, de la existencia de influencias en el orden comercial, financiero o de toma de decisiones, patrimonio inadecuado para el giro económico, actividad de importancia solo en relación a otra empresa. Dependencia administrativa y funcional.

Como se aprecia la definición resulta más que amplia, razón por la cual en el párrafo siguiente se faculta al Poder Ejecutivo para determinar en que supuestos se considerara la vinculación económica y dictara la reglamentación que considere a los fines de la aplicación de los artículos 8,14 y 15.

#### E - 2 - Métodos Utilizados

Para constatar si el precio de transferencia de aquellos actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la persona física o jurídica, domiciliada en el exterior que directa o indirectamente la controle, responde o no a las prácticas normales de mercado entre partes independientes, se aplicará, reza la Ley, cualquiera de los métodos que expone, el contribuyente deberá elegir uno de ellos, y a comparación de la legislación brasileña no existe limite de permanencia una vez ejercida la opción, es decir que podrá utilizarse métodos disimiles para operaciones del mismo sujeto, asimismo la AFIP podrá impugnar el método aplicado si considera que el mismo arrojo un resultado incorrecto, a tal efecto queda al Fisco la carga de la prueba.

# E- 2 - a) Precio comparable no controlado (Comparation uncontrolable price - CUP)

Se considerará el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entres partes independientes, en operaciones comparables. La base de este método radica en la variable precio, debiendo enfatizarse la característica de similitud en los productos o servicios a comparar. Resultará el mejor método cuando se cuente con información adecuada y homogénea para la comparación, no existan

diferencias materiales entre las transacciones comparadas y se puedan hacer ajustes respecto a posibles pequeñas diferencias.

## E - 2 - b) Precio de Reventa. (Resale Price Method)

Se determinará el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa, o de la prestación del servicio en operaciones comparadas, por un coeficiente que resultará de restarle a uno, el porcentaje de utilidad bruta que se determine al relacionar dicha variable con las ventas netas, que hubieran sido pactadas, por o con partes independientes, en operaciones comparables. La base en este método reside en el porcentaje de utilidad bruta, debiendo ponerse el énfasis en la similitud de funciones y riesgos inherentes a la operación.

#### E - 2 - c)Costo Adicionado. (Cost plus - CP)

El precio de transferencia se determinará multiplicando el costo de los bienes o servicios por el coeficiente que resulte de sumarle a uno el porcentaje de utilidad bruta que se determine al comparar dicha variable con el costo de ventas, en operaciones comparables, que hubieran sido pactadas con o entre partes independientes. Al iqual que en el caso anterior, la base de este método reside en el porcentaje de utilidad bruta; por lo tanto, la similitud de funciones y riesgos en la operación es preponderante para su utilización. Sin embargo, resulta el método más conveniente en el caso de que quien manufacture o ensamble bienes y los venda a entes identificar operaciones, relacionados pueda con entes У relacionados, que le permitan determinar su margen de utilidad bruta.

#### E - 2 - d)Margen neto de la transacción. (CPM)

En aquellas transacciones entre partes relacionadas, se determinará la utilidad de la operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes, en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo. Este mecanismo requiere información sobre niveles de rentabilidad obtenidos por empresas no relacionadas que puedan resultar comparables, siendo la base del mismo el porcentaje de utilidad neta.

#### E - 2 - e)Partición de utilidades.

La utilidad de la operación obtenida por las partes relacionadas se atribuirá en la proporción que hubiera sido asignada entre partes independientes conforme a lo siguiente:

- \* La utilidad de la operación global se determinará mediante la suma de las utilidades de las operaciones obtenidas por cada una de las personas, físicas o jurídicas, relacionadas involucradas en la primera.
- \* La utilidad de la operación global se asignará a cada una de las personas relacionadas, considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de ellas, con respecto a dichas operaciones entre personas independientes. Como puede observarse aquí, la base del presente método no reside en el precio ni el porcentaje de utilidad bruta o neta, sino en la magnitud de la utilidad asignable a la operación que se intente comprobar.

## E - 2 - f) Residual de partición de utilidades

Del mismo modo que en el caso anterior, la utilidad de la operación obtenida por las partes relacionadas se atribuirá en la proporción que hubiera sido asignada entre partes independientes conforme a lo siguiente:

- \* La utilidad de la operación global se determinará mediante la suma de las utilidades de las operaciones obtenidas por cada una de las personas físicas o jurídicas relacionadas involucradas en la primera.
- \* La utilidad de operación global se determinará de la siguiente manera:
- I.- La utilidad mínima que corresponde en su caso a cada una de las partes relacionadas, mediante la aplicación de cualquiera de los métodos anteriores, se determinará sin tomar en cuenta el uso de bienes intangibles.
- II.- La utilidad residual que se obtendrá, restando la utilidad mínima del apartado anterior, de la ganancia global de la operación se distribuirá entre las partes no independientes, tomando en consideración, entre otros elementos, los bienes intangibles utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Generalmente, estos métodos, dado lo altamente subjetivo de los mismos, en cuanto a la consideración de aquellos elementos inmateriales que tornen comparable o no comparable a las operaciones, son utilizados como último recurso cuando ninguno de los mecanismos

señalados anteriormente resulta viable. En todos los casos, se entenderá que las operaciones o las empresas son comparables cuando no existan diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad, a que hacen referencia los métodos adoptados por el proyecto de ley, y/o que, en la medida en que siendo dichas diferencias notorias, éstas se eliminen mediante la inclusión de ajustes razonables.

# E - 3 - Documentación

La Ley otorga a la AFIP la facultad de exigir la documentación que considere pertinente, la que respaldara los datos que exige se suministren por medio de la presentación de una declaración jurada adicional conteniendo información detallada de las transacciones.

De la lectura de la Ley no surge especificación alguna acerca de la documentación que deberá conservarse, será entonces la reglamentación la que establezca que tipo de "comprobantes" respaldaran las valuaciones de las transacciones realizadas.

## X - Administración Tributaria y Precios de Transferencia

Debe tenerse presente que en el caso de economías donde los ramos de actividad de diferentes sectores se encuentran bajo el control de las mismas empresas se hace compleja la determinación de precios de transferencia acordes con el principio Arm's lenght ya que ante la existencia de monopolios en los países latinoamericanos es discrecional la formación de precios y a esto se suma la escasez de recursos que padece las Administraciones tributarias.

Asimismo son esos países los que teniendo menores recursos en la Administración resultan beneficiados con los Precios de Transferencia, ya que por tener en su mayoría una tasa menor en el

Impuesto a las Ganancias las empresas sobrefacturan las transacciones a fin de alojar allí la mayor utilidad y proveyéndole mayor base imponible a ese Fisco, consecuentemente el país que se perjudica es el de mayor desarrollo y mayor tasa de imposición por eso son los pioneros en la fiscalización y control de las prácticas de precios de transferencia. Reconsiderando el caso de las alícuotas vigentes y teniendo en cuenta los planes de fiscalización de cada país resulta difícil llevar a la práctica un ajuste de precios de transferencia cuando la Administración Tributaria que lo haya detectado compruebe que el mismo significa sobrefacturación y mayor base imponible, es decir que e implicaría el ajuste una devolución por parte de el y la circularización al Fisco Foráneo para el reclamo pertinente. De hecho cada uno de las leyes sancionadas al respecto dice que en el caso de valor de los precios de transferencia determinado acorde a los métodos dispuestos por la legislación sea mayor que documentación se tomará este último. Así si la Administración Foránea ajustarse el Precios de Transferencia se estaría obligando contribuyentes a tributar doblemente por un resultado que jamás existió, además de las penalidades a las que este sujeto. De lo expuesto surge que el éxito de la fiscalización depende de la actitud que tome el Fisco ante cada determinación y sustento de los ajustes ante sus pares extranjeros.

#### A - Pautas de Enfoques Administrativos de la OCDE

El Informe de la OCDE en el capitulo IV expone y analiza diversos temas a fin de evitar discrepancias en el tema de precios de transferencia e injustos ajustes para el contribuyente. Se dan recomendaciones en diversos temas, como:

Verificación de los contribuyentes

Dado que los casos de precios de transferencia son un desafío muy especial para las administraciones tributarias respecto a las dificultades que representan la evaluación, comparación y investigación de mercados, productos, condiciones de financiación, etc. se requiere profesionales especializados en el tema que puedan dedicarse de tiempo completo y exclusivo, es decir en procedimientos separados de los usuales, de las rutinas administrativas.

## Carga de la Prueba

Se relaciona con el tema la cláusula del articulo 9 segundo párrafo del Modelo de Tratado para evitar la Doble imposición internacional de la OCDE, en el que se dispone que los ajustes correlativos de la de una empresa controlada, como consecuencia del practicado en el otro país respecto de la renta de la otra empresa del mismo grupo. El informe aclara que dado a la aplicación de este en países diferentes las administraciones y prácticas de verificación también lo son. Generalmente la carga de la prueba la soporta el Fisco aunque en algunos países esta a cargo del contribuyente, ninguno debe aprovechar las diferencias entre países en términos descarga de la prueba con fin de hacer evaluaciones sin fundamentos amparándose en la complejidad del tema y el hecho de que en un país administración puede estimar erróneamente una renta que contribuyente acepte, mientras que en el otro país la administración puede esperar que el contribuyente presente justificaciones actuando de buena fe.

#### Sanciones

Así como la génesis del tema respecto al precio de las transacciones, las administraciones deben medir las penalidades que establezcan, ya que si existiera una legislación que imponga severas penas y otro demasiado benévolas se estaría "invitando" los contribuyentes a

abultar la base imponible en el primer país teniendo en cuenta el tratamiento sancionatorio del segundo.

Fiscalizaciones administrativas simultaneas

Es la forma de cooperación entre administraciones tributarias que se tornan indispensables en el caso de la existencia de información de un tercer país para el análisis de ambas administraciones. Dice el informe que además, siempre la información obtenida por un país tiene que ser tratada como confidencial en su legislación local y usarse sólo para casos excepcionales y ser revelada solo a ciertas autoridades para asuntos previstos en la legislación, y ser comunicado a la administración del otro estado que la información será revelada.

Desde el punto de vista de los contribuyentes la fiscalización simultanea evita mayores costos, y recursos, además de ahorro de tiempo.

#### B - Actuación del Fisco Nacional

Ahora bien, se comenzó un período fiscal con una presión especial y asociada estrechamente con las metas a cumplir por el país ante los acreedores, ello seguramente es lo que ha determinado la "salida" hacia la fiscalización de un tema como el que nos ocupa sin existir aun la reglamentación al respecto. Así, a partir del día 4 de enero de 1999, apenas el segundo día hábil de entrada en vigencia de la Ley, se dio una instrucción interna mediante la cual se obliga al personal fiscalizador a requerir haciendo uso de las facultades emanadas del articulo 41 de la Ley 11.683 (t.o. 1978) toda la información referente a vinculación económica y operaciones celebradas a los sujetos que se hallan inspección en los siguientes términos: .." Informe por escrito si contribuyente controla 0 es controlada indirectamente por alguna persona física o jurídica del exterior.

El término control, a los fines de este requerimiento, tiene el alcance establecido en el art.33 de la Ley 19.550. Asimismo, debe considerarse, a estos fines la facultad de incidir en la toma de decisiones del órgano de administración y/o de dirección del contribuyente y las relaciones con otras empresas, con las que si relaciones de controlante o bien no existen controlada, grupo o conjunto económico. pertenecen al mismo En afirmativo informe: A) Nombre y Apellido o Razón Social; B) País de Residencia; C)N° de inscripción en el Impuesto a la Renta(o similar) en el país de residencia; D) Si la participación o el control lo es en forma directa o indirecta; E) Porcentaje de participación en la empresa local o la del exterior; F) Cantidad de acciones. La información se deberá suministrar a la fecha de aprobación de los Estados Contables de 1995, 1996 y 2) Informe por escrito, si se realizaron pagos y/o cobros (o no habiéndose pagado se hubiesen devengado) a ó con las empresas indicadas en el punto 1) del presente requerimiento, con relación a: A) Compra de bienes tangibles; B) Venta de bienes tangibles; C) Regalías; D) Intereses (por cualquier concepto); E) asistencia técnica; F) Marcas y Patentes; G) Distribución global de costos; Otros. En caso afirmativo informe monto global anual por empresa relacionada a la fecha de cierre de los ejercicios 1995,96 y 97. 3) Informe por escrito si los pagos al exterior detallados en el punto anterior sufren retenciones de algún tipo y si el tratamiento general se ve afectado por algún tipo y si el tratamiento general se ve afectado por algún convenio para evitar la doble imposición. En caso afirmativo y según las operaciones detalladas en el punto 2), indique ley aplicable. 4) Aporte copia del balance cerrado al 31-12-97. 5) Exhiba papeles de trabajo y documentación respaldatoria relacionada con la aplicación de las limitaciones establecidas en el art. 8 y 14 de la ley del

Impuesto a las Ganancias, sea que estos hubiesen generado ajustes o no para arribar al resultado impositivo de los últimos tres períodos '95, '96 y '97. 6) Informe acerca de los responsables de asesoramiento contable, legal, aduanero y técnico que estuvieren encargados de la determinación y asignación de los precios con los cuales se valuara el comercio internacional de la firma, indicando nombre y apellido de la persona responsable de la fijación de las políticas de precios, en general, con empresas vinculadas y establezca un responsable para la comunicación de los ítems atinentes a los precios de transferencia con la AFIP a través de F. 3.283 o carta poder.

#### XI - Conclusión

Finalmente y habiendo pasado revista extensivamente a las pautas dictadas por la OCDE, la legislación en Estados Unidos y el tratamiento otorgado a la problemática por México, Brasil y Chile nos referimos a la Reforma introducida en la Argentina respecto a los precios de transferencia. Respecto a ello podemos enunciar algunos puntos que deberán tenerse presentes en el momento de redactar la reglamentación, ya que pueden afectar la base tributaria del país, estos son:

Del enunciado del principio arm's lenght surge la importancia de la comparabilidad para proceder a su aplicación, ahora bien, la Ley no contempla los parámetros que deberán tenerse presentes para definir que transacciones se consideran comparables, para tomar como referencia operaciones entre partes independientes, así como lo hace la ley mexicana al enunciar conceptos tales, circunstancias económicas imperantes, análisis funcional, términos contractuales convenidos.

Continuando con los métodos, la Ley no contempla la aplicación del Rango de Precios, para que los precios de transferencia se determinen como los de empresas independientes si oscilara dentro de un rango formulado en función de un numero de transacciones celebradas entre empresas independientes. Esto podría ocasionar un ajuste improcedente al basarse en la inflexibilidad en la aplicación de un método preestablecido.

Respecto a las sanciones consecuencia de un eventual ajuste de los precios de transferencia, a diferencia de las legislaciones foráneas que en efecto "ajustan" el valor de la operación al de mercado, la Ley argentina para el caso de subsidiarias locales de matrices extranjeras aplicará las reglas del "aporte y la utilidad".

Por último, en lo que hace a la determinación de los precios de transferencia, la Ley no hace una especificación de la documentación que deberá conservar la empresa para respaldar la elección del método aplicado para la determinación de las valuaciones pertinentes.

En la Ley no se transcribe el segundo párrafo del artículo noveno del Modelo de Convenio de la OCDE que para el caso de un ajuste en la controlada, será respetado en el país de la casa matriz, tal como se transcribe en los recientes Convenios suscriptos por la Argentina.

Respecto a la aplicación del principio Arm's Lenght para las operaciones que se celebren las empresas con los llamados paraísos fiscales, parte del Derecho comparado transcribe una lista de países incluidos, la Ley Nacional los define como aquellos cuya tasa de Impuesto sea inferior al 20%, es decir, que debe señalarse que no sólo la tasa del impuesto a la renta influye sino también el caso de las deducciones admitidas, exenciones, mínimos imponibles, etc. que posea cada legislación, pueden transformar a un país en un paraíso fiscal.

Finalmente es importante mencionar que es necesaria la ampliación de la legislación introducida en la Ley del Impuesto a las Ganancias ajustándose a la internacional para lograr una facilitación en la aplicación concreta de la artillería teórica ya que, como se ha visto, resulta dificultoso el arribo a una fiscalización exitosa de la problemática de los Precios de Transferencia. Creemos que nuestra Administración debería examinar la posibilidad de suscribir Acuerdos bilaterales para la fijación de los precios y aplicación de los métodos por las empresas.

La Administración en el momento de efectuar un ajuste de las valuaciones dadas a las operaciones sobre bienes deberá considerar la posibilidad de trasladar igual tratamiento en los impuestos aduaneros, ya que en caso de sobrefacturación de importaciones existirá una ganancia de fuente argentina omitida con la contrapartida de un exceso en el ingreso de aranceles y gravámenes aduaneros de los el mismo organismo recaudador percibió.

#### XII - Bibliografía

- Modelo de Convenio para Evitar la Doble Imposición Internacional de la OCDE.
- Ley del Impuesto a las Ganancias Argentina.
- Ley N° 25.063.
- Reig, Enrique J. "Impuesto a las Ganancias", Ed. Macchi. Novena Edicion, 1997.
- Guiliani Fonrouge, Navarrine Camila, "Impuesto a las Ganancias". Ed. Depalma. 3 Edición.
- "Principios da Tributacao Internacional sobre a Renda". Marcilio Toscano Franca Filho, www.datavenia.info.br/artigos/tributario/marcillo.html
- Baumann, Renato (org.) O Brasil e a Economia Global. Sao Paulo: Campus, 1996.
- "Precios de Transferencia para la industria Maquiladora", Informe KPMG Mexico, Enero de 1999.
- Transfer Princing rules, Title 26, Subtitle A, Chapter 1, Subchartes N, Part. III, Subpart. C, Sec. 925, 482, 1058, 1552, 994, 6662. Rental Internal Code EEUU.
- "Consideraciones acerca de los Precios de Transferencia y sus efectos en materia tributaria", Carolina Soteldo Silva, Venezuela, 1998. Visitado el 8/1/99 al <a href="https://www.ttpa/com.ve/arti.20.htm">www.ttpa/com.ve/arti.20.htm</a>
- Centre International des Hautes Etudes Financieres. "Seminario sobre Reforma Tributaria". Expositores Dr. Guillermo Rodriguez Use, Dr. Alberto Baldo y Dr. Pablo S. Varela. Buenos Aires, 16/2/99.
- VIII Encuentro técnico Anual de Administradores Tributarios, Mar del Plata, 5, 6 y 7 de diciembre de 1998.
- "En torno de tributación y precios de transferencia" Atchabahian, Adolfo., Tomo X Derecho Tributario p.77.
- Otis, Rodner. "La Inversión Internación en Países en Desarrollo. Editorial Arte. 193, p. 265.

- Centre International des Hautes Etudes Financieres. Seminario sobre precios de Transferencia. Expositor: Arturo Pérez Robles. Buenos Aires, 21 de abril de 1998.
- Precios de Transferencia, Nuñez Adriana, Periódico Económico Tributario, N° 155.
- "Los Precios de Transferencia que se vienen", Asorey Ruben, Periódico Económico Tributario, N ° 106, p.1.
- Nuevo Informe de la OCDE sobre precios de transferencia, Schuster Carla, Periódico Económico Tributario, N° 106, p.1.
- " Precos de Trasnferencia no Brasil", Lionel Pimentel Nobre, The Brazilian member of Globalaw- The International Law Group. Enero de 1997, visitado el 15/9/98.
- "Armonización Tributaria. Principios Aplicables: EL MERCOSUR"; Reig, Enrique J., Caracas, octubre 1991.
- Asiain, Jorge. "Transfer Pricing", Boletín Informativo Asociación Argentina de Estudios Fiscales, Junio de 1997.