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

Los precios de transferencia: y su aplicación al sector agroexportador

Saunders, Mercedes C.

2003

Cita APA: Saunders, M. (2003). Los precios de transferencia: y su aplicación al sector agroexportador. Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

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

Tesis Doctoral 001502/0240

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
No.....

Secretaría de Posgrado
Facultad de Ciencias Económicas

016-0092

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
POSGRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN TRIBUTACIÓN

Col 1502/0240

LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

(Y SU APLICACIÓN AL SECTOR AGROEXPORTADOR)

CATALOGADO

Tp. N. 2338, N. 23210
S1P
Trab. Posg.

MERCEDES C. SAUNDERS
REGISTRO Nº7.681
OCTUBRE 2003

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

- **ÍNDICE**

TÍTULO I: OBJETIVOS Y ESTRUCTURA DEL TRABAJO

- **OBJETIVOS DEL TRABAJO ---------- Página 1**
- **ESTRUCTURA DEL TRABAJO ---------- Página 1**

TÍTULO II: PRECIOS DE TRANSFERENCIA: NORMAS GENERALES

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

- **LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SISTEMA TRIBUTARIO ARGENTINO ---------- Página 3**
- **OPERACIONES ALCANZADAS ---------- Página 4**

- DE FINANCIAMIENTO
- DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS
- DE USO, GOCE O ENAJENACIÓN DE BIENES TANGIBLES
- DE EXPLOTACIÓN O TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD DE UN BIEN INTANGIBLE
- DE ENAJENACIÓN DE ACCIONES

CAPÍTULO II: VINCULACIÓN ECONÓMICA

- **CONCEPTO ---------- Página 7**
- **FACTORES QUE CONFIGURAN LA VINCULACIÓN ECONÓMICA — Página 7**

- POR LA INCIDENCIA EN EL CAPITAL
- POR INFLUENCIAS FUNCIONALES
- POR INFLUENCIAS DE CUALQUIER ÍNDOLE

- **LEGISLACIÓN COMPARADA ---------- Página 8**

- MÉXICO
- BRASIL
- ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
- O.C.D.E.

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

CAPÍTULO III: PRINCIPIO DE ARM'S LENGTH O PRECIO NORMAL DE MERCADO ABIERTO

- **DEFINICIÓN ---------- Página 12**

- CONCEPTO DE PRECIO NORMAL DE MERCADO ABIERTO
- SISTEMA TRIBUTARIO ARGENTINO
- LEGISLACIÓN COMPARADA

1) México.
2) Brasil.
3) Estados Unidos de Norteamérica.
4) O.C.D.E.

- **INCONVENIENTES EN LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE ARM'S LENGTH ---------- Página 15**

- DIFERENTES CIRCUNSTANCIAS COMERCIALES
- CARGA ADMINISTRATIVA
- INFORMACIÓN ADECUADA

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

- **FACTORES QUE DETERMINAN LA COMPARABILIDAD ---------- Página 17**

- CARACTERÍSTICAS DE LOS BIENES Y SERVICIOS
- FUNCIONES EFECTUADAS
- ACTIVOS UTILIZADOS
- RIESGOS ASUMIDOS
- TÉRMINOS CONTRACTUALES
- DIVERGENCIA DE INTERESES
- ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS
- CONDICIONES ECONÓMICAS EN GENERAL

- **COMPARABLES EXTERNOS ---------- Página 20**

- SUSTENTO LEGAL PARA EL USO DE COMPARABLES EXTERNOS
- FUENTES DE INFORMACIÓN DISPONIBLES

- **LEGISLACIÓN NACIONAL ---------- Página 21**

- **LEGISLACIÓN COMPARADA ---------- Página 22**

- MÉXICO
- BRASIL
- ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
- O.C.D.E.

CAPÍTULO V: MÉTODOS DE AJUSTE

- **MÉTODOS TRADICIONALES BASADOS EN LAS OPERACIONES – Página 25**

- MÉTODO DEL PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO (PCNC)

1) Concepto.
2) Características de las operaciones.

- MÉTODO DEL PRECIO DE REVENTA (PR)

1) Concepto.
2) Características de las operaciones.
   a) Estructura de los negocios.
   b) Valor agregado.
   c) Tiempo transcurrido.
   d) Nivel de actividades del revendedor.
   e) Activos utilizados.
   f) Exclusividad.
   g) Prácticas contables.

- MÉTODO DEL COSTO MÁS MARGEN (CMM)

1) Concepto.
2) Características de las operaciones.
   a) Relación entre costos e ingresos.
   b) Comparabilidad del margen.
   c) Tipos de gastos.
   d) Consistencia contable.
   e) Asignación de costos.

- LIMITACIONES DE LOS MÉTODOS TRADICIONALES

- **MÉTODOS RESIDUALES BASADOS EN LAS UTILIDADES ---------- Página 31**

- MÉTODO DE DIVISIÓN DE UTILIDADES

1) Concepto.
2) Ventajas e inconvenientes.
   a) Separación de utilidades.
   b) Independencia.
   c) Evita situaciones extremas.
   d) Mayor subjetividad.
   e) Dificultades para obtener información.
   f) Oportunidad del análisis.

- MÉTODO TRANSACCIONAL DE MÁRGENES NETOS

1) Concepto.
2) Ventajas y limitaciones.
   a) Tolerancia a las diferencias.
   b) Bajo nivel de análisis.
   c) Factores de influencia.
   d) Falta de información.
   e) Determinación de ingresos y gastos operacionales.

- LIMITACIONES DE LOS MÉTODOS DE UTILIDAD TRANSACCIONAL

- **MÉTODO ALTERNATIVO: FÓRMULA GLOBAL ---------- Página 35**

- CONCEPTO
- LIMITACIONES
   1) Riesgo de doble tributación.
   2) Arbitrariedad de las fórmulas.
   3) Elevados costos.
   4) Abandono del concepto de contabilidad separada.

- **LOS MÉTODOS DE AJUSTE EN LA LEGISLACIÓN NACIONAL ----- Página 36**

- MÉTODOS PREVISTOS POR LA LEGISLACIÓN
- LA REGLA DEL MEJOR MÉTODO
- LOS DESVÍOS ACEPTABLES

- **LOS MÉTODOS DE VALUACIÓN EN ADUANA ---------- Página 38**

- VALOR EN ADUANA
- LOS MÉTODOS DEL ACUERDO DE VALOR EN ADUANA – GATT 1994 –

1) Valor de la transacción.
2) Mercaderías idénticas.
3) Mercaderías similares.
4) Método sustractivo.
5) Valor reconstruido a partir del costo.
6) Método residual o del último recurso.

- COEXISTENCIA DE AMBOS SISTEMAS

1) Diferencias en el sistema de valoración.
2) Diferencias en los objetivos perseguidos.

- **LEGISLACIÓN COMPARADA ---------- Página 42**

- MÉXICO

1) Métodos previstos por la legislación.
2) La regla del mejor método y los desvíos aceptables.

- BRASIL

1) Métodos previstos para las importaciones.
2) Métodos previstos para las exportaciones.
3) La regla del mejor método y los desvíos aceptables.

- ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

1) Métodos previstos para bienes tangibles.
2) Métodos previstos para bienes intangibles.
3) La regla del mejor método y los desvíos aceptables.

- O.C.D.E.

CAPÍTULO VI: ENFOQUES ADMINISTRATIVOS

- **AUDITORÍAS FISCALES ---------- Página 49**

- INFORMACIÓN DE DISTINTOS PERIODOS FISCALES

- PÉRDIDAS CONTINUAS
- COMPENSACIONES INTENCIONALES
- EL MÉTODO ESCOGIDO POR EL CONTRIBUYENTE
- FLEXIBILIDAD EN LOS ENFOQUES
- EL PESO DE LA PRUEBA

Sistema Tributario Argentino.

- RÉGIMEN SANCIONATORIO

Sistema Tributario Argentino.

- **DOCUMENTACIÓN ---------- Página 56**

- CONSIDERACIONES SOBRE LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

1) Costo de elaboración.
2) Disponibilidad al momento de determinación del precio de transferencia.
3) Información sobre empresas extranjeras.
4) Revelación pública de información confidencial.
5) Oportunidad de la documentación.

- LEGISLACIÓN NACIONAL

1) Documentación a presentar.
2) Plazo de conservación de la documentación de respaldo.
3) Confidencialidad de la información suministrada.
4) Exceso de documentación requerida.

- LEGISLACIÓN COMPARADA

1) México.
2) Brasil.
3) Estados Unidos de Norteamérica.
4) O.C.D.E.

CAPÍTULO VII: PROCEDIMIENTOS ALTERNATIVOS QUE FACILITAN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

- **PROCEDIMIENTOS DE ACUERDO MUTUO Y AJUSTES DE CORRESPONDENCIA ---------- Página 62**

- LOS PROCEDIMIENTOS DE ACUERDO MUTUO
- LOS AJUSTES DE CORRESPONDENCIA

- **AUDITORÍAS FISCALES SIMULTÁNEAS ---------- Página 64**

- CONCEPTO
- PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN
- PRINCIPALES VENTAJAS

- **REFUGIOS SEGUROS (RS) O SAFE HARBORS ---------- Página 66**

- CONCEPTO
- CLASES DE REFUGIOS SEGUROS
- VENTAJAS E INCONVENIENTES

- **ACUERDOS ANTICIPADOS DE PRECIOS (AAP) O ADVANCE PRICING ARRANGEMENTS ---------- Página 70**

- CONCEPTO
- PROCEDIMIENTO
- ACUERDOS UNILATERALES VS. ACUERDOS BILATERALES O MULTILATERALES
- CONTROL DE CUMPLIMIENTO
- VENTAJAS E INCONVENIENTES

1) Sistema Tributario Argentino.
2) Legislación Comparada.

TÍTULO III: LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SECTOR AGROEXPORTADOR

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

- **LINEAMIENTOS DE LA REFORMA TRIBUTARIA ---------- Página 76**

- **BREVE DESCRIPCIÓN DEL USO DE DERIVADOS EN EL SECTOR AGRÍCOLA ---------- Página 76**

- CONTRATOS DE FUTUROS AGRÍCOLAS
- OPCIONES SOBRE FUTUROS AGRÍCOLAS
- TIPOS DE OPCIONES

1) Opciones de Compra – CALL
2) Opciones de Venta – PUT

- EJEMPLOS PRÁCTICOS DE FUTUROS Y OPCIONES

1) Compra de Futuros.
2) Venta de Futuros.
3) Compra de una Opción CALL.
4) Venta de una Opción CALL.
5) Compra de una Opción PUT.
6) Venta de una Opción PUT.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE LA REFORMA

- **DESCRIPCIÓN DE LA NORMA ---------- Página 80**
- **ALCANCES DE LA REFORMA ---------- Página 81**
- **ALGUNAS CRÍTICAS ---------- Página 84**
- EL MEJOR MÉTODO
- EL PRECIO MÁS ALTO
- LA PRUEBA EN CONTRARIO
- OTRAS CONSIDERACIONES

CAPÍTULO III: PROPUESTA ALTERNATIVA

- **VALUACIÓN DE PRODUCTOS CON COTIZACIÓN CONOCIDA EN MERCADOS TRANSPARENTES ---------- Página 86**

- PROPUESTA ALTERNATIVA A LA MODIFICACIÓN DEL ARTÍCULO 15 ---------- Página 87
- VALUACIÓN DE PRODUCTOS SIN COTIZACIÓN CONOCIDA EN MERCADOS TRANSPARENTES ---------- Página 88

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES

- CONSIDERACIONES GENERALES ---------- Página 89
- ACTUALIDAD DE LA LEGISLACIÒN TRIBUTARIA ARGENTINA -- Página 91
- COMENTARIOS FINALES ---------- Página 92

REFERENCIAS ---------- Página 95

BIBLIOGRAFÍA ---------- Página 100

TÍTULO I

OBJETIVOS Y ESTRUCTURA DEL TRABAJO

OBJETIVOS DEL TRABAJO

El presente trabajo tiene como objetivo estudiar la normativa relacionada con los Precios de Transferencia en el impuesto a las ganancias, en general y en particular, a la luz del proyecto de reforma tributaria, su aplicación al sector agroexportador.

Se pretende analizar los principios generales sobre los cuales se basa esta normativa y su reflejo tanto en la legislación nacional como la comparada, así como los lineamientos establecidos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.).

Con relación al sector exportador de granos, se efectuará un análisis crítico de las nuevas disposiciones que serán incorporadas a la ley del impuesto a las ganancias y se buscará una alternativa que permita preservar la base imponible argentina de maniobras fraudulentas, sin alterar los principios rectores de los precios de transferencia.

Sobre la base de este análisis, se buscará arribar a conclusiones que permitan clarificar la aplicación de los precios de transferencia en la Argentina para mejorar la recaudación de la administración tributaria y brindar seguridad jurídica, tanto a los contribuyentes nacionales como a los posibles inversores extranjeros.

ESTRUCTURA DEL TABAJO

La parte principal se desarrolla en los dos títulos siguientes; el primero referido a las normas generales de los precios de transferencia y el segundo abocado al análisis de esas normas generales aplicadas al sector agroexportador.

Dentro del Título II se buscará definir el concepto de precios de transferencia y determinar cuáles son las situaciones específicas a las cuales es aplicable.

Se intentará definir conceptos claves tales como el de vinculación económica y los factores que determinan esa vinculación y el principio de arm's length con los inconvenientes que su correcta aplicación implica. Asimismo, se desarrollarán los factores que deben tenerse en cuenta a efectos de realizar un adecuado análisis de comparabilidad y se considerará la posibilidad de aplicar comparables externos.

Seguidamente se analizarán los principales métodos de ajuste a los precios de transferencia que se clasifican en métodos tradicionales basados en las operaciones y residuales basados en las utilidades. Se estudiarán las situaciones a las cuales son aplicables cada uno de ellos con sus ventajas e inconvenientes.

El capítulo siguiente está dedicado al análisis de las situaciones que deben ser consideradas por las administraciones tributarias para arribar al precio real de una operación entre empresas vinculadas. En este sentido se analizarán los temas referidos al peso de la prueba, a la documentación respaldatoria que debe obtener y conservar el contribuyente para que sus precios no sean ajustados por el fisco y a cómo debe ser el régimen sancionatorio aplicable a los incumplimientos de estas normas específicas.

Hacia el final del título, se definirán algunos procedimientos alternativos para determinar los precios de transferencia, tales como los procedimientos de acuerdo mutuo y ajustes de correspondencia, las auditorías fiscales simultáneas, los refugios seguros o safe harbors y los acuerdos anticipados de precios o advance pricing arrangements.

En el Título III y sobre la base de los conceptos desarrollados en el título anterior, se efectuará un análisis de los precios de transferencia aplicados al sector agroexportador.

En el Capítulo I se efectuará una introducción a la problemática de las exportaciones de cereales, oleaginosas, frutos y demás productos de la tierra, a sujetos vinculados del exterior, a través de intermediarios internacionales que no sean los destinatarios finales de la mercadería. Seguidamente, se efectuará una breve descripción del uso de derivados financieros en el sector agrícola. Se describirán y diferenciarán los contratos de futuros y los contratos de opciones sobre futuros y se desarrollarán ejemplos prácticos para una mejor comprensión de la operatoria.

El resto del Título estará dedicado al análisis de la reforma tributaria propuesta por el Poder Ejecutivo. Se efectuará una descripción de la nueva normativa y se analizará el alcance de la misma. Se estudiarán los puntos más controvertidos, entre ellos, la obligación de valuar la mercadería a la fecha de embarque, la prueba que debe ofrecer el contribuyente local para demostrar la veracidad de la operación y otras cuestiones de forma y fondo que hacen al proyecto.

Finalmente se desarrollará una propuesta alternativa de valuación de los productos agrícolas, con y sin cotización conocida en mercados transparentes, que eliminen los posibles efectos *negativos que* sobre la base imponible nacional pueden traer las operaciones simuladas a través de intermediarios internacionales ficticios, sin arbitrariedades que afecten la igualdad de los contribuyentes locales.

En el último capítulo se resumirán los conceptos más importantes del trabajo y se esbozarán algunas conclusiones acerca de los puntos más conflictivos de la materia. Se describirá la situación argentina actual y se emitirán algunas opiniones que podrían mejorar la normativa local actual.

TÍTULO II

PRECIOS DE TRANSFERENCIA: NORMAS GENERALES

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Con la creciente internacionalización de las actividades empresariales y la complejidad de las transacciones de multinacionales, los problemas relacionados con los precios de transferencia son cada vez más importantes. El desarrollo del comercio mundial y la liberalización generalizada de los movimientos de capitales con el exterior, obligó a las empresas vinculadas que operan en diversos países a planear de forma eficiente sus actividades desde el punto de vista fiscal, ya que las mismas se encuentran sujetas a más de una jurisdicción, con consecuentes diferencias en sus cargas tributarias. Este planeamiento realizado por las empresas multinacionales genera, en determinadas situaciones, un conflicto entre éstas y las administraciones tributarias que deben ser solucionados dentro del marco normativo referido a los Precios de Transferencia. (1).

La expresión "Precios de Transferencia" se refiere al valor que una empresa de un grupo multinacional asigna a productos, bienes inmateriales o servicios que transfiere a otra empresa del mismo grupo. Desde el punto de vista de las administraciones tributarias, se refiere a todos aquellos lineamientos que van orientados a evitar que por actos de naturaleza comercial o contractual se provoquen efectos fiscales nocivos en el país donde realmente se generan las utilidades o pérdidas. (2). Estos lineamientos llevan a aplicar el principio de igualdad a los sujetos pasivos.

LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SISTEMA TRIBUTARIO ARGENTINO

En el sistema tributario argentino, las disposiciones sobre precios de transferencia son aplicables a las siguientes tres situaciones:

1) Cuando la transacción se realice entre un residente y un sujeto vinculado económicamente del exterior. El concepto y los factores que configuran la vinculación económica serán desarrollados en el capítulo siguiente.
2) Cuando un residente del país realice operaciones con personas físicas o jurídicas domiciliadas, constituidas o ubicadas en países de baja o nula tributación, aunque no exista vinculación económica entre las partes. El séptimo artículo agregado a continuación del 21 del decreto reglamentario de la ley del impuesto a las ganancias contiene una lista de 88 países considerados como de baja o nula tributación.
3) Cuando para determinar las ganancias correspondientes a una operación de exportación o importación corresponda aplicar el precio mayorista vigente en el lugar de origen o destino, según el caso, y éste no fuera de público y notorio conocimiento o existieran dudas sobre si

Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

corresponde a igual o análoga mercadería, aún cuando no se verificaran los dos supuestos anteriores.

Cuando se configure cualquiera de las situaciones descriptas, la autoridad fiscal tiene la facultad de determinar la ganancia neta sujeta al gravamen a través de promedios, índices o coeficientes calculados sobre la base de resultados obtenidos por empresas independientes dedicadas a actividades de iguales o similares características.

OPERACIONES ALCANZADAS

La ley del impuesto a las ganancias, en su artículo 15 establece que cuando por la clase de operaciones o por las modalidades de organización de las empresas, no puedan establecerse con exactitud las ganancias de fuente argentina, la Administración Federal de Ingresos Públicos podrá determinarla aplicando las disposiciones referidas a los precios de transferencia. Es decir, es una regla general que abarca todas las operaciones entre determinados sujetos, entre las cuales encontramos las siguientes:

DE FINANCIAMIENTO

El artículo 14 de la ley de ganancias establece que en el caso de entidades financieras que operen en el país serán de aplicación las disposiciones en materia de precios de transferencia por las cantidades pagadas o acreditadas en concepto de intereses, comisiones y cualquier otro pago o acreditación originada en transacciones con partes relacionadas del exterior. Esta disposición parece redundante porque la sujeción a los precios de transferencia surge de las normas generales. Es decir, si todas las operaciones efectuadas por contribuyentes nacionales con sujetos vinculados del exterior están sujetas a estas reglas, también lo están las realizadas por las entidades financieras.

Independientemente de lo expuesto en el párrafo anterior, respecto de este tipo de operaciones y para los efectos de los precios de transferencia, se deben tomar en cuenta: el monto del crédito principal, el plazo, las garantías, la solvencia del deudor y la tasa de interés.

En el caso de los préstamos se debe poner especial atención en el monto que representa la cantidad principal de la operación del contribuyente, con relación a su flujo de efectivo, el plazo concedido, las garantías otorgadas, la solvencia del deudor y la tasa de interés que impere en el lugar de residencia del acreedor o del deudor, entre otros.

Estos conceptos son sumamente importantes para la determinación de los precios de transferencia y para juzgar la pretensión del Fisco, porque todos ellos deben ser congruentes con el comportamiento y la economía de las empresas contratantes.

Respecto de las operaciones de financiamiento que involucren descuentos y cuando éstos sean superiores a los normales de mercado, para evitar un ajuste a los precios de transferencia, los contribuyentes deberán demostrar que los bienes han sufrido una devaluación que justifique tal descuento. (3).

DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Para estos casos debe considerarse si el servicio involucra una experiencia o conocimiento técnico, si existe una relación directa con la actividad del contribuyente y si el honorario que se pague por esos servicios guarda una relación aceptable con los ingresos obtenidos. (4). Es decir, en este tipo de operaciones existirá ajuste cuando se cobre un precio distinto al que se hubiera cobrado por servicios idénticos o similares a entes no vinculados, debiéndose tomar en cuenta todos los elementos involucrados.

DE USO, GOCE O ENAJENACIÓN DE BIENES TANGIBLES

Cuando se trata de operaciones que involucren bienes tangibles, debe considerarse, en primera instancia, el tipo de bien y sus condiciones, el precio de adquisición, la inversión del propietario en el bien que se otorga en uso, el costo de mantenimiento y todos aquellos elementos que permitan analizar adecuadamente la operación de que se trate. (5). Si estos conceptos no se condicen con la realidad económica de los sujetos, deberían efectuarse ajustes a los precios de transferencia involucrados.

DE EXPLOTACIÓN O TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD DE UN BIEN INTANGIBLE

Las operaciones que tienen como objeto principal a un bien intangible tienen la principal dificultad de encontrar transacciones similares que sirvan de comparables para la determinación del precio correspondiente. Asimismo, antes de efectuar algún ajuste al precio fijado por el contribuyente, el Fisco debería tener en cuenta la posibilidad de que el bien tenga un sustituto en el mercado, si existe exclusividad sobre ese bien o la duración de la licencia de patente o registro, el costo del proyecto de investigación y desarrollo del bien de que se trate y finalmente, el precio cobrado por el mismo. (6). Entonces, cuando en la concesión para explotar o transmitir un bien intangible el pago

correspondiente sea distinto al que se hubiera convenido entre partes independientes, el Fisco estaría en condiciones de cuestionar el precio pagado y ajustarlo en consecuencia.

DE ENAJENACIÓN DE ACCIONES

En lo que respecta a la enajenación de acciones, deben considerarse elementos para determinar el precio de transferencia tales como, el valor patrimonial proporcional de la emisora, el valor presente de las utilidades proyectadas y la cotización bursátil del día de la transacción, si existiera. (7). Si estas condiciones no se cumplieran, debería efectuarse un ajuste para que la transacción sea similar a la que hubieran realizado dos sujetos no relacionados.

CAPÍTULO II: VINCULACIÓN ECONÓMICA

Nuestro país tiene una definición legal del concepto de vinculación económica, establecido en el artículo agregado a continuación de 15 de la ley del impuesto a las ganancias. Esta definición es de tipo amplia y no taxativa dado que contiene una cláusula residual.

CONCEPTO

Según el artículo arriba citado, la vinculación económica quedará configurada cuando el sujeto local y el del exterior estén, de manera directa o indirecta, bajo la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas tengan poder de decisión para orientar o definir las actividades del sujeto local

FACTORES QUE CONFIGURAN LA VINCULACIÓN ECONÓMICA

La ley establece que tales influencias pueden ser contractuales o no, y menciona los siguientes factores como determinantes de la vinculación económica.

POR LA INCIDENCIA EN EL CAPITAL

Bajo este supuesto, la vinculación económica se configurará cuando:

a) Un sujeto posea la totalidad o parte mayoritaria del capital de otro.
b) Dos o más sujetos tengan alternativamente:
1. Un sujeto en común como proveedor total o mayoritario de sus capitales.
2. Un sujeto en común que posea participación total o mayoritaria en el capital de uno o más sujetos e influencia significativa en uno o más de los otros sujetos.
3. Un sujeto en común que posea influencia significativa sobre ellos simultáneamente.

c) Un sujeto posea los votos necesarios para formar la voluntad social o prevalecer en la asamblea de accionistas o socios de otro.

POR INFLUENCIAS FUNCIONALES

En este caso, la vinculación económica se configurará cuando:

a) Dos o más sujetos posean directores, funcionarios o administradores comunes.

b) Un sujeto goce de exclusividad como agente, distribuidor o concesionario para la compraventa de bienes, servicios o derechos, por parte de otro.
c) Un sujeto provea a otro la propiedad tecnológica o conocimiento técnico que constituya la base de sus actividades, sobre las cuales este último conduce sus negocios.
d) Un sujeto participe significativamente en la fijación de las políticas empresariales, entre otras, el aprovisionamiento de materias primas, la producción y/o la comercialización de otro.
e) Un sujeto desarrolle una actividad de importancia sólo con relación a otro, o su existencia se justifique únicamente en relación con otro, verificándose situaciones tales como relaciones de único proveedor o único cliente, entre otras.

POR INFLUENCIAS DE CUALQUIER ÍNDOLE

En este último supuesto, la vinculación económica se configurará, entre otros casos, cuando:

a) Un sujeto participe con otro en asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, entre otros, condominios, uniones transitorias de empresas, agrupamientos de colaboración empresaria, agrupamientos no societarios o de cualquier otro tipo, a través de los cuales ejerza influencia significativa en la determinación de los precios.
b) Un sujeto acuerde con otro cláusulas contractuales que asumen el carácter de preferenciales en relación con las otorgadas a terceros en similares circunstancias, tales como descuentos por volúmenes negociados, financiación de las operaciones, o entrega en consignación, entre otras.
c) Un sujeto provea en forma sustancial los fondos requeridos para el desarrollo de las actividades comerciales de otro, entre otras formas, mediante la concesión de préstamos o del otorgamiento de garantías de cualquier tipo, en los casos de financiación provista por un tercero.
d) Un sujeto se haga cargo de las pérdidas o gastos de otro.
e) Los directores, funcionarios, administradores de un sujeto reciban instrucciones o actúen en interés de otro.
f) Existan acuerdos, circunstancias o situaciones por la que se otorgue la dirección a un sujeto cuya participación en el capital social sea minoritaria.

LEGISLACIÓN COMPARADA

MÉXICO

En este país, antes de la modificación de la ley del impuesto a las ganancias de diciembre de 1996, se definía a las partes vinculadas cuando una de ellas tenía una participación en el negocio de la

otra, o cuando ambas partes compartían una inversión común o cuando un tercero tenía una participación en los negocios, en los activos, o en ambos. La nueva legislación contiene normas similares a las argentinas, referidas al control y definen ahora a las partes relacionadas cuando una parte participa directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de la otra o cuando una persona o grupo de personas participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de ambas partes. (1).

Asimismo, la legislación mexicana, modelo de la argentina, prevé que "salvo prueba en contrario, se presume que las operaciones entre residentes en México y sociedades o entidades ubicadas o residentes en jurisdicciones de baja imposición fiscal, son entre partes relacionadas en las que los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan conforme a los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables", y se ha publicado una lista de 62 países considerados paraísos fiscales.

BRASIL

La legislación brasileña es más específica que la argentina y la mexicana y considera vinculadas a: (2).

a) La casa matriz domiciliada en el exterior.
b) La filial o sucursal domiciliada en el exterior.
c) La persona física o jurídica residente o domiciliada en el exterior cuya participación societaria en el capital social la caracterice como controlante.
d) La persona jurídica domiciliada en el exterior cuando esté bajo el mismo control societario o administrativo que la persona jurídica domiciliada en Brasil o cuando por lo menos el 10% del capital social de cada una pertenezca a una misma persona física o jurídica.
e) La persona física o jurídica domiciliada o residente en el exterior que comparta con la persona jurídica en Brasil una participación societaria en el capital de una tercera persona jurídica, cuya suma las caracterice como controlantes de ésta.
f) La persona física o jurídica residente en el exterior, asociada en consorcio o condominio en cualquier emprendimiento.
g) La persona física residente en el exterior que sea pariente o afín hasta tercer grado, cónyuge o compañero de cualquiera de sus directores, socios o accionistas controlantes en participación directa o indirecta.
h) La persona física o jurídica residente en el exterior que goce de exclusividad, como agente, distribuidor o concesionario, para la compra, venta de bienes, servicios o derechos.

i) La persona física o jurídica residente o domiciliada en el exterior, que esté relacionada con cualquier persona jurídica domiciliada en Brasil, en exclusividad como agente, distribuidor o concesionario para la compraventa de bienes, servicios o derechos.

La principal diferencia con las legislaciones antes mencionadas es la vinculación económica configurada por las relaciones personales de parentesco o afinidad. Sin embargo, la doctrina brasileña ha criticado duramente este punto porque conlleva a que una empresa brasileña, para poder determinar si sus operaciones están al alcance de los lineamientos sobre precios de transferencia, debería conocer las relaciones familiares y personales que sus directores, socios o accionistas controlantes, tengan con personas físicas residentes en el exterior.
Por último, cabe agregar que la legislación brasileña también aplica las normas referidas a los precios de transferencia a las operaciones efectuadas por personas físicas o jurídicas residentes o domiciliadas en Brasil con cualquier persona física o jurídica, aunque no esté vinculada, residente o domiciliada en un país considerado de baja o nula tributación.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

La legislación de los Estados Unidos de América del Norte define a las empresas relacionadas como cualquier caso de dos o más organizaciones, comercios o empresas (sean o no sociedades, sean o no constituidas en los Estados Unidos, y sean o no afiliadas), poseídas o controladas directa o indirectamente por los mismos intereses (en el sentido de participaciones en el capital). Es una definición de tipo amplia, pero pone el acento en las participaciones sobre los capitales de las sociedades. (3).

O.C.D.E.

Como hemos visto, las distintas normas internas de los países se han ocupado de definir la expresión "Vinculación Económica". En el mismo sentido, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha definido, en el artículo 9° de su Modelo de Convenio Impositivo, la existencia de vinculación cuando:

a) una empresa participa (directa o indirectamente) del gerenciamiento, del control o del capital de la otra; o
b) cuando las mismas personas participan (directa o indirectamente) del gerenciamiento, del control o del capital de ambas empresas; y

c) si ambas empresas estuvieran ligadas por relaciones comerciales o financieras en condiciones diferentes de las establecidas entre entes independientes (es decir, ya sea en cuanto a los precios de transferencia establecidos o a las restantes condiciones que hacen a dicha relación). (4).

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

CAPÍTULO III: PRINCIPIO DE "ARM´S LENGTH" O PRECIO NORMAL DE MERCADO ABIERTO

DEFINICIÓN

Este principio es fundamental para determinar la aplicabilidad o no de ajustes a los precios de las operaciones entre empresas vinculadas sobre la base de los lineamientos de los precios de transferencia. Su propósito es proponer como referencia para determinar el valor de una transacción, el precio que sería aplicable entre empresas no vinculadas, buscando su propio beneficio, en condiciones iguales o similares.

Sobre la base de este principio puede sostenerse que cuando los precios de transferencia no reflejen los precios de mercado, las ganancias y pérdidas impositivas pueden resultar distorsionadas. En estos casos deben realizarse ajustes para llevar ese valor al que podría esperarse de operaciones entre entes independientes en operaciones similares en el mercado abierto.

Al buscar ajustar las utilidades con referencia a las condiciones que hubieran existido entre empresas independientes en operaciones comparables y circunstancias comparables, el principio de arm's length cumple con el enfoque de tratar a los miembros de un grupo multinacional como funcionando en forma independiente más bien que como partes inseparables de un único negocio unificado.

CONCEPTO DE PRECIO NORMAL DE MERCADO ABIERTO

La definición del principio de arm's length hace referencia al "precio normal de mercado abierto", en consecuencia es importante comprender qué se entiende por esta expresión.

En términos económicos, cuando hablamos de mercado nos referimos a toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian libremente y donde se produce un juego simultáneo de la oferta y la demanda. (1). Esta última es generada por las necesidades de los individuos y los bienes se originan por el aporte de los factores productivos. La confrontación de las dos fuerzas dará origen a la formación del precio de mercado, el que podrá verse influido según las condiciones en que se desenvuelvan los agentes económicos. (2).

La característica más relevante a los efectos de este trabajo es que el intercambio en el mercado es un intercambio "voluntario". Si el participante no tiene otra opción, o el mismo es influido por fuerzas distintas a la oferta y la demanda, la transacción no es considerada una transacción de mercado. Consecuentemente, los precios acordados para las operaciones entre las entidades del grupo económico deberían ser – para fines impositivos – la resultante de los precios que hubieran

sido aplicados por empresas no asociadas en operaciones similares, según condiciones también similares, en el mercado abierto definido anteriormente.

De lo expuesto surge que el principio de arm's length o precio normal de mercado abierto es una expresión normativa que puede tener o no una mención expresa en la ley.

SISTEMA TRIBUTARIO ARGENTINO

Nuestro país cuenta con una amplia normativa relativa a los precios de transferencia pero sin hacer referencia en forma explícita al principio de arm's length.
Como vimos con anterioridad, la ley argentina establece que cuando no pueda determinarse con exactitud la ganancia de fuente argentina, el Fisco podrá calcularla sobre la base de operaciones realizadas por empresas independientes dedicadas a actividades de iguales o similares características. Sin embargo, el concepto de empresas comparables, esencial para la aplicación del principio de arm's length, no está tratado en la ley del impuesto a las ganancias, sino en su reglamento.

LEGISLACIÓN COMPARADA

1) México

La legislación mexicana prevé que cuando los sujetos del impuesto a las ganancias celebren operaciones con partes relacionadas en el extranjero, están obligados, a los efectos de esa ley, a determinar sus ingresos y deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. En caso contrario, las autoridades fiscales podrán establecer dichos ingresos y deducciones, mediante la determinación del precio o monto de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables. (3).

2) Brasil

La normativa brasileña se divide en dos grupos, el primero relacionado a las importaciones y el segundo a las exportaciones de bienes, servicios o derechos. Respecto de las importaciones, la ley establece que los costos, gastos o cargas relativas a bienes, servicios y derechos, que consten en los documentos de importación o adquisición, en las operaciones con personas vinculadas, sólo podrán

ser deducidos en la determinación de la ganancia real, hasta un valor que no exceda el valor calculado por los métodos que enumera. En la generalidad de los casos, para establecer el precio utilizado como parámetro, el sujeto podrá optar por cualquiera de los métodos previstos, sin mediar comunicación alguna al fisco. Asimismo, la normativa establece que si se utilizara más de un método, se considerará pasible de deducción el valor del costo calculado que sea mayor y, si ese valor fuera superior que el de la adquisición que consta en los documentos presentados por el contribuyente, la posibilidad de deducción queda limitada al precio de adquisición. Por otra parte, la ley establece que los ingresos medidos en las exportaciones efectuadas a personas vinculadas quedan sujetos a determinación de oficio, cuando el precio promedio de venta de bienes, servicios o derechos sea inferior al 90% del precio promedio practicado en la venta de los mismos bienes, servicios o derechos en el mercado brasileño, durante el mismo periodo en condiciones semejantes. Si el exportador no efectúa ventas en el mercado brasileño, el precio promedio se determinará por los precios utilizados por las empresas que practiquen la venta de bienes, servicios o derechos en el mercado brasileño. La ley también establece que en el caso de utilización de más de un método de determinación de precios, se considerará el más bajo de los valores calculados, debiendo sin embargo prevalecer el monto del ingreso reconocido por el contribuyente en sus documentos. En caso de que éste sea superior al valor calculado, la parte del ingreso que exceda el valor declarado por el contribuyente deberá ser sumada a la ganancia neta, para determinar la ganancia real. (4).

3) Estados Unidos de Norteamérica

El principio de arm's length también está aceptado en la legislación y reglamentación de los Estados Unidos de América. (5). El alcance del arm's length puede derivar de la aplicación de uno o varios métodos, siempre y cuando esa aplicación sea acorde con la regla del mejor método. Al IRS (Servicio de Rentas Internas) no le está permitido hacer ajustes a los resultados de las operaciones de un contribuyente controlado si éste puede demostrar que ese resultado cae dentro del alcance del arm's length. Esta normativa también dispone que el alcance del arm's length proviene de transacciones no controladas de similar comparabilidad y confiabilidad. Un buen nivel de comparabilidad se logra realizando los ajustes necesarios a todas las diferencias fundamentales que existan entre la operación controlada y la que no lo es. Asimismo, si es factible, la confiabilidad del análisis debe ser incrementada con la aplicación de informaciones estadísticas para generar el "rango intercuartil", es decir, la franja de valores entre los cuales el resultado de la operación será aceptado. (6).

4) O.C.D.E.

El Acuerdo de Modelo Fiscal de la OCDE mencionado anteriormente declara el principio de arm's length en su artículo 9º diciendo que "Cuando: a) una empresa de un Estado participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa del otro Estado o b) las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa de un Estado y de una empresa del otro Estado y en uno y otro caso, las dos empresas estén en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas, que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que una de las empresas habría obtenido de no existir tales condiciones y que de hecho no se han producido a causa de las mismas pueden ser incluidos en los beneficios de esta empresa y someterse a imposición en consecuencia".

El mismo artículo, en su segundo párrafo, complementa la aplicación del principio de arm's length con la posibilidad de efectuar ajustes de correspondencia que eliminen una doble tributación. Este aspecto será analizado en el capítulo VII.

INCONVENIENTES EN LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE ARM'S LENGTH

Aunque la primera impresión es que el principio de arm's length es ideal para solucionar las diferencias respecto de la determinación de los precios de transferencia existentes entre los fiscos y los contribuyentes, no deben perderse de vista las dificultades prácticas que su implementación puede acarrear.

DIFERENTES CIRCUNSTANCIAS COMERCIALES

Una de esas dificultades radica en que las empresas asociadas pueden realizar operaciones que las empresas independientes no efectuarían. Esas operaciones no necesariamente tendrían la intención de evadir impuestos, podrían ocurrir debido a que las transacciones entre miembros de un grupo multinacional confrontan diferentes circunstancias comerciales de las que tendrían empresas independientes. (7).

CARGA ADMINISTRATIVA

En segundo lugar, debe considerase que en determinados casos, el principio de arm's length puede resultar una carga administrativa para el contribuyente y las administraciones fiscales que deben evaluar un elevado número y variedad de transacciones fuera de las fronteras.

Una empresa asociada normalmente establece las condiciones de una transacción al momento de efectuarla, sin embargo, es probable que la revisión por parte de la administración fiscal se realice varios años después de que las operaciones ocurrieron y sería en ese momento que aquélla debe demostrar el cumplimiento del principio de arm's length. De la misma manera, la administración fiscal debería obtener información sobre transacciones similares y sobre las condiciones del mercado al momento de efectuarse la transacción, lo cual sería más difícil con el devenir del tiempo.

INFORMACIÓN ADECUADA

Tampoco debe olvidarse la dificultad que pueden enfrentar, tanto los contribuyentes como las administraciones fiscales, al tratar de obtener la información adecuada para aplicar el principio de arm's length. Deben evaluar transacciones no controladas y actividades de empresas independientes para compararlas con las de la empresa asociada y para ello necesitan información que no siempre estará disponible. La información a la que se tiene acceso puede ser incompleta y difícil de interpretar; otra información, si existe puede ser difícil de obtener por razones de ubicación geográfica. Además, podría no ser posible obtener información de partes independientes debido a aspectos relacionados con la confidencialidad. En otros casos la información relevante sobre empresas independientes sencillamente puede no existir.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

Para una correcta aplicación del principio de arm's length es imprescindible analizar la comparabilidad de las condiciones en una transacción controlada con las condiciones de transacciones entre empresas independientes. A continuación se detallan los principales factores que deberán considerarse en el análisis de la similitud de las operaciones.

FACTORES QUE DETERMINAN LA COMPARABILIDAD

CARACTERÍSTICAS DE LOS BIENES Y SERVICIOS

Las diferencias en las características de los bienes o servicios objeto de las operaciones pueden influir en los valores de los mercados. En términos generales, al análisis de estas características será más relevante cuando se estén comparando precios de transacciones controladas y no controladas y menos importante cuando se comparen márgenes de utilidad. (1).

FUNCIONES EFECTUADAS

Un análisis funcional, que tiene por finalidad identificar y comparar las actividades económicas importantes y responsabilidades asumidas por la empresa independiente y la asociada, debe poner una atención especial en la estructura y la organización del grupo, así como en la figura jurídica que el contribuyente adoptó para efectuar sus funciones.

Aunque una parte puede efectuar un mayor número de funciones con relación a la otra parte de la transacción, lo importante es el significado económico de esas funciones en términos de frecuencia, naturaleza y valor. (2).

Entre las funciones que deben considerarse para realizar el análisis de comparabilidad se encuentran las de: (3).

a) Investigación y desarrollo.
b) Diseño del producto.
c) Compra y manejo de materiales.
d) Funciones de mercadotecnia y distribución.
e) Transporte y almacenamiento.
f) Servicios administrativos, legales y de contabilidad.

ACTIVOS UTILIZADOS

También puede ser relevante y útil al identificar y comparar las funciones efectuadas, el tomar en consideración los activos utilizados. Este análisis debe considerar el tipo de activos usados (como por ejemplo, la planta y el equipo, la utilización de intangibles únicos o muy valiosos, etc.), así como la naturaleza de los mismos, es decir, su edad, ubicación, valor de mercado, etc. (4).

RIESGOS ASUMIDOS

Asumir un mayor riesgo significa ser compensado por un aumento en el retorno esperado. La distribución de los riesgos incluidos en los contratos interempresarios generalmente es respetada si es congruente con la realidad de los negocios que se están llevando a cabo. Para determinar esa realidad, será conveniente analizar si el patrón de conducta del contribuyente vinculado, con el paso del tiempo, se condice con la distribución de riesgos denunciada. También sería importante verificar si el contribuyente tiene la capacidad financiera como para afrontar las pérdidas que podrían resultar de la aceptación de ese riesgo. (5). En síntesis, será el comportamiento de las partes la mejor evidencia respecto de la verdadera asignación de riesgos.

Los tipos de riesgos a considerar para determinar el grado de similitud entre las operaciones controladas y no controladas son los siguientes: (6).

a) Riesgos de mercado: variaciones en las variaciones de oferta y demanda, de costo, y de determinación de precios.
b) Riesgos relacionados con las actividades de investigación y desarrollo.
c) Riesgos financieros: variaciones en la cotización de la moneda local y en la tasa de interés.
d) Riesgos de crédito y cobranzas.
e) Riesgos relacionados con la calidad del producto.
f) Riesgos comerciales generales, relacionados con la posesión de bienes de uso.

TÉRMINOS CONTRACTUALES

En las relaciones arm's length, los términos contractuales de una operación generalmente definen, implícita o explícitamente, cómo las responsabilidades, riesgos y beneficios se dividen entre las partes. Los términos en que las transacciones se efectúan también pueden aparecer en la correspondencia o comunicaciones entre las partes o, cuando no existen contratos, las relaciones contractuales pueden ser deducidas por la forma como efectúan sus transacciones y los principios económicos que generalmente se establecen entre empresas independientes.

Normalmente, la administración fiscal debe revisar una transacción controlada aceptando la forma en que fue estructurada y aplicando los métodos usados por el contribuyente. La reestructuración de

una transacción de negocios legítima sería una acción completamente arbitraria que se intensificaría por la doble tributación creada, cuando la otra administración fiscal no comparta la forma en que la transacción debe ser reestructurada.

Sin embargo, cuando la esencia económica de la transacción difiere de su forma, o cuando los acuerdos entre las partes, examinados en su totalidad, difieren de aquellos que hubieran adoptado empresas independientes, la administración fiscal puede hacer ajustes a los precios de transferencia.

En las dos circunstancias anteriores, la naturaleza de la transacción puede derivar de la relación entre las partes más que estar determinada por condiciones comerciales normales y, pudo haber sido estructurada de esa manera por el contribuyente para evadir o reducir impuestos. En tal caso, la totalidad de la operación sería el resultado de una condición que no hubiera ocurrido si la relación entre las partes hubiera sido arm's length. (7).

DIVERGENCIA DE INTERESES

En las relaciones entre empresas independientes, la divergencia de intereses entre las partes garantiza que normalmente ambas hagan que la otra parte mantenga las condiciones del contrato, y que los términos contractuales se ignorarán o modificarán después de los hechos si es para beneficio de ambas partes. La misma divergencia de intereses puede no existir en el caso de empresas asociadas, por consiguiente es importante examinar si el proceder de las partes está de acuerdo con los términos del contrato o si su conducta indica que las condiciones contractuales no se han seguido o son un engaño. (8).

ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

Las estrategias de negocios también deben ser examinadas al determinar la comparabilidad para fines de precios de transferencia. Deben considerarse, la innovación, el desarrollo de nuevos productos, el grado de diversificación, la aversión al riesgo y otros factores que inciden en la actividad cotidiana de los negocios. En este aspecto, para determinar la comparabilidad de dos operaciones debe considerarse si un contribuyente está tratando de penetrar a un mercado o de incrementar su porción del mismo, porque en esta situación puede temporalmente fijar un precio inferior a su producto. Además, puede temporalmente incurrir en costos más elevados (por ejemplo, debido a los costos por inicio de operaciones o al incremento de su esfuerzo de marketing) y, por consiguiente, tener utilidades inferiores a otros contribuyentes participando en el mismo mercado.

Es un hecho que una estrategia de negocios como una penetración al mercado puede fracasar, pero el fracaso no implica que la estrategia deba ser ignorada para fines de precios de transferencia. Sin embargo, si el resultado esperado era imposible de creer al momento de la transacción, o si la

estrategia no tiene éxito pero, a pesar de esa realidad, se continúa más allá de lo que una empresa independiente aceptaría, la afirmación del contribuyente puede cuestionarse y ajustarse en consecuencia. (9).

CONDICIONES ECONÓMICAS EN GENERAL

Entre las condiciones económicas significativas, que podrían afectar la similitud de las operaciones vinculada e independiente, se encuentras las siguientes: (10).

a) El tamaño relativo y el grado de desarrollo económico de cada mercado.
b) El nivel del mercado: mayorista o minorista.
c) La participación en el mercado correspondiente.
d) Los costos específicos de ubicación de los factores de producción y distribución.
e) El grado de competencia en cada mercado.
f) La condición económica de la industria en particular.
g) Las opciones reales disponibles para el comprador y el vendedor.

COMPARABLES EXTERNOS

Para poder aplicar la regla del mejor método exigida por el artículo 15 de la ley del impuesto a las ganancias, es necesario contar con una gran cantidad de información de las empresas que serán consideradas como comparables. Es decir, deberá contarse con información financiera, comercial, funcional y con el detalle de las partes con las que esas empresas han realizado sus transacciones. (11).

El problema que aquí se genera es que dicha información no está disponible en nuestro país con relación a empresas locales. Si bien cierta información básica, como lo son los estados contables, se encuentra disponible en la Inspección General de Justicia, estos elementos no son suficientes para realizar un acabado análisis de comparabilidad y además, el acceso al mismo no es sencillo. Estas circunstancias hacen necesario recurrir a empresas extranjeras que desarrollen sus actividades en países que tengan información pública disponible.

SUSTENTO LEGAL PARA EL USO DE COMPARABLES EXTERNOS

En principio, podemos decir que existe la posibilidad de utilizar comparables externos para justificar los precios de transferencia de las transacciones entre empresas vinculadas porque no hay ninguna norma que lo prohiba.

En segundo lugar, el artículo 8º de la ley del impuesto a las ganancias obliga a los exportadores e importadores a utilizar comparables extranjeros, al establecer que cuando no se fije el precio o el pactado sea inferior o superior al precio de venta mayorista vigente en el lugar de destino u origen, respectivamente, corresponderá, salvo prueba en contrario, tomar estos últimos para obtener la ganancia gravada.

Por último, el decreto reglamentario de la ley citada en el párrafo anterior, en su tercer artículo agregado a continuación del 21, establece la forma en que serán convertidos a moneda nacional, los precios de las transacciones utilizadas como parámetro de comparación, realizadas en países cuya moneda no tenga cotización en moneda nacional. Evidentemente, esta norma también hace referencia a la aceptación del uso de comparables externos. (12).

FUENTES DE INFORMACIÓN DISPONIBLES

La principal fuente de información de comparables extranjeros disponible es, sin duda, el mercado norteamericano. La mayoría de los contratos públicamente disponibles revelados por la SEC (Security and Exchange Commission), se encuentran agrupados en diferentes bases de datos que hacen referencia a los términos contractuales de las operaciones, los plazos de pago, las tendencias de los mercados, y otros elementos que permiten realizar un adecuado análisis de comparabilidad. (13). Es importante destacar que el acceso a las mismas es irrestricto tanto para el Fisco como para los contribuyentes.

Por último, no debe olvidarse que el hecho de tener que acudir a otros mercados distintos de aquellos donde la empresa local realiza sus operaciones, puede afectar de alguna manera la comparabilidad y, por lo tanto, deben efectuarse ajustes económicos para eliminar las diferencias que pudieran existir.

LEGISLACIÓN NACIONAL

Como vimos, en la Argentina, el concepto de empresas comparables no está tratado en la ley del impuesto a las ganancias, sino en su decreto reglamentario. Éste establece que serán consideradas comparables aquellas transacciones analizadas entre las que no existan diferencias que afecten el precio, el margen de ganancias o el monto de la contraprestación establecidos según alguno de los métodos previstos en la ley y cuando, en su caso, tales diferencias se eliminen en virtud de ajustes que permitan un grado sustancial de comparabilidad. Asimismo prevé que a los fines del ajuste mencionado, deberán tomarse en cuenta aquellos elementos o circunstancias que reflejen en mayor medida la realidad económica de la o las transacciones y considerar, entre otras cosas, las

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

características de la transacción, las funciones o actividades y los riegos asumidos por cada una de las empresas, los términos contractuales y las circunstancias económicas en general.

Este último punto será de vital importancia si se utilizan comparables externos para determinar el grado de similitud de las empresas comparadas. Como vimos, la principal fuente de información sobre comparables externos se encuentra en Estados Unidos de Norteamérica, cuyas condiciones macroeconómicas son significativamente diferentes a las que rigen en nuestro país. Dentro de estas condiciones macroeconómicas se encuentran factores tales como la tasa de inflación que ha recobrado importancia en la Argentina durante los últimos meses. También deberán considerarse los niveles de riesgo y la incertidumbre en general de la economía del país donde la empresa desarrolla sus actividades. En la actualidad, las tasas de rendimiento esperadas en nuestro país para nuevas inversiones, deberían ser sustancialmente más altas que las esperadas por inversiones realizadas en el mercado norteamericano debido a la incertidumbre político-económica imperante y la mala calificación internacional que ello genera.

Por último, y para eliminar las diferencias resultantes de la aplicación de los criterios de comparabilidad, el decreto reglamentario establece determinados elementos que deberán tenerse en cuenta a esos fines, tales como el plazo de pago, las cantidades negociadas, el costo de intermediación, etc.

LEGISLACIÓN COMPARADA

MÉXICO

En México, a diferencia que en la Argentina, la definición de comparabilidad está en la propia ley. Ésta entiende 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 establecidos en la misma, y cuando existan dichas diferencias, éstas se eliminen mediante ajustes razonables. También la propia ley establece, en forma explícita, cuáles son los elementos que deberán considerarse para determinar dichas diferencias y menciona los siguientes: (14).

- Las características de las operaciones.
- Las funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas.
- Los términos contractuales.
- Las circunstancias económicas.

- Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

BRASIL

Por el contrario, la ley de Brasil desconoce la realidad de los negocios y sólo considera la comparación en términos de pago. Este desconocimiento de la realidad de los negocios fue criticado por la doctrina brasileña e intentó atenuarse a través de la reglamentación. En este sentido, la Instrucción Normativa Nº38 agrega a la legislación de ese país el tratamiento de la problemática de la conquista de nuevos mercados y exceptúa de los ajustes a los precios de transferencia a las exportaciones a sujetos vinculados siempre que cumplan con los siguientes requisitos: (15).

- Los bienes, servicios o derechos objeto de la exportación no hayan sido comercializados en el país de destino, por la propia empresa exportadora o por cualquier otra vinculada a ella, ubicada en cualquier lugar del mundo.
- Los bienes, servicios o derechos sean revendidos a los consumidores, por un precio inferior al de cualquier bien, servicio o derecho idéntico o similar, comercializado en el país de destino.
- Exista un plan específico de exportación aprobado por la administración fiscal que tenga un plazo máximo de ejecución de doce meses.
- Demostrar en el plan de exportación que la empresa vinculada, domiciliada en el país de destino, no obtendrá ganancias con estas operaciones y si hubiera una presunción de perjuicios para la empresa brasileña en virtud del precio aplicado, el plazo previsto para su recuperación.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

La comparabilidad es contemplada con un alto grado de detalle en la reglamentación del Código de los Estados Unidos de América Esta normativa dispone que las operaciones no deben ser necesariamente idénticas, pero sí lo suficientemente similares como para ser usadas en la comparación, y si existen diferencias cuantitativas, deben realizarse los ajustes necesarios como para contemplarlas. Los factores de comparabilidad a tener en cuenta en el análisis de las operaciones son: 1) la calidad del bien o del servicio en sí mismo, 2) las funciones desarrolladas por cada empresa, 3) los términos contractuales, 4) los riesgos asumidos, y 5) las condiciones económicas. (16).

O.C.D.E.

El capítulo I de las Directrices de la O.C.D.E. para la correcta aplicación de los Precios de Transferencia sostiene que, para que la comparación sea útil, las características económicas relevantes de las situaciones que se están comparando deben ser lo suficientemente comparables. Es decir, que ninguna de las diferencias (si existen) entre las situaciones que se están comparando afectaría en forma significativa la condición que se está examinando o, que pueden efectuarse ajustes lo suficientemente precisos para eliminar el efecto de cualquier diferencia.

Para determinar si dos operaciones son realmente comparables a los efectos de los precios de transferencia es necesario analizar las características de los bienes o servicios, de las actividades económicas, de las responsabilidades asumidas, de los términos del contrato que respalda la operación y la estrategia de negocios seguida por ambas empresas. (17).

CAPÍTULO V: MÉTODOS DE AJUSTE

Como se explicó en capítulos anteriores, cuando las partes relacionadas llevan a cabo sus operaciones deben determinar sus ingresos y gastos considerando, para estas transacciones, los valores que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Con estos fines, se han definido métodos que permiten determinar los valores de referencia que corresponderá aplicar a los precios de las operaciones de los sujetos vinculados, con el fin de determinar los ajustes a realizar en la declaración jurada del impuesto a las ganancias del sujeto local. (1). La complejidad del mundo de los negocios abarca operaciones de muy diversa índole y por lo tanto, es imposible que un solo método sea aplicable a todas las situaciones posibles. Por esta razón se han definido distintos métodos de precios de transferencia, algunos de ellos basados en las operaciones y, en forma residual, otros basados en las utilidades.

MÉTODOS TRADICIONALES BASADOS EN LAS OPERACIONES

La forma más directa de establecer si las condiciones creadas o impuestas entre empresas asociadas están sobre una base de arm's length, es comparar los precios cargados en operaciones controladas entre esas empresas, con los precios cargados en operaciones comparables efectuadas entre empresas independientes. Este enfoque es el más directo porque cualquier diferencia en el precio de una transacción controlada puede ser imputada directamente a las relaciones comerciales y financieras creadas o impuestas entre las empresas, y las condiciones arm's length pueden ser establecidas sustituyendo en forma directa el precio de la transacción controlada por el precio de la transacción comparable no controlada. (2). A continuación se describen los métodos tradicionales basados en las operaciones.

MÉTODO DEL PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO (PCNC).

1) Concepto

Este método compara el precio cargado por bienes o servicios transferidos en una relación controlada con el precio cargado por bienes o servicios transferidos en una transacción comparable no controlada en circunstancias también comparables. Si existen diferencias entre los dos precios, esto puede indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no están sobre una base de arm's length, y que el precio de la transacción no controlada debe sustituir al precio de la transacción controlada.

Cuando pueden encontrarse transacciones comparables no controladas, el método PCNC es el más directo y confiable para aplicar el principio de arm's length. Sin embargo, puede ser difícil encontrar transacciones entre empresas independientes lo suficientemente similares a una transacción controlada de tal manera que no existan diferencias importantes en el precio.

2) Características de las operaciones.

El método PCNC es particularmente confiable cuando una empresa independiente vende el mismo producto que se venden entre sí dos empresas asociadas. Por ejemplo, si las ventas controladas y no controladas son idénticas, excepto por el hecho de que en la controlada se fijó un precio entregando la mercancía en el domicilio del comprador y en la operación no controlada son f.o.b. fábrica, es claro que las diferencias en función de transporte y seguros tendrán un efecto definido y razonablemente preciso en el precio. Por consiguiente, para determinar el precio de las ventas no controladas, deberán efectuarse ajustes al precio relacionados con las condiciones de entrega.

Otro ejemplo sería el de un contribuyente que vendiera 1000 toneladas de un producto a una empresa asociada en el grupo multinacional a $ 80 la tonelada y al mismo tiempo vendiera 500 toneladas del mismo producto a $100 la tonelada a una empresa independiente. En este caso se requeriría una evaluación para determinar el descuento típico por volumen. (3).

MÉTODO DEL PRECIO DE REVENTA (PR)

1) Concepto

El método de precio de reventa implica sustraer de un precio real, la ganancia bruta adecuada que resultaría de operaciones comparables no controladas. Se considera precio real al precio de reventa utilizado por un miembro del grupo (el revendedor) a un tercero no vinculado.

Este método puede incluso ser más confiable que el del precio comparable no controlado si todos los aspectos, excepto el del producto en sí mismo, son comparables en la totalidad de sus características. El procedimiento se inicia con el precio al que un producto que ha sido comprado de una empresa asociada es revendido a una empresa independiente. Este precio (el de reventa) es disminuido por un margen apropiado (el margen del precio de reventa) que representa los gastos de operación y, según las funciones efectuadas, los riesgos asumidos y la utilidad correspondiente. El resultado obtenido después de deducir el margen bruto puede ser considerado como el precio arm´s length para el valor de transferencia original entre empresas asociadas.

2) Características de las operaciones.

Debido a que los márgenes brutos de utilidad representan percepciones brutas, después del costo de venta, por funciones específicas efectuadas (tomando en consideración los activos utilizados y los riesgos asumidos), las diferencias en el producto son menos importantes y cobran relevancia las características de las operaciones, tales como: (4).

a) Estructura de los negocios.

Cuando el margen del precio de reventa utilizado es el de una empresa independiente en una transacción comparable, la confiabilidad del precio de reventa puede estar influida si existen diferencias importantes en la manera en que las empresas asociadas y las independientes efectúen sus negocios.

b) Valor agregado.

Un margen apropiado de precio de reventa es más fácil de determinar cuando el revendedor no añade valor en forma sustancial al producto. Por el contrario, será muy complicada su determinación cuando, antes de su reventa, a los bienes se le añaden varios procesos o se incorporan a un producto más complejo, de tal manera que su identidad se pierde o es transformada,

c) Tiempo transcurrido.

Entre más tiempo transcurra entre el momento de la compra original y el de reventa, será más probable que otros factores – cambios en el mercado, en el tipo de cambio, en los costos, etc. – afecten la comparación.

d) Nivel de actividades del revendedor.

Es de esperarse que el margen del precio de reventa también esté influido por el nivel de actividades del revendedor. Si el revendedor en la transacción controlada no efectúa una actividad comercial sustancial y únicamente hace la transferencia a una tercera parte, el margen sobre el precio de reventa podría, por lo tanto, ser reducido. Sin embargo, podría ser más elevado cuando pueda demostrarse que el revendedor tiene determinados conocimientos en la comercialización de esos bienes, asume ciertos riesgos específicos, o contribuye en forma sustancial a la creación y mantenimiento de propiedad intangible asociada con el producto.

e) Activos utilizados.

Si el revendedor en sus actividades utiliza activos razonablemente valiosos y posiblemente únicos (por ejemplo, bienes intangibles del revendedor, como podría ser su organización de

comercialización), podría ser inapropiado el evaluar las condiciones arm´s length en la transacción controlada, utilizando un margen de precio de reventa no ajustado, derivado de transacciones no controladas en donde el revendedor no controlado no emplea activos similares.

f) Exclusividad.

Otro aspecto fundamental a considerar es el hecho de que el revendedor tenga el derecho exclusivo a revender los bienes. Acuerdos de esta naturaleza se encuentran en transacciones entre empresas independientes y pueden influir en el margen. De esta manera, este tipo de derecho exclusivo debe ser tomado en consideración en cualquier comparación. El valor que se debe atribuir a ese derecho exclusivo dependerá en cierta medida de su dimensión geográfica y de la existencia y relativa competitividad de posibles bienes sustitutos. El acuerdo puede ser valioso al proveedor y el revendedor en una transacción arm´s length.

g) Prácticas contables.

Por último, cuando las prácticas contables difieren de la transacción controlada a la transacción no controlada, deben efectuarse ajustes apropiados a la información utilizada para calcular el margen del precio de reventa para asegurarse que los mismos tipos de costos son usados en cada caso para determinar el margen bruto.

MÉTODO DEL COSTO MÁS MARGEN (CMM).

1) Concepto.

Corresponde al costo del proveedor más un margen de utilidad. La diferencia puede derivar del margen de utilidad que el mismo oferente obtiene en operaciones comparables realizadas con terceros no vinculados. La determinación del precio se inicia con los costos incurridos por el proveedor (de un bien o servicio), en una operación controlada por un bien transferido o un servicio proporcionado a un comprador relacionado. Un margen apropiado es añadido al costo para obtener una utilidad adecuada según las funciones efectuadas y las condiciones del mercado. El resultado obtenido puede ser considerado como el precio arm's length de la operación original controlada. Este método probablemente es más útil cuando bienes semielaborados son vendidos entre empresas relacionadas, en donde las partes han celebrado acuerdos sobre instalaciones comunes o contratos de compraventa a largo plazo, o cuando se trata de prestación de servicios dentro del grupo multinacional.

2) Características de las operaciones.

El método de costo más margen puede presentar algunas dificultades para su adecuada aplicación, particularmente en la determinación de los costos, según las características de las operaciones. (5).

a) Relación entre costos e ingresos.

Aunque es cierto que una empresa debe cubrir sus costos en un periodo de tiempo para continuar en el negocio en que está, esos costos podrían no ser lo determinante en la utilidad apropiada en un caso específico por algún año. Muchas compañías están siendo presionadas por sus competidores para reducir sus precios con relación a los costos de sus bienes o servicios, sin embargo, existen otras circunstancias en donde no aparece una relación directa entre el nivel de costos incurridos y el precio de mercado (por ejemplo cuando un descubrimiento valioso ha sido efectuado y el propietario ha incurrido en costos de investigación reducidos).

b) Comparabilidad del margen.

Al aplicar el método de costo más margen se debe usar un margen comparable. Por ejemplo, si el proveedor al cual se hace referencia al aplicar el método de costo más margen, al efectuar sus actividades empresariales utiliza activos arrendados, la base de costo podría no ser comparable, si no se efectúan ajustes pertinentes, si el proveedor de la transacción controlada es propietario de sus activos fijos. Igual que el método de precio de reventa, el método de costo más margen se basa en una comparación del margen sobre los costos alcanzados por el proveedor controlado de bienes o servicios y el margen obtenido por una o más de las entidades no controladas en sus costos con relación a transacciones comparables. Por consiguiente, las diferencias entre las transacciones controladas y no controladas que tengan un efecto en la magnitud del margen, deben ser analizadas para determinar qué ajustes deben efectuarse a los márgenes de las transacciones no controladas.

c) Tipos de gastos.

Es particularmente importante considerar las diferencias en los niveles y tipos de gastos – gastos de operación y gastos que no sean de operación, incluyendo a los financieros – relacionados con las funciones efectuadas y los riesgos asumidos por las partes en las transacciones que se están comparando.

d) Consistencia contable.

Otro aspecto importante en la comparación es la consistencia contable. Cuando las prácticas contables difieren en ambas operaciones, se deben efectuar ajustes apropiados a la información

usada para asegurase que los mismos tipos de costos son utilizados en los dos casos para que exista la consistencia. La utilidad bruta debe ser uniforme en la empresa controlada y en la independiente para que pueda efectuarse su medición. Además, pueden existir diferencias en las empresas en lo referente al tratamiento de los costos que afectan el margen bruto que debe ser tomado en consideración para lograr una comparación confiable.

e) Asignación de costos.

Los costos que pueden considerase al aplicar este método están limitados a los que tiene el proveedor de bienes o servicios. Esta limitación puede crear el problema de cómo asignar algunos costos entre proveedores y compradores. Existe la posibilidad de que algunos costos sean asumidos por el comprador para disminuir la base sobre la cual el margen añadido será calculado. En la práctica, esto puede suceder al no asignarle al proveedor un margen apropiado de los gastos y otros costos asumidos por el comprador (frecuentemente la compañía tenedora), para beneficio del proveedor (frecuentemente una subsidiaria). Esta asignación debe ser efectuada basándose en un análisis de funciones efectuadas, tomando en consideración los activos usados y los riesgos asumidos por las respectivas partes.

LIMITACIONES DE LOS MÉTODOS TRADICIONALES

Los tres métodos analizados en los apartados anteriores, basados en las operaciones, son considerados como los más adecuados en cuanto a precios de transferencia. Sin embargo, las complejidades de las situaciones de negocios en la vida real pueden poner dificultades de orden práctico en su aplicación. Por ejemplo, en muchos casos, las filiales argentinas de grupos multinacionales, sólo importan o exportan productos desde o hacia las compañías vinculadas del exterior, por lo que no existen transacciones internas que sean comparables. Más aún, cuando la compañía local paga regalías a su controlante, será prácticamente imposible encontrar casos que sirvan de comparación dado que la empresa del exterior no licenciará la explotación de su tecnología a empresas no vinculadas. Adicionalmente, aún cuando las transacciones de la empresa analizada y la independiente sean las mismas, condiciones inherentes a ambas podrán tornar a los precios muy diferentes y por lo tanto, incomparables a los efectos del estudio de los precios de transferencia. (6).

En consecuencia, es posible que los métodos transaccionales no sean aplicables a todos los casos que se presenten en la realidad económica actual, y resulte necesaria la aplicación de otros métodos

basados en las utilidades que devienen de operaciones entre empresas vinculadas, llamados métodos de utilidad transaccional.

MÉTODOS RESIDUALES BASADOS EN LAS UTILIDADES

Los métodos de utilidad transaccional no deben ser aplicados mecánicamente únicamente porque existen dificultades para obtener información. Los mismos factores que contribuyeron a que se llegara a la conclusión de que no era posible aplicar un método de transacción tradicional, deben considerarse cuando se evalúe la confiabilidad de un método de utilidad transaccional.

En ningún caso estos métodos deben ser usados con el fin de gravar a las empresas en más de lo debido, simplemente porque tienen utilidades menores como promedio, o reducir los impuestos de empresas que tienen utilidades superiores a la media. No existe justificación bajo el principio de arm´s length para imponer impuestos adicionales a las empresas por su falta de éxito atribuible a factores comerciales. (7).

Dentro de esta categoría de métodos, nos encontramos con el método de división de utilidades y el método transaccional de márgenes netos.

MÉTODO DE DIVISIÓN DE UTILIDADES

1) Concepto.

El método de división de utilidades busca eliminar el efecto de condiciones especiales hechas o impuestas en una transacción controlada, determinando la división de beneficios que empresas independientes hubieran esperado tener participando en la misma transacción. El procedimiento consiste en identificar la utilidad a ser dividida entre las empresas y dividirla entre las partes asociadas sobre una base económicamente válida que se asemeje a la división de utilidades que hubieran realizado empresas independientes sobre una base de arm´s length. Esta utilidad agrupada puede ser la utilidad total de las operaciones o una residual que tiene el propósito de representar aquel beneficio que no puede fácilmente ser asignado a una de las partes. (8).

La división debería tener lugar sobre la base de un análisis funcional que comprenda activos empleados y riesgos asumidos, así como informaciones que estuvieran disponibles de otras fuentes, acerca de porcentajes de división de utilidades entre empresas independientes, con funciones comparables.

2) Ventajas e inconvenientes.

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

a) Separación de utilidades.

En algunas ocasiones, cuando las transacciones están muy relacionadas, ocurre que no pueden ser evaluadas en forma individual. Bajo circunstancias similares, las empresas independientes pudieran decidir establecer una sociedad y acordar una forma para dividir las utilidades.

b) Independencia.

Este método generalmente no depende en forma directa de transacciones comparables semejantes y puede ser usado, por consiguiente, en aquellos casos en que no se identifican transacciones semejantes entre empresas independientes.

c) Evita situaciones extremas.

Otro aspecto positivo es que bajo este método, es poco probable que una de las dos partes en la transacción controlada tenga una situación extrema y de utilidades poco probables, ya que las dos partes que participan en la transacción son evaluadas.

d) Mayor subjetividad.

La limitación más importante de este método es que la información del mercado externo utilizada para valuar la contribución que cada empresa asociada efectúa a las transacciones controladas, estará menos relacionada a esas transacciones que en el caso de los otros métodos disponibles. Entre menos se use la información del mercado externo al aplicar este método, más subjetiva será la distribución de las utilidades.

e) Dificultades para obtener información.

A primera vista, el método de división de utilidades da la impresión de ser un método cómodo para el contribuyente y las administraciones fiscales porque tiende a depender menos de la información sobre empresas independientes. Sin embargo, las empresas asociadas y los fiscalizadores pueden tener dificultades para obtener información de afiliadas extranjeras. Además, las empresas independientes generalmente no utilizan el método de la división de utilidades para determinar sus precios de transferencia. (9).

f) Oportunidad del análisis.

Es muy importante que, cuando una administración fiscal revisa la aplicación del método para establecer si se asemeja a los precios de transferencia arm's length, comprenda que el contribuyente

no podría haber determinado las utilidades reales de la actividad mercantil al momento que las condiciones de la transacción controlada fueron establecidas. Sin esta aceptación, la aplicación del método de división de utilidades podría castigar o premiar a un contribuyente poniendo la atención en circunstancias que el mismo razonablemente no hubiera podido predecir. Tal uso sería contrario al principio arm's length, porque empresas independientes en circunstancias similares hubieran dependido de proyecciones y no podrían tener la experiencia de las utilidades reales. (10).

MÉTODO TRANSACCIONAL DE MÁRGENES NETOS

1) Concepto.

El método transaccional de márgenes netos examina el margen de utilidad en relación con los costos, las ventas o los activos, que un contribuyente obtiene de una operación o de un grupo de operaciones, con una parte vinculada.

Este método deberá establecerse con referencia al margen neto que la misma empresa obtiene en operaciones comparables con empresas no vinculadas. Cuando esto no sea posible, deberá partirse del margen neto de una empresa independiente, pero en este caso se requerirá, adicionalmente, un análisis funcional de la empresa vinculada y de la que no lo es, para determinar el grado de comparabilidad.

2) Ventajas e inconvenientes.

a) Tolerancia a las diferencias.

Una ventaja importante es que los márgenes netos (es decir, el retorno sobre activos, el ingreso operacional de las ventas, y posiblemente otras mediciones de utilidad neta), están menos influidos por diferencias transaccionales que el precio. Asimismo, los márgenes netos también pueden ser más tolerantes para algunas diferencias funcionales entre empresas controladas y no controladas que los márgenes de utilidad bruta.

b) Bajo nivel de análisis.

Otra ventaja de naturaleza práctica, es que no se requiere determinar las funciones efectuadas y responsabilidades asumidas por más de una de las empresas asociadas. Igualmente positivo es la prescindencia de los libros y registros de todas las partes de la actividad mercantil o de asignar costos a todos los participantes. Esto puede ser más útil cuando una de las partes tenga operaciones

complejas y muchas actividades interrelacionadas o, cuando sea difícil obtener información confiable sobre una de ellas.

c) Factores de influencia.

Tal vez, la limitación más importante es que el margen neto de un contribuyente puede ser influido por algunos factores que no tienen un efecto, o tienen un efecto menos directo, en el precio o el margen bruto.

d) Falta de información.

Además, los contribuyentes podrían no tener acceso a la suficiente información específica sobre las utilidades atribuibles a transacciones no controladas para aplicar de una manera válida el método.

e) Determinación de ingresos y gastos operacionales.

También podría ser difícil establecer con precisión el ingreso y los gastos operacionales relacionados a las transacciones controladas para establecer el retorno financiero utilizado como medida de utilidad de las transacciones. Los administradores fiscales podrían tener más información disponible de sus revisiones a otros contribuyentes, sin embargo, como con cualquier otro método, sería injusto aplicar el método transaccional de margen neto sobre la base de esa información a menos que ésta pudiera darse a conocer (cumpliendo con los requisitos de confidencialidad de las leyes fiscales) al contribuyente para que este tenga una oportunidad adecuada para defender su posición. (11).

LIMITACIONES DE LOS MÉTODOS DE UTILIDAD TRANSACCIONAL

De lo expuesto precedentemente surge que entre los métodos de utilidad transaccional, el primero de ellos requiere un gran volumen de información (como mínimo debe conocer las utilidades de todas las compañías vinculadas con las que la firma local haya efectuado operaciones durante el año analizado) que no siempre estará disponible para la entidad argentina. Consecuentemente, en gran parte de los casos, quien deba analizar los precios de transferencia tendrá que recurrir al método de margen neto de la transacción, y por lo tanto, necesitará contar con una gran cantidad de información de empresas que serán utilizadas como comparables. Esto implica que será necesaria información financiera, descripciones de activos, funciones y riesgos, y un detalle de las partes con las que las referidas empresas han celebrado transacciones. Cabe destacar que esta información no

se encuentra disponible respecto de las empresas locales y, por lo tanto, será necesario recurrir a información sobre empresas de otros mercados que cuenten con información pública disponible. (12).

MÉTODO ALTERNATIVO: FÓRMULA GLOBAL

Por último, mencionaremos el método de asignar las utilidades de las empresas integrantes de un grupo multinacional a través de una fórmula global de distribución.

1) Concepto.

Este método consiste en la utilización de una fórmula que estaría basada en una combinación arbitraria de costos, activos y ventas y asignaría una tasa fija de utilidad a cada miembro del grupo, en cada jurisdicción fiscal, independientemente de diferencias en funciones, riesgos y eficiencias. (13).

2) Limitaciones.

a) Riesgo de doble tributación.

Quizás la limitación más importante se refiere a la dificultad de implementar el sistema de tal manera que se evite la doble tributación y se garantice la imposición en el país en que se origine el ingreso. Para alcanzar esto se requeriría una amplia coordinación internacional y un consenso sobre la fórmula predeterminada que se usaría y la composición del grupo en cuestión. Aún si algunos países estuvieran dispuestos a aceptar la fórmula global de distribución existirían desacuerdos porque cada país querría enfatizar o incluir determinados factores que predominan en su jurisdicción. Cada país tendría un interés particular en diseñar fórmulas o ponderaciones que maximicen su ingreso.

b) Arbitrariedad de las fórmulas.

Las fórmulas predeterminadas son arbitrarias y hacen caso omiso de las condiciones de mercado, de las circunstancias específicas de las empresas individuales, y de la asignación de recursos de la dirección, resultando todo esto en una distribución de utilidades que no tiene una relación válida con los hechos específicos de la transacción.

c) Elevados costos.

Asimismo, el método de la fórmula global de distribución presenta costos de elaboración y requerimientos de información intolerables, porque esta información deberá recopilarse sobre todo el grupo multinacional y presentarse en cada jurisdicción sobre la base de la moneda y las reglas contables y fiscales de cada una.

d) Abandono del concepto de contabilidad separada.

Un método de fórmula global de distribución tendría el efecto de gravar a una multinacional sobre una base consolidada y por consiguiente abandonaría el enfoque de entidad separada, creando la posibilidad de asignar utilidades a una entidad que, si fuera una empresa independiente, incurriría en pérdidas.

LOS MÉTODOS DE AJUSTE EN LA LEGISLACIÓN NACIONAL

El quinto párrafo del artículo 15 de la ley del impuesto a las ganancias enumera los métodos que serán de aplicación para la determinación de los precios de transferencia, pero sin definirlos, reservando esta cuestión al decreto reglamentario con facultades suficientes como para establecer otros métodos con "idénticos fines". (14).

1) Métodos previstos por la legislación.

Los métodos enumerados por la ley y definidos por el decreto reglamentario son:

a) El método de precios comparables entre partes independientes. Corresponde al precio que se hubiera pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables.
b) El método de precios de reventa fijados entre partes independientes. Debe considerarse el precio que surja de multiplicar al precio de reventa en transacciones entre partes vinculadas por el resultado de disminuir de la unidad el porcentaje de ganancia bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables. El porcentaje de ganancia bruta surgirá de relacionar la ganancia bruta con las ventas netas.
c) El método de costos más beneficios. El precio ajustado resultará de multiplicar el costo de los bienes, servicios u otras transacciones por el resultado de adicionar a la unidad el porcentaje de ganancia bruta aplicado con o entre partes independientes en transacciones comparables, determinándose dicho porcentaje relacionando la utilidad bruta con el costo de ventas.
d) El método de división de ganancias. Debe determinarse una ganancia global mediante la suma de las ganancias asignadas a cada parte vinculada involucrada en la o las transacciones y reasignarse a cada una de las partes en la proporción que resulte de considerar los activos,

costos y gastos de cada una de ellas, con relación a las transacciones que hubieran realizado entre las mismas.

e) El método de margen neto de la transacción. Consiste en aplicar a una transacción entre partes vinculadas, el margen de ganancia que se determine para resultados obtenidos para alguna de ellas en transacciones no controladas comparables, o en transacciones comparables entre partes independientes. Para determinar el margen que será aplicado a la transacción podrán considerarse factores de rentabilidad tales como retornos sobre activos, ventas, costos, gastos o flujos monetarios.

2) La regla del mejor método.

El mismo artículo 15 establece que, a los fines de la determinación de los precios de las transacciones sujetas a ajustes de precios de transferencia, serán utilizados los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de transacción realizada. Es decir, nuestra legislación no brinda libertad para escoger el método de valuación, sino que recoge el concepto de "mejor método", noción de suma importancia a la hora de analizar las diferencias de criterio entre fisco y contribuyentes respecto del precio adecuado para una transacción. Al respecto, la Administración Federal de Ingresos Públicos estableció algunas pautas a seguir para determinar cuál será el método más apropiado. El artículo 11 de la Resolución General (A.F.I.P.)N°1122 establece que se entenderá por mejor método al que mejor refleje la realidad económica de las transacciones y deberá considerarse, entre otros, el que:

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

Es decir, para cumplir con este requisito, los contribuyentes deberán tener en cuenta las características de cada operación en particular, las ventajas e inconvenientes de los distintos métodos aplicables y elegir aquel que le brinde un mayor grado de comparabilidad y una relación más directa con la operación. (15).

3) Los desvíos aceptables.

El decreto reglamentario establece que en el supuesto de que la Administración Federal de Ingresos Públicos considere adecuado utilizar más de un método para evaluar la transacción controlada y siempre que las condiciones relevantes de dichas transacciones se encuentren dentro de un rango normal de precios o beneficios comparables entre partes independientes, no corresponderá efectuar ajuste alguno respecto de las mismas. Seguidamente considera rango normal de precios o beneficios al desvío de hasta el 5% (cinco por ciento) que surja de la comparación del valor medio de los mismos.

En primer lugar debe resaltarse que no es lo mismo un desvío del 5% en los precios que un desvío igual en las utilidades, aunque la ley los trata indistintamente.

Otra imprecisión legislativa es la falta de definición de la expresión "valor medio". La Resolución General (A.F.I.P.)N°1122 aclaró esta última imprecisión interpretando que el 5% de desvío, respecto del valor medio, se calculará con relación a la mediana. Asimismo, esta resolución establece que se considerará como precio pactado entre partes independientes a aquel que corresponda a la mediana disminuida en un 5% cuando el precio obtenido por la empresa local sea inferior al correspondiente al primer cuartil o a la median incrementada en un 5% cuando el precio obtenido sea mayor al correspondiente al tercer cuartil. Consecuentemente, cuando corresponda efectuar un ajuste a los precios de transferencia, el mismo deberá efectuarse al valor de la mediana más o menos el 5%, según corresponda. Esta norma reglamentaria puede arrojar resultados injustos, ya que si el rango intercuartil representa los valores que hubieran utilizado partes independientes, cualquier valor que caiga fuera de dicho rango debería ajustarse al valor del cuartil más cercano. (16).

LOS MÉTODOS DE VALUACIÓN EN ADUANA

Como vimos en capítulos anteriores, los precios de transferencia se refieren a operaciones internacionales entre empresas asociadas. Consecuentemente, en el caso de mercaderías, el valor asignado a la transacción también será analizado con relación a la normativa referida al comercio exterior, siempre que dichas mercaderías ingresen dentro del territorio nacional y puedan permanecer en él por tiempo indeterminado, generando así el hecho imponible para los derechos de importación.

VALOR EN ADUANA

La base imponible para los derechos de importación está conceptuada por el Código Aduanero como el valor de aduana o precio normal de la mercadería, conteniendo en dicho valor los gastos de transporte, seguro, comisiones, corretajes, documentación, tributos exigibles fuera del territorio aduanero, embalajes y gastos de carga en el exterior. (17). Esta definición implica que el valor de la

transacción internacional sea analizado para determinar si se corresponde o no con los conceptos de valor en aduana o precio normal de la mercadería; en caso contrario, será ajustado por la autoridad competente según la legislación vigente.

LOS MÉTODOS DEL ACUERDO DE VALOR EN ADUANA – GATT 1994 –

Para determinar ese valor de las mercaderías, el Acuerdo de Valor en Aduana GATT 1994, estableció una secuencia de métodos de valoración. Esta secuencia implica una jerarquía en su aplicación impidiendo que alguno de los métodos sea salteado, otorgándole al importador la seguridad jurídica de saber, incluso antes de cerrar la operación, cuál será el valor en aduana que aplicará el organismo fiscalizador. (18).

1) Valor de la Transacción.

El Acuerdo le otorga primacía al precio efectivamente acordado por las partes, estableciendo en su artículo primero que la base de la valoración será el "valor de transacción", es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercaderías, ajustado en caso de no incluir los importes correspondientes a los conceptos considerados como parte integrante de su valor (transporte, seguro, etc.) y siempre que no existieran circunstancias que lo distorsionen, entre ellas, que no exista vinculación entre el proveedor extranjero y el importador.

2) Mercaderías Idénticas.

Cuando el valor en aduana no pueda ser determinado según el precio realmente pagado o por pagar, el Acuerdo establece que deberá consignarse el valor de las mercaderías "idénticas" a las que son objeto de valoración, que hubieran sido vendidas en un momento cercano y en condiciones y cantidades aproximadas.

3) Mercaderías Similares.

Asimismo, si no estuvieran disponibles mercaderías idénticas, deberán considerarse las que sean "similares" teniendo en cuenta también la oportunidad, volumen y nivel comercial de la operación.

4) Método Sustractivo.

Los tres métodos precedentes requieren de información que no siempre se encuentra disponible al momento de la valoración. En estos casos y siempre que las mercaderías se vendieran en el mismo estado en que fueron importadas deberá aplicarse el método sustractivo. Este procedimiento consiste en tomar el precio unitario al cual se vende la mercadería importada (o una similar a ella)

en un momento cercano al de la valoración y a personas que no tengan algún tipo de vinculación y sustraerle las comisiones, los beneficios, los gastos cargados en forma habitual en el país de importación, los gastos comunes de transporte y seguros y los tributos y gastos pagados para importar la mercadería.

5) Valor Reconstruido a partir del Costo.

Cuando no se dan las condiciones precedentes, debe aplicarse el método de valor reconstruido a partir del costo o "valor calculado" que consiste en reconstruir el valor de la mercadería a partir del costo de producción incluyendo, el valor de las mismas, un importe en calidad de beneficios y gastos generales así como también el importe correspondiente a los gastos de transporte, seguro y carga hasta colocar la mercadería en el lugar determinado. Este método sólo será aplicable si el proveedor extranjero y el importador están vinculados y siempre que aquél proporcione los datos necesarios y preste su colaboración en caso de ser requerida.

6) Método Residual o del Último Recurso.

Finalmente, si como consecuencia de las características particulares de la operación, ninguno de los cinco métodos enunciados resulta aplicable, deberá utilizarse el método residual consistente en determinar el valor de la mercadería según criterios razonables sobre la base de los datos disponibles en el país de la importación al momento de la valoración.

COEXISTENCIA DE AMBOS SISTEMAS

En atención a que los valores de una transacción internacional de mercaderías entre empresas vinculadas también pueden ser objeto de ajustes al aplicar los derechos aduaneros, se plantea la coexistencia de dos sistemas tendientes al ajuste del valor de la misma transacción, pero aplicando métodos diferentes y con finalidades que pueden llegar a ser opuestas.

1) Diferencias en el sistema de valoración.

Las principales diferencias entre ambos procedimientos de valoración pueden resumirse de la siguiente manera [19]:

- A diferencia de lo que ocurre en materia aduanera, las recomendaciones de la OCDE para los precios de transferencia no incluyen una jerarquía de aplicación de los métodos propuestos, hecho que permite a las administraciones tributarias exigir el método "más apropiado" para cada operación sin proporcionar al contribuyente un patrón de conducta válido que le permita saber de antemano cuál será el método que debe elegir.

- La determinación de la base imponible del impuesto a las ganancias se produce en el momento en que se realiza la venta de la mercadería en el mercado interno mientras que los derechos de importación son determinados y percibidos en el momento de la importación para consumo.
- La finalidad del régimen de valoración en aduana parece dirigirse a establecer un sistema neutro de determinación del precio de la transacción evitando así la subfacturación por parte del importador y la aplicación de valores arbitrarios por parte de la aduana para ampliar la base imponible sobre la cual se aplicarán los tributos aduaneros, fortaleciendo así las bases sobre las cuales se desarrollará el intercambio comercial internacional. Por el contrario, el régimen de los precios de transferencia se concentra en corregir los valores de las transacciones para evitar la localización ficticia de las utilidades fuera de la jurisdicción local.

Con relación a la diferencia de métodos, el considerado en primer término por la legislación aduanera no tiene correspondencia en la normativa referida a los precios de transferencia. Sin embargo, los métodos establecidos en segundo y tercer término son similares al Precio Comparable no Controlado y por lo tanto se enfrentan a la misma dificultad de encontrar transacciones comparables entre empresas no vinculadas. Asimismo, los métodos sustractivo y reconstructivo pueden asimilarse al Precio de Reventa y Costo más Margen, respectivamente. Con respecto a los métodos basados en la determinación de la utilidad recomendados para determinar el precio de transferencia a los fines de la tributación interna, no tienen equivalentes en el régimen de valor en aduana.

2) Diferencias en los objetivos perseguidos.

En lo referente a los objetivos perseguidos por ambos organismos del Estado puede decirse que en materia de importación el interés de la aduana se centra en impedir una declaración de valores inferiores a los reales, procurando ajustarlos a fines de obtener una mayor base imponible para la aplicación de los derechos de importación. (20).

Por el contrario, el interés del organismo recaudador del impuesto a las ganancias busca que los valores de importación sean bajos para incrementar la renta originada en su jurisdicción como consecuencia de la reventa de la mercadería importada.

De la situación descripta precedentemente se infiere que el importador puede encontrarse en la incómoda situación de ser investigado por dos organismos de un mismo Estado con poderes de fiscalización independientes, procedimientos disímiles e intereses a veces contrapuestos.

Ello genera incertidumbre en cualquier importador habitual, quien ante cualquier variación en los precios usuales de los productos que comercializa, será investigado acerca del valor de la

transacción, bajo la sospecha de que el mismo sea considerado alto o bajo por alguno de los organismos encargados de esta valoración. (21).

En consecuencia, resulta imprescindible adoptar un sistema armónico de valoración de las transacciones internacionales que conlleve a la determinación de un valor objetivo y brinde la seguridad jurídica necesaria para fomentar el desarrollo del comercio internacional.

LEGISLACIÓN COMPARADA

MÉXICO

La ley del impuesto sobre la renta de México establece que los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas en el extranjero, están obligados a determinar sus ingresos y gastos considerando para esas operaciones los valores que hubieran utilizado con partes independientes, en caso contrario dichos valores serán ajustados por la autoridad fiscal.

1) Métodos previstos por la legislación.

La ley mexicana enumera los métodos que deberán utilizarse para la determinación de los valores de la transacción y cita a:

a) El método de precio comparable no controlado.
b) El método del precio de reventa.
c) El método de costo adicionado.
d) El método de partición de utilidades.
e) El método residual de partición de utilidades.
f) El método de márgenes transaccionales de utilidad de operación.

Con relación a la legislación argentina, esta ley agrega al método residual de partición de utilidades. Este mecanismo consiste en asignar la utilidad de la operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada entre partes independientes conforme el siguiente procedimiento:

a) Se determinará la utilidad global de la operación mediante la suma del beneficio obtenido por cada una de las personas relacionadas involucradas;
b) Esa utilidad global se asignará de la siguiente manera:

1- Se determinará la utilidad mínima que corresponda a cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos mencionados anteriormente, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.

2- Se determinará la utilidad residual sustrayendo de la utilidad total de la operación, la utilidad mínima. Esta utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas involucradas en la operación considerando, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiera sido distribuida entre partes independientes en operaciones comparables.

2) La regla del mejor método y los desvíos aceptables.

La legislación mexicana no adopta la regla del mejor método. El contribuyente puede aplicar cualquiera de los métodos enunciados por la ley, sin la necesidad de demostrar que el método elegido es el más apropiado para la operación de que se trate.

Por último, la ley aclara que de la aplicación de alguno de los métodos señalados se podrá obtener un rango de precios, de montos de las contraprestaciones o de márgenes de utilidad, cuando existan dos o más operaciones comparables. Estos rangos deberán ajustarse mediante la aplicación de métodos estadísticos. Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentra dentro de estos rangos, se considerará como pactado entre partes independientes. En caso de que el contribuyente se encuentre fuera del rango ajustado, se considerará que el precio o monto de la contraprestación que hubieran utilizado partes independientes, es la mediana de dicho rango. (22).

BRASIL

Como se señaló previamente, la legislación brasileña está dividida en dos grupos, uno referido a las importaciones y otro a las exportaciones.

1) Métodos previstos para las importaciones.

Con respecto a las importaciones, la ley prevé la utilización de los siguientes métodos: (23),

a) De precios independientes comparados.
b) De precio de reventa menos ganancia.
c) De costo de producción más ganancia.

En caso de que se utilice más de un método, la ley establece que podrá deducirse el mayor de los valores calculados y si este fuera mayor al valor de compra que figura en los documentos de importación, este último deberá ser tomado como límite de la deducción a computar.

2) Métodos previstos para las exportaciones.

En las operaciones de exportación realizadas con personas vinculadas, el Fisco podrá efectuar ajustes al valor de las mismas cuando el precio promedio de venta de los bienes, servicios o derechos sea inferior al 90% del precio promedio practicado en la venta de los mismos bienes, servicios o derechos en el mercado brasileño, durante el mismo periodo de tiempo y en condiciones similares. La ley también prevé que para el caso en que se utilice más de un método de determinación de precios, deberá tomarse el valor más bajo, pero prevalecerá el valor reconocido por el contribuyente en la documentación respaldatoria cuando éste sea superior al valor calculado. Los métodos previstos para las operaciones de exportación son (24):

a) Método de precio de venta en las exportaciones: Es el promedio aritmético de los precios de venta en las exportaciones hechas por la propia empresa a otros clientes no vinculados, o en las exportaciones por otra empresa de bienes, servicios o derechos idénticos o similares, durante el mismo periodo y en condiciones de pago semejantes.
b) Método de precio de venta mayorista en el país de destino descontada la ganancia: Es el promedio aritmético de los precios de venta de bienes, idénticos o similares, aplicados en el mercado mayorista del país de destino, en condiciones de pago semejantes, descontados los impuestos incluidos en el precio cobrados en ese país, y el margen de ganancia del 15% sobre el precio de venta mayorista. La reglamentación agrega que los impuestos cobrados en el país de destino, y que podrán ser descontados del precio, son aquellos similares a los impuestos y contribuciones brasileños que menciona y que el margen de ganancia deberá ser calculado sobre el precio bruto de venta.
c) Método de precio de venta minorista en el país de destino descontada la ganancia: Corresponde al promedio aritmético de los precios de venta de bienes, idénticos o similares, en el mercado minorista del país de destino, en condiciones de pago semejantes, descontados los impuestos incluidos en el precio y el margen de ganancia del 30% sobre el precio de venta minorista. La reglamentación hace las mismas aclaraciones que para el método anterior.
d) Método de costo de adquisición o de producción más impuestos y ganancia: Toma como base el promedio aritmético de los costos de adquisición o de producción de los bienes, servicios o derechos exportados, más los impuestos y contribuciones cobrados en Brasil y el margen de ganancia del 15% sobre la suma de los costos más impuestos y contribuciones. En este caso, la reglamentación aclara que integran el costo de adquisición el flete y el seguro pagos por la empresa compradora. (25).

A diferencia de las legislaciones argentina y mexicana que establecen que el margen de utilidad que debe deducirse o adicionarse al valor de la operación, según el método de que se trate, debe ser aquel que hubiera sido pactado entre partes independientes en operaciones comparables, la ley de

Brasil establece márgenes fijos que otorgan mayor certeza a los contribuyentes en el momento de determinar el valor de sus operaciones efectuadas con partes relacionadas.

3) La regla del mejor método y los desvíos aceptables.

La normativa brasileña tampoco recepta la regla del mejor método, permitiendo que el contribuyente de su país utilice el método de determinación de precios de transferencia que más le conviene entre los previstos por la ley.

Con relación a los desvíos aceptables, el artículo 36 de la Instrucción Normativa SRF 38/97 establece que la administración tributaria aceptará el valor de la transacción fijado por el contribuyente cuando el precio ajustado que será utilizado como parámetro, difiera en hasta un 5% (cinco por ciento) en más o en menos, del que conste en los documentos de importación o exportación.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

La legislación de los Estados Unidos de Norteamérica permite al Servicio de Rentas Internas efectuar ajustes a los valores de las operaciones realizadas por sujetos norteamericanos con personas vinculadas del exterior, cuando aquellos no sean los que hubieran fijado partes independientes en condiciones similares. Para determinar los valores arm's length de las operaciones, la normativa establece cinco métodos posibles para la transferencia de bienes tangibles y tres para la transferencia controlada de bienes intangibles. Para ambos tipos de bienes existe una cláusula residual que permite la utilización de cualquier otro método para valuar el monto de la operación siempre que cumpla con las normas generales relativas a los precios de transferencia, incluyendo la regla del mejor método, el análisis de comparabilidad y los alcances del arm's length.

1) Métodos previstos para bienes tangibles.

Los métodos definidos por la reglamentación para la valoración de las operaciones de transferencia de bienes tangibles son (26):

a) El método del precio comparable no controlado. Con este método, el precio arm's length de una venta de bienes tangibles a un sujeto vinculado es igual al precio de una operación comparable entre personas independientes.
b) El método del precio de reventa. Este método fija un precio arm's length sustrayendo de un precio real (el de reventa) la ganancia bruta que resultaría de operaciones comparables no controladas.

c) El método costo "plus". El valor ajustado surge de sumar al coto de producción de los bienes de que se trate, la utilidad bruta correspondiente a operaciones no controladas.
d) El método de la utilidad comparable. El análisis no se efectúa sobre la base de un precio o una operación comparable no controlada, sino sobre el nivel de rentabilidad de contribuyentes independientes dedicados a operaciones similares, denominado "indicador del nivel de utilidad". Este indicador debe aplicarse a una actividad que sea identificable con la de la parte sujeta a prueba.
e) El método de la utilidad dividida. Este método evalúa si la asignación de la utilidad o pérdida a las partes vinculadas en una o más operaciones controladas puede considerarse arm's length.

2) Métodos previstos para bienes intangibles.

Los métodos establecidos para determinar la valoración de las transacciones de bienes intangibles entre sujetos relacionados son (27):

a) El método de la operación comparable no controlada que es muy similar al del precio comparable no controlado.
b) El método de la utilidad comparable.
c) El método de la utilidad dividida.

Con relación a los bienes intangibles la legislación norteamericana establece que en los casos de transferencia o licencia de la propiedad de un bien intangible, el valor de dicha operación debe calcularse en proporción a la renta atribuible a ese bien, es decir, el contribuyente debe analizar la utilidad real futura del bien a los fines de determinar el precio de la operación a la fecha de celebración del contrato. Esta cláusula permite que la administración tributaria exija ajustes periódicos a la retribución de los bienes intangibles cuando se trate de contratos que abarquen más de un año. Sin embargo, el Servicio de Rentas Internas no puede exigir ajuste alguno cuando el contribuyente demuestre que el mismo bien intangible ha sido transferido a un sujeto no controlado bajo circunstancias similares, o cuando la utilidad del adquirente en los periodos analizados no sea menor al 80% o mayor al 120% de las utilidades previsibles al tiempo de celebrar el acuerdo. (28). Independientemente de estas salvedades, esta norma no cumple con el principio de igualdad porque es muy poco probable que partes independientes modifiquen los valores de una transacción porque una de las partes haya obtenido un beneficio mayor al esperado al momento de cerrar la operación.

3) La regla del mejor método y los desvíos aceptables.

Como vimos, Estados Unidos de Norteamérica adopta la regla del mejor método. Según esta regla, el contribuyente debe elegir el método que, acorde a los hechos y circunstancias, arroje el valor más

confiable de un resultado arm's length, considerando los supuestos, la comparabilidad y la calidad de la información. Si el Servicio de Rentas Internas considera como mejor método a uno distinto del elegido por el contribuyente, éste tiene la carga de la prueba de demostrar que el ajuste es incorrecto. (29).

Por último, cabe mencionar que esta normativa también prevé un margen aceptable del desvío para evitar ajustes a los precios de una transacción controlada. Este margen puede obtenerse de la aplicación de uno o más métodos siempre que se cumpla con la regla del mejor método. Este rango deriva de transacciones no controladas de similar comparabilidad y confiabilidad y debe contemplar todos los ajustes pertinentes a las diferencias fundamentales entre ambas operaciones. La norma también establece que la confiabilidad debe mejorarse, en la medida de lo posible, mediante la aplicación de información estadística para determinar el rango intercuartil de los resultados procedentes de operaciones comparables no controladas. Cuando los valores obtenidos por el contribuyente se encuentren dentro del alcance del arm's length, la administración tributaria no podrá efectuar ajustes a esos resultados. (30).

O.C.D.E.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico en su informe sobre precios de transferencia y empresas multinacionales recomienda la utilización de los métodos de transacción tradicionales que se usan para aplicar el principio de arm's length. Estos métodos son el precio comparable no controlado, el método de precio de reventa y el método de costo más margen. En forma residual establece que, cuando los métodos transaccionales no puedan ser aplicados con confiabilidad, podrán aplicarse otros denominados métodos de utilidad transaccional que se basan en el análisis de los beneficios obtenidos en transacciones específicas entre empresas asociadas. Los métodos de utilidad recomendados son el método de división de utilidades y el transaccional de márgenes netos.

Con relación al uso de los métodos de precios de transferencia, la O.C.D.E. estableció las siguientes consideraciones:

- Ningún método es adecuado para todas las situaciones posibles y es imposible establecer normas específicas que abarquen todos los casos.
- Las administraciones tributarias deberían abstenerse de efectuar ajustes menores.
- No requiere la aplicación de más de un método para determinar el valor de una transacción porque la obligación de realizar un análisis con relación a más de un método generaría una carga administrativa excesiva para los contribuyentes.

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

- La prueba proveniente de otros grupos económicos que desarrollen operaciones controladas puede ser de gran utilidad para la evaluación de la operación bajo análisis.
- Puede utilizarse cualquier método que sea aceptado por el contribuyente y las administraciones tributarias involucradas en la operación.

Es importante señalar que los países miembros de la O.C.D.E. rechazan el uso de la fórmula global como alternativa para la determinación de los precios de transferencia principalmente porque se aparta del principio de arm's length definido en el Capítulo II. (31).

CAPÍTULO VI: ENFOQUES ADMINISTRATIVOS

El procedimiento de determinación de los precios de transferencia de operaciones entre empresas vinculadas no constituye una ciencia exacta. Las administraciones tributarias no deben pretender ajustes precisos sino aproximaciones confiables, definiendo reglas de procedimiento claras y considerando la realidad de los negocios y la opinión comercial del contribuyente, para evitar problemas de difícil solución, tales como la doble o múltiple tributación. Esta situación debe ser eliminada, o reducida considerablemente, porque constituye una barrera potencial para el desarrollo del comercio internacional y las inversiones. (1).

AUDITORÍAS FISCALES

En este contexto, se estudiarán algunos conceptos importantes, necesarios para efectuar una correcta auditoría fiscal.

INFORMACIÓN DE DISTINTOS PERIODOS FISCALES

Una auditoría fiscal que pretenda determinar si una transacción entre empresas controladas cumple con el principio de arm's length debería examinar información del año que se está revisando y de años anteriores.

El análisis de esa información puede revelar hechos que pudieron haber influido en la determinación del precio de transferencia. Por ejemplo, el uso de información de años anteriores indicará si la pérdida reportada en una operación es parte de la historia de pérdidas en operaciones similares, o es la consecuencia de una situación económica específica en un año anterior que incrementó los costos en el año posterior, o bien es el hecho que el producto está al final de su ciclo de vida.

Información de varios años posteriores al año de la transacción también puede ser relevante para el análisis de los precios de transferencia, pero las administraciones fiscales deben evitar una visión retrospectiva de los hechos. El comportamiento posterior de las partes también será relevante para determinar cuáles fueron las verdaderas condiciones que rigieron las relaciones entre las partes asociadas. (2).

PÉRDIDAS CONTINUAS

Una circunstancia que puede indicar a las administraciones fiscales que deben revisar los precios de transferencia entre empresas asociadas, es el hecho de que una de ellas tenga pérdidas continuas y la otra, integrante del mismo grupo multinacional, obtenga ganancias.

Es obvio que las empresas asociadas igual que las independientes pueden tener pérdidas genuinas, ya sea por los costos elevados al iniciar operaciones, o por condiciones económicas desfavorables, ineficiencias y otras razones de negocios legítimas. Sin embargo, una empresa independiente no estaría preparada para tolerar pérdidas indefinidamente. Una empresa independiente que experimentara pérdidas recurrentes finalmente cesaría de efectuar negocios en esos términos. En contraste, una empresa asociada que tenga pérdidas puede continuar en el negocio si sus actividades son benéficas, para la multinacional como grupo, sin recibir ingresos adecuados a los beneficios que se derivan de sus actividades.

Una manera de examinar este tipo de problema sería considerar que la empresa que pierde debería recibir los mismos ingresos que una empresa independiente recibiría bajo el principio de arm's length.

Recordemos que pérdidas continuas por un periodo de tiempo pueden estar justificadas en algunos casos por una estrategia de negocios con precios bajos para adquirir una penetración en el mercado, tal como está prevista en las legislaciones brasileña y mexicana. Sin embargo, únicamente se considerarían razonables durante un periodo limitado de tiempo, con el objetivo específico de mejorar las utilidades a largo plazo. Si la estrategia de precios continúa más allá de un periodo razonable de tiempo, debería realizarse un ajuste a los precios de transferencia. (3).

COMPENSACIONES INTENCIONALES

En sus revisiones, las administraciones fiscales pueden encontrarse con compensaciones intencionales. Esto ocurre cuando una empresa asociada ha proporcionado un beneficio a otra empresa asociada del grupo que se compensa en cierta medida con diferentes beneficios recibidos de esa empresa a su vez. Estas empresas pueden pedir que el beneficio que cada una ha recibido sea compensado con el beneficio que cada una ha proporcionado como pago total o parcial por esos beneficios de tal manera que únicamente una ganancia neta o pérdida (si existe) deba ser considerada para fines de evaluar los pasivos fiscales.

El reconocimiento de compensaciones intencionales no cambia el requisito fundamental que para fines fiscales, los precios de transferencia por transacciones controladas deben ser consistentes con el principio de arm's length.

Sin embargo, es difícil encontrar empresas independientes que apliquen compensaciones intencionales porque, normalmente, éstas preferirían que sus ingresos y egresos fluyeran en forma separada unos de otros, recibiendo cualquier utilidad o pérdida resultante de su actividad comercial normal. Por lo tanto, sería útil para los contribuyentes informar de la existencia de compensaciones intencionales establecidas a dos o más transacciones entre empresas asociadas y demostrar (o admitir que se tiene documentación relevante y que se efectuó el suficiente análisis para probar) que, después de tomar en consideración las compensaciones, las condiciones que rigieron las transacciones son consistentes con el principio de arm's length al momento que se presentó la declaración. Asimismo, pudiera ser necesario evaluar las operaciones en forma individual para determinar si cada una satisface el principio de arm's length. (4).

EL MÉTODO ESCOGIDO POR EL CONTRIBUYENTE

Como regla general, los auditores fiscales deberían iniciar su análisis de los precios de transferencia desde la perspectiva del método que el contribuyente ha elegido al fijar sus precios, sin suponer de antemano que los mismos han sido fijados con el propósito de evadir impuestos por el sólo hecho de existir una vinculación entre las partes. Es importante señalar que algunas empresas, pese a estar vinculadas a una persona del exterior, también tienen intereses contrapuestos que, en algunas ocasiones, las llevará a fijar un precio de mercado para sus operaciones. Por ejemplo, si una subsidiaria argentina tiene socios minoritarios con una participación importante, digamos el 49% del capital y de los votos, y celebra operaciones con su casa matriz, sería muy difícil que el precio fijado para esas transacciones fuera diferente del que hubieran pactado partes independientes. En situaciones como la descripta, es posible que exista una obligación legal, además de la tributaria, de determinar el precio en condiciones de arm´s length para protección de esas minorías y de los acreedores. Si una sociedad, en su afán de cumplir con la normativa tributaria, ajusta su resultado contable, puede suponerse que éste no se correspondía con el que hubieran pactado partes independientes en situaciones comparables. En contraste, la no impugnación societaria puede servir como elemento de prueba para justificar el precio utilizado para el cálculo de la ganancia impositiva. Si una sociedad del exterior quisiera cobrar un precio mayor al de mercado por un servicio prestado o una mercadería vendida a su subsidiaria argentina, esto provocaría un aumento de la ganancia de la sociedad controlante del exterior en detrimento del resultado de la empresa local, hecho que raramente sería aceptado por los accionistas minoritarios. Entonces, la existencia de estas minorías relevantes puede resultar un buen elemento de prueba para sostener que el ajuste propuesto por el fisco es improcedente, aunque deberá ser corroborado con la aplicación de los métodos propuestos por la legislación específica. (5).

FLEXIBILIDAD EN LOS ENFOQUES

En un caso de determinación de precios de transferencia difícil debido a la complejidad de los hechos a ser evaluados, aún el contribuyente con las mejores intenciones puede cometer un error de buena fe y el auditor fiscal mejor intencionado puede llegar a conclusiones erróneas de los hechos. Por lo tanto, sería recomendable que los auditores fiscales fueran flexibles en sus enfoques y que no pidieran a los contribuyentes una precisión en sus precios de transferencia que no fuera realista en función de todos los hechos y circunstancias y además, que consideraran el punto de vista comercial del contribuyente sobre la aplicación del principio arm's length, para que el análisis de los precios de transferencia esté ligado a las realidades empresariales. (6).

EL PESO DE LA PRUEBA

Debido a las dificultades con los precios de transferencia, sería apropiado que los contribuyentes y las administraciones fiscales tuvieran especial cuidado y moderación al depender del peso de la prueba en el transcurso de un caso de revisión de precios. Es decir, los contribuyentes deben estar preparados para demostrar que su determinación del precio de transferencia es consistente con el principio de arm´s length, independientemente de donde resida el peso de la prueba. Por su parte, el fisco también debería estar preparado para demostrar que su ajuste a los precios de transferencia se fundamente en ese principio, aún cuando el peso de la prueba recaiga sobre el contribuyente.

Con relación a cuál es el sujeto que debe soportar la carga de la prueba, pueden distinguirse tres situaciones, a saber:

- Que la administración tributaria sea quien soporte la carga de la prueba.
- Que recaiga sobre la administración tributaria, pero pueda ser invertida hacia el contribuyente cuando éste no aporte la documentación de respaldo correspondiente o cuando no haya actuado de buena fe.
- Que la carga de la prueba recaiga sobre el contribuyente y sea él quien deba probar que el ajuste efectuado por el fisco es incorrecto.

Respecto de la relación entre varias administraciones fiscales, el Estado que ha hecho el primer ajuste debe soportar la carga de la prueba para demostrar que está justificado, tanto en cuanto a principios como a montos. Por consiguiente, el Estado al cual se le solicita el ajuste de correspondencia sólo debe cumplir con la solicitud si considera que la cifra de utilidades ajustadas refleja adecuadamente las que debieron haber sido si las transacciones se hubieran efectuado en función del principio de arm´s length. (7).

Sistema Tributario Argentino.

En nuestro sistema tributario, la carga de la prueba debe ser soportada por el contribuyente, quien deberá demostrar y justificar que la determinación de precios, contraprestaciones y márgenes de utilidad se corresponden con los valores de mercado. Sin embargo, si el sujeto vinculado cuenta con información suficiente, debidamente documentada, que demuestre que los precios cargados son los que un tercero no relacionado cargaría en transacciones similares, la carga de la prueba se invertirá y será el fisco quien deberá probar que las transacciones del contribuyente no cumplen con el principio de arm's length.

Es importante destacar que la Resolución General (A.F.I.P.)N°1122 exige, contrariamente a lo recomendado por la O.C.D.E., que la aplicación de los métodos de determinación de los precios de transferencia, el análisis de comparabilidad y la justificación de dichos precios deberá efectuarse directamente sobre el sujeto local y no sobre el que tenga las funciones menos complejas. Es decir, para que el estudio de los precios de transferencia efectuado por el contribuyente y volcado en la documentación respaldatoria sea considerado válido, debe estar efectuado sobre la propia empresa local y no sobre otra integrante del grupo económico situada en el exterior. (8).

RÉGIMEN SANCIONATORIO

Generalmente, las sanciones están diseñadas para hacer que las omisiones de impuestos y otros incumplimientos fiscales sean más costosos que el cumplimiento pero, para que el régimen sancionatorio sea equitativo, éste debe guardar una relación con el delito cometido.

Existen diferentes tipos de sanciones que las administraciones tributarias han adoptado en sus sistemas, dentro de las cuales se destacan las civiles y las penales. Las sanciones penales generalmente se aplican a casos graves de fraude que deben ser fehacientemente probados por la parte que acusa, es decir, la administración fiscal. Las sanciones civiles son más comunes y normalmente implican una sanción monetaria. Algunas sanciones civiles están dirigidas hacia procedimientos de cumplimiento, como la presentación oportuna de información y de declaraciones impositivas. El importe de esas sanciones monetarias generalmente es pequeño y está basado en una cantidad fija. (9).

Debido a la naturaleza de los problemas relacionados con los precios de transferencia, el sistema de sanciones aplicado debe ser justo y no excesivamente oneroso para los contribuyentes. Asimismo, como los ajustes a los precios de transferencia tienen consecuencias en la base fiscal de dos o más jurisdicciones, si en un país existe un régimen sancionatorio mucho más severo que en otro, es probable que se intente beneficiar al primer país con un mayor nivel de rentabilidad, perjudicando al país cuyas sanciones son más leves y eludiendo así el precio "arm's length".

Sobre la base de lo expuesto precedentemente, puede concluirse que la imposición de una sanción importante por la mera existencia de la omisión de una determinada cantidad sería exagerada si fuera debida a un error de buena fe y no a negligencia o a un intento deliberado para evadir el impuesto. Sería injusto imponer sanciones considerables a contribuyentes que hicieron un esfuerzo razonable para establecer las condiciones de sus transacciones con partes relacionadas de una manera consistente con el principio de arm´s length, por no considerar información a la cual no tenía acceso, o por no aplicar el método de transferencia de precios que hubiera requerido información que no estaba a su alcance. (10).

Sistema Tributario Argentino.

La normativa argentina referida a los precios de transferencia no prevé sanciones específicas, por lo tanto, resultan aplicables las normas tributarias generales: Ley 11.683 de Procedimiento Tributario y Ley 24.769 Penal Tributaria.

Con relación a la ley de procedimiento tributario resultan de aplicación los siguientes artículos:

1) Artículo 38. Establece que el incumplimiento de la obligación de presentar declaraciones juradas en término, será sancionado con una multa automática de $ 168,82 para las personas físicas y de $ 338,13 para las personas jurídicas.
2) Artículo 39. Esta sanción resulta de aplicación para los casos de incumplimiento de las obligaciones formales tendientes a determinar la obligación tributaria. Consiste en una multa graduable entre $ 150 y $ 2.500 y es acumulable con la del artículo 38.
3) Artículo 45. Si se produce un pago en defecto, este artículo prevé una multa graduable entre el 50% y el 100% del impuesto omitido, siempre que no exista error excusable o sea de aplicación lo previsto en el artículo 46.
4) Artículo 46. En los casos en que el fisco resultare perjudicado por liquidaciones de impuestos que no se correspondan con la realidad, mediante la presentación de declaraciones juradas fraudulentas, se aplicará una multa de 2 hasta 10 veces el monto del impuesto evadido.
5) Artículo 47. Este artículo presume, salvo prueba en contrario, que existe intención de realizar declaraciones juradas engañosas o de incurrir en ocultaciones maliciosas en los siguientes casos:

- Cuando exista una grave contradicción entre los libros, registraciones, documentos y otros antecedentes, con las declaraciones juradas.
- Cuando la documentación mencionada en el punto anterior contenga datos inexactos que afecten en forma significativa la determinación de la materia imponible.

- Cuando la inexactitud de las declaraciones juradas o de la documentación respaldatoria de las mismas resulte de un incumplimiento manifiesto de las normas jurídicas y reglamentarias aplicables al caso.
- Cuando se declaren tributariamente formas o estructuras jurídicas inadecuadas a los fines comerciales, siempre que este hecho oculte o tergiverse la realidad económica de los actos, relaciones o situaciones con incidencia directa en la determinación del impuesto.

El proyecto de reforma de la ley de procedimientos tributarios, incorpora normas específicas para los incumplimientos referidos a los precios de transferencia, aumentando considerablemente las sanciones previstas en los artículos antes citados para los casos que involucren operaciones internacionales.

En materia de sanciones a los deberes formales, en el caso de la omisión de presentación de la declaración jurada informativa referida al detalle de las transacciones entre sujetos vinculados, las sanciones están tipificadas con multas desde $ 10.000 a $ 20.000 cuando las sociedades constituidas en el país pertenezcan a sujetos del exterior. Asimismo, el importe máximo previsto en el actual artículo 39 se elevará de $ 2.500 a $ 45.000, cuando el incumplimiento se refiera a la omisión de proporcionar datos requeridos para el control de operaciones internacionales y la falta de conservación de los comprobantes y elementos justificativos de los precios pactados. A continuación se agrega otro artículo que prevé una nueva sanción por la falta de presentación de la declaración jurada informativa referida a los precios de transferencia graduando la multa entre $500 y $45.000. Por último, se agrega un segundo párrafo al artículo 45 el cual establece que la sanción por falta de presentación de declaración jurada o por ser inexacta la presentada, será de una hasta cuatro veces el impuesto omitido cuando se trate de operaciones celebradas entre sociedades locales y empresas extranjeras.

Respecto de la ley penal tributaria son de aplicación los artículos primero y segundo.

1) Artículo 1. Este artículo establece que será reprimido con prisión de dos a seis años el contribuyente que mediante declaraciones engañosas, ocultaciones maliciosas o cualquier otro ardid o engaño, sea por acción o por omisión, evadiere total o parcialmente el pago de tributos al fisco nacional, siempre que el monto evadido excediere la suma de $ 100.000 por cada tributo y por cada ejercicio anual.
2) Artículo 2. La pena de prisión será de tres años y seis meses a nueve años cuando la infracción mencionada en el artículo 1 resultara en una evasión que supere la suma de $ 1.000.000.

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

DOCUMENTACIÓN

En general, las obligaciones respecto de la documentación están determinadas por la reglamentación referida al peso de la prueba, sin embargo, aún cuando la administración tributaria cargue con el peso de la prueba ésta puede, dentro de ciertos límites, obligar al contribuyente a producir documentación respecto de los precios de transferencia, para poder examinar el caso adecuadamente. En algunas jurisdicciones cuando el contribuyente no proporciona información adecuada, puede desplazarse esta obligación y será él quien deberá rebatir el ajuste propuesto por la administración fiscal. (11).

Independientemente de quién cargue con el peso de la prueba, cada contribuyente debe tratar de determinar el precio de transferencia para fines fiscales de conformidad con el principio de arm's length, basándose en información adecuada disponible al momento en que fue determinado. El contribuyente debería preparar materiales escritos que documentaran el esfuerzo realizado para cumplir con el principio de arm's length, incluyendo la información en la cual se fundamentó el precio de transferencia, los factores tomados en consideración, y el método escogido.

CONSIDERACIONES SOBRE LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

Las reglas referidas a la documentación que deben proporcionar los contribuyentes con relación a la determinación de los precios de transferencia de las operaciones con sujetos vinculados del exterior deben ser claras y contemplar las circunstancias que se detallan a continuación. (12):

1) Costo de elaboración.

Cuando la administración fiscal requiera la documentación respaldatoria, deberá evaluar la necesidad de esos documentos en oposición a su costo y a la carga administrativa que para el contribuyente implica obtenerlos o prepararlos.

2) Disponibilidad al momento de determinación del precio de transferencia.

El fisco debe tener presente el grado en que esa información estaba disponible al momento en que el precio de transferencia fue establecido. No debe esperarse que el contribuyente hubiera obtenido o preparado documentos más allá del mínimo necesario para efectuar una evaluación adecuada de si cumplió con el principio de arm´s length o no. Además, las administraciones fiscales no deben pedirle a los contribuyentes que presenten documentos que no estén en su posesión o control, o que legalmente no puedan obtenerse, o información a la que no se tiene acceso por ser confidencial del competidor o, porque no se ha publicado y no puede obtenerse a través de una investigación normal.

3) Información sobre empresas extranjeras.

En muchos casos, la información de empresas extranjeras asociadas es esencial en los precios de transferencia. Sin embargo, la obtención de esa información puede presentar dificultades al contribuyente, lo cual no ocurre cuando elabora sus propios documentos. Cuando el contribuyente es subsidiara de una empresa extranjera asociada, o es un accionista minoritario, la información podría ser difícil de obtener porque el contribuyente no tienen control de la empresa asociada.

4) Revelación pública de información confidencial.

Asimismo, las administraciones fiscales deben tener cuidado de que no exista una revelación pública de secretos comerciales o científicos, o de cualquier otra información de naturaleza confidencial. Éstas deben usar la discreción al solicitar ese tipo de información y hacerlo únicamente si pueden mantenerla en secreto, excepto en el grado en que la misma sea revelada en las Cortes o en las decisiones judiciales.

5) Oportunidad de la documentación.

También es importante la oportunidad en la cual la documentación debe ser proporcionada. En el momento de la presentación de la declaración impositiva por parte del contribuyente, ninguna operación específica ha sido identificada para una auditoría de precios de transferencia. Por lo tanto, sería muy engorroso si se solicitara, en esta etapa, información sobre todas las transacciones realizadas con empresas asociadas del exterior. Entonces, los requerimientos de información que deben ser provistos en el momento de presentar la declaración de impuestos, deberán limitarse a información que permita a la administración tributaria seleccionar casos para exámenes posteriores.

LEGISLACIÓN NACIONAL

La legislación argentina obliga al fisco a requerir la presentación de declaraciones juradas semestrales especiales que contengan todos los datos que considere necesarios para analizar, seleccionar y verificar los precios de transferencia convenidos entre las partes.

1) Documentación a presentar.

La documentación a presentar por los contribuyentes es muy extensa y está establecida en detalle en la Resolución General N°1122 de la Administración Federal de Ingresos Públicos, a la cual nos remitimos.

2) Plazo de conservación de la documentación de respaldo.

La documentación en poder del contribuyente deberá conservarse por el término de 10 años, contados a partir del 1° de enero siguiente al año en que se haya presentado la declaración jurada complementaria anual. Es decir, los contribuyentes deberán conservar los comprobantes y documentos que acrediten las operaciones realizadas, alcanzadas por la normativa referida a los precios de transferencia, por un término que se extenderá hasta cinco años después de operada la prescripción del periodo fiscal de que se trate. Esta exigencia surge del artículo 48 del decreto reglamentario de la ley de procedimiento tributario.

3) Confidencialidad de la información suministrada.

El artículo 101 del decreto reglamentario de la ley de procedimiento tributario dispone que las declaraciones juradas, manifestaciones e informes que los responsables o terceros presenten a la Administración Federal de Ingresos Públicos son secretos. Esto significa que los funcionarios de la administración tributaria están obligados a mantener el más absoluto silencio acerca de todo lo que llegue a su conocimiento en el desempeño de sus funciones, sin poder comunicarlo a persona alguna, excepto a sus superiores jerárquicos. La misma norma aclara que estas informaciones no serán admitidas como pruebas en causas judiciales, debiendo los jueces rechazarlas de oficio, salvo en las cuestiones de familia, en los procesos criminales por delitos comunes o que lo solicite el interesado y siempre que dicha información no revele datos referentes a terceros. Quienes violen estas disposiciones serán reprimidos con prisión de un mes a dos años e inhabilitación especial por uno a cuatro años.

Sin embargo, el propio artículo 15 de la ley del impuesto a las ganancias establece que las disposiciones del artículo 101 antes citado, no serán de aplicación respecto de la información referida a terceros que resulte necesaria para la determinación de los precios de transferencia, cuando la misma deba oponerse como prueba en causas que tramitan en sede administrativa o judicial.

4) Exceso de documentación requerida.

La documentación requerida por el sistema tributario argentino al momento de la determinación del precio de transferencia parece ser excesiva y no siempre se encontrará disponible para el contribuyente común. Es poco probable que una subsidiaria argentina tenga acceso, en esa fecha, a toda la información requerida por la A.F.I.P. acerca del sujeto vinculado del exterior. Además, el costo de la elaboración del informe que debe presentarse junto con la declaración jurada complementaria anual es relativamente alto, porque requiere la participación de profesionales en

ciencias económicas que tengan una estructura tal que les permita acceder a la información necesaria para cumplir con los requisitos de dicho informe.

En conclusión, sería más beneficioso para el contribuyente – porque la carga administrativa y el costo de elaboración serán menores – y para el fisco – quien tendrá que analizar menos y más adecuada documentación – que la información anual a presentar por los sujetos que realizan operaciones con empresas vinculadas del exterior, sea concisa y concreta y contenga los datos mínimos necesarios para que la administración tributaria determine cuáles de esas operaciones son relevantes a los fines de los precios de transferencia y requiera, en ese momento y respecto de esas transacciones específicas, el informe detallado al que hace referencia el artículo 6 de la Resolución (A.F.I.P.) N°1122.

LEGISLACIÓN COMPARADA

1) México.

En México, los contribuyentes tienen la obligación de presentar anualmente determinada documentación que respalde los valores de las transacciones entre sujetos relacionados. Sin embargo, lo diferencial con relación a la legislación argentina es la información confidencial que deben presentar a la autoridad fiscal sujetos ajenos a la operación.

En la mayoría de los regímenes fiscales, la administración tributaria debe efectuar su propio análisis de la operación y del mercado de que se trate. Sin embargo, el código fiscal mexicano establece la obligación de los terceros contribuyentes de proporcionar información al fisco para que éste la utilice como elemento de comparación en operaciones entre empresas relacionadas, y así establecer el precio de transferencia real. Esta información comprende sus experiencias técnicas, tecnológicas, de mercado y financieras que pueden servir al fisco como instrumento de comparación en las operaciones desempeñadas por empresas vinculadas. (13).

Aunque estas disposiciones tienen la ventaja de facilitar la tarea de la autoridad fiscal y acelerar así el proceso de configuración del precio de transferencia, también colocan al tercero contribuyente en una posición demasiado vulnerable frente a sus posibles competidores, puesto que la información brindada no sólo será analizada por la autoridad fiscal, sino que ésta deberá compartirla con la empresa relacionada que está siendo analizada. Esta última cuenta con un plazo de 15 días hábiles para designar dos representantes quienes analizarán la información confidencial que ha sido proporcionada por terceros independientes. La condición de que la designación de los representantes deba hacerse por escrito, o de que éstos no pueden sustraer ni fotocopiar la información, sino limitarse a tomar notas, no alcanza para brindarle seguridad al tercero

independiente sobre la confidencialidad de la información que ha proporcionado y que corresponde a su historial económico. (14). Tampoco parece suficiente el plazo de cinco años durante el cual el contribuyente o sus representantes serán responsables por la divulgación, uso personal o indebido de la información confidencial a la que tuvieron acceso. Esta información de terceros independientes requerida por la autoridad fiscal es confidencial y aunque su divulgación o uso indebido esté sancionado, el plazo de cinco años es relativamente corto, considerando que el uso de esa información puede afectar su situación económica y financiera al exponer toda su experiencia a sus competidores.

Por último, es importante señalar que en caso de que exista una controversia y ésta deba resolverse ante los tribunales competentes, el fisco podrá ofrecer como prueba la información de terceros independientes, con lo cual, ésta podría alcanzar el dominio público. (15).

En conclusión, este régimen de información sobre terceros independientes no resulta recomendable porque coloca a empresas ajenas a la operación analizada en una situación muy vulnerable respecto de sus competidores, con el sólo beneficio de minimizar los costos y el tiempo de la administración tributaria.

2) Brasil.

En Brasil, la documentación que debe ser proporcionada por el contribuyente es menor que en la Argentina, principalmente porque, como se explicara en el capítulo anterior, la normativa brasileña no prevé la aplicación de la regla del mejor método, permitiendo que el sujeto utilice el método de determinación de los precios de transferencia que más le conviene, es decir, no tiene la obligación de analizar todos los métodos posibles para determinar cuál de ellos es el más apropiado para la operación de que se trate.

De acuerdo con la Instrucción Normativa N°38, la empresa sometida a fiscalización deberá presentar al agente fiscal información que indique el método elegido y la documentación utilizada como base para la determinación del precio de transferencia aplicado, incluyendo el detalle de los cálculos realizados para arribar al valor fijado para la operación.

En caso de que el contribuyente no cumpla con estas disposiciones o cuando el fisco considere que la documentación presentada es insuficiente, éste podrá determinar los precios de transferencia sobre la base de otra documentación que tenga a su disposición y aplicando cualquiera de los métodos previstos por la legislación. (16).

3) Estados Unidos de Norteamérica.

La reglamentación norteamericana, al igual que la argentina, obliga a los contribuyentes a respaldar los precios de transferencia de sus operaciones con empresas vinculadas con documentación contemporánea que justifique la elección de un método determinado y explique las razones por las cuales no han utilizado otros métodos posibles. Al respecto, el Servicio de Rentas Internas y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos consideran que, para una correcta aplicación de la regla del mejor método, es indispensable la comparación con otros métodos y que un método puede ser aplicado en una caso particular solamente si la comparabilidad, la calidad de la información y la confiabilidad de las presunciones al amparo de ese método, lo hacen más confiable que cualquier otra medición disponible del resultado arm's length. (17). Todas estas consideraciones deben surgir de la documentación respaldatoria correspondiente a fin de que el contribuyente evite un ajuste por parte del Servicio de Rentas Internas y una eventual sanción.

4) O.C.D.E.

El informe sobre precios de transferencia y empresas multinacionales de la O.C.D.E. establece que no es posible definir de una manera exacta y precisa la información que debe ser requerida por la administración fiscal al momento de la auditoría, porque la información relevante para una investigación individual sobre precios de transferencia dependerá de los hechos y circunstancias de cada caso. Sin embargo, existen determinadas características comunes a cualquier investigación sobre precios de transferencia que estarán relacionadas con información del contribuyente, de los sujetos vinculados del exterior y de la naturaleza de la transacción. En consecuencia, un análisis de los precios de transferencia bajo el principio de arm's length, generalmente requerirá información acerca de: (18).

- Las condiciones del negocio.
- La estructura de la organización.
- La propiedad accionaria dentro del grupo multinacional.
- El volumen de las transacciones del contribuyente con empresas vinculadas del extranjero.
- Las estrategias del negocio.
- Las condiciones del mercado.
- Las funciones efectuadas y los riesgos asumidos por las partes.
- La situación financiera de las partes.
- Los costos de producción, investigación y desarrollo, de administración y generales.

CAPÍTULO VII: PROCEDIMIENTOS ALTERNATIVOS QUE FACILITAN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Las administraciones tributarias cuentan con algunas herramientas que pueden resultarles de gran utilidad en el marco de aplicación de los precios de transferencia, tales como los procedimientos de acuerdo mutuo y ajustes de correspondencia, las auditorías fiscales simultáneas, los refugios seguros y los acuerdos anticipados de precios.

PROCEDIMIENTOS DE ACUERDO MUTUO Y AJUSTES DE CORRESPONDENCIA

Durante los últimos años, el comercio y la inversión han experimentado un proceso de crecimiento internacional muy marcado y, en consecuencia, las controversias fiscales que en ocasiones se originan por esas actividades, también se han convertido paulatinamente en internacionales. Los desacuerdos ya no son entre el contribuyente y su administración fiscal, sino que también ocurren entre varias administraciones fiscales. El procedimiento de acuerdo mutuo y los ajustes de correspondencia son herramientas de gran utilidad para resolver esas controversias.

LOS PROCEDIMIENTOS DE ACUERDO MUTUO

El procedimiento de acuerdo mutuo es un medio a través del cual las administraciones fiscales efectúan consultas para resolver disputas respecto de sus tratados para evitar la doble tributación. Este procedimiento no obliga a las autoridades competentes a llegar a un acuerdo y resolver sus disputas fiscales, éstas únicamente están obligadas a esforzarse por llegar a un acuerdo. En caso de ser incapaces de hacerlo debido al conflicto de sus leyes domésticas o al poder que tenga la administración fiscal para negociar, se puede utilizar el arbitraje. El arbitraje es un mecanismo básico compuesto de personas independientes que dan una resolución razonada de naturaleza legal sobre los temas que se le presentan. Respecto de los precios de transferencia, los procedimientos de arbitraje pueden utilizarse para tener seguridad de que los ajustes de correspondencia se efectúen sobre una base consistente. (1).

LOS AJUSTES DE CORRESPONDENCIA

Para eliminar la doble tributación en los casos de precios de transferencias, las administraciones fiscales pueden tomar en consideración las solicitudes para ajustes de correspondencia. Un ajuste de correspondencia, que en la práctica puede ser efectuado como parte del procedimiento de un

acuerdo mutuo, puede eliminar la doble tributación en aquellos casos en donde una administración fiscal incrementa las utilidades gravables de una compañía (es decir, efectúa un ajuste primario), como consecuencia de aplicar el principio de arm's length a las transacciones relacionadas con empresas asociadas en una segunda jurisdicción fiscal. El ajuste correspondiente en tal caso es un ajuste hacia abajo del pasivo fiscal de esa empresa asociada, efectuado por la administración fiscal de la segunda jurisdicción, de tal manera que la distribución de utilidades entre las dos jurisdicciones sea consistente con el ajuste primario y no ocurra la doble tributación. También es posible que la primera administración fiscal esté de acuerdo con disminuir, o eliminar, el ajuste primario como parte de un proceso de consulta con la segunda administración fiscal, en ese caso, el ajuste de correspondencia sería menor, o tal vez innecesario. Debe tenerse presente que un ajuste de correspondencia no tiene el propósito de proporcionar un beneficio mayor al grupo multinacional del que correspondería en el caso de que las transacciones controladas se hubieran efectuado en condiciones arm's length desde el principio.

La naturaleza no obligatoria del ajuste de correspondencia es necesaria para que una administración fiscal no esté obligada a aceptar las consecuencias de un ajuste arbitrario o caprichoso de otro Estado, y para no perder su soberanía fiscal. (2).

El segundo párrafo del artículo 9 del Modelo de Convenio Impositivo de la OCDE recomienda considerar las solicitudes para efectuar ajustes de correspondencia, con la voluntad de eliminar una posible doble tributación. Bajo este supuesto, un ajuste de correspondencia puede ser efectuado por un Estado que participa en el Convenio, según las siguientes alternativas:

a) Recalculando las utilidades sujetas al impuesto en ese país usando el precio determinado por la jurisdicción que hizo el ajuste primario, o
b) Manteniendo el cálculo original y otorgando a la empresa asociada, una condonación en ese Estado por el impuesto adicional determinado por el Estado que está haciendo el ajuste como consecuencia de un precio de transferencia revisado.

La legislación argentina no prevé los ajustes de correspondencia. Esta deficiencia puede generar la tan indeseable doble tributación, toda vez que un contribuyente que es afectado por un ajuste en más a los precios de transferencia por parte de la administración fiscal de otro Estado, no tiene un mecanismo de reclamo de un ajuste en menos en nuestro país. Asimismo, en los casos de importación de servicios, para los cuales rige la obligación de retener el impuesto a las ganancias correspondiente a los beneficiarios del exterior, un ajuste a los precios de transferencia no cambia el concepto por el cual se giró el dinero al exterior. Es decir, no existe una reconceptualización a dividendos, como en el caso de los intereses pagados en exceso, sino que simplemente se limita su deducción en la declaración jurada del país. En consecuencia, la carga tributaria total del grupo

económico no guarda una correcta relación con sus ganancias globales, puesto que el resultado de una misma operación es considerado ganancia para la casa matriz del exterior y sin embargo, el gasto no es computable en la declaración jurada de la subsidiaria argentina. En un contexto de fomentar el intercambio de información con otros Estados, la adopción de un mecanismo para solicitar ajustes de correspondencia sería recomendable para evitar situaciones como la descripta.

AUDITORÍAS FISCALES SIMULTÁNEAS

Una auditoría fiscal simultánea es una forma de ayuda mutua, utilizada en un amplio rango de problemas de naturaleza internacional, que permite a dos o más países cooperar en el área de investigaciones fiscales.

CONCEPTO

Una auditoría fiscal simultánea significa un acuerdo entre dos o más partes para revisar simultáneamente y en forma independiente, cada una en su territorio, a uno o varios contribuyentes, con el fin de intercambiar cualquier información relevante que obtengan. El intercambio de información que se derive de una auditoría fiscal simultánea se efectúa a través de la autoridad competente, con todas las salvaguardias que se tienen para esos intercambios.
Estas auditorías pueden ser especialmente útiles cuando la información de un tercer país es fundamental para la investigación fiscal, ya que conducen a intercambios de información más oportunos y efectivos. Respecto de los precios de transferencia, pueden utilizarse en casos en los cuales la verdadera naturaleza de las transacciones fue ocultada, por ejemplo, por la interposición de refugios fiscales. (3).

PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN

Primeramente, los contribuyentes en cuestión deben ser notificados de que han sido seleccionados para una auditoría simultánea y de que la información será revelada a la autoridad fiscal del otro Estado.
Una vez que los contribuyentes han sido seleccionados, las autoridades fiscales deben establecer un acuerdo acerca de los lineamientos generales a seguir y, a partir de allí, los inspectores y autoridades fiscales de cada Estado efectuarán por separado las revisiones en sus jurisdicciones de conformidad con su ley doméstica y práctica administrativa.

En todos los casos la información obtenida por la administración fiscal de un Estado debe ser considerada como confidencial bajo su legislación interna. Únicamente puede ser utilizada para determinados propósitos fiscales, mostrada exclusivamente a determinadas personas y a las autoridades relacionadas en áreas fiscales específicas cubiertas por el tratado o acuerdo de ayuda mutua.

Por último, si en una auditoría fiscal simultánea se llegara a establecer una nueva base gravable, ambos países involucrados deberían esforzarse para alcanzar un resultado que evite la doble tributación para el grupo multinacional. (4).

PRINCIPALES VENTAJAS

El principal objetivo de las auditorías fiscales simultáneas es evitar la doble o múltiple tributación que puede llegar a afectar a grupos económicos que desarrollan sus actividades en diversas jurisdicciones. Sin embargo, existen otras ventajas que se derivan de estos procedimientos y entre las cuales se destacan las siguientes: (5).

- Representan un instrumento útil para determinar el pasivo fiscal correcto de empresas asociadas en aquellos casos donde, por ejemplo, los costos son compartidos y las utilidades son distribuidas entre contribuyentes en diferentes jurisdicciones fiscales.
- Las administraciones fiscales pueden adquirir una mejor comprensión de las actividades globales de una multinacional y ampliar las posibilidades de comparación y verificación por medio del intercambio de información respecto de prácticas empresariales multinacionales, transacciones complejas, acuerdos de distribución de costos y métodos de asignación de utilidades en campos específicos.
- Contribuyen al intercambio de información de sectores industriales, que estaría orientado a comprender el comportamiento del contribuyente, las prácticas y tendencias de un sector industrial y toda otra información que pudiera ser apropiada, más allá de los casos específicos examinados.
- Reduce los costos de cumplimiento de los contribuyentes vinculados debido a la coordinación de preguntas de las administraciones fiscales que participan.
- La participación simultánea de dos o más administraciones fiscales, puede proporcionarle a la multinacional la oportunidad de tener una participación más activa en la solución de sus problemas de precios de transferencia y obtener un alto grado de certeza en una etapa temprana. El presentar los factores y argumentos relevantes a cada una de las administraciones fiscales

que participan en la auditoría, podría ayudar a evitar malos entendidos y facilitar a los fiscos la determinación de sus precios de transferencia.

- En términos generales, también puede mejorar la calidad de la información disponible y acelerar el proceso de resolución de los casos.

REFUGIOS SEGUROS (RS) O SAFE HARBORS

Las dificultades de aplicar correctamente la normativa referida a los precios de transferencia, pueden disminuirse creando un contexto de circunstancias en donde los contribuyentes podrían seguir un conjunto de reglas sencillas bajo las cuales los precios de transferencia serían automáticamente aceptados por las administraciones fiscales nacionales. Estas disposiciones se considerarían como refugios seguros o reglas de protección segura.

CONCEPTO

En un contexto fiscal, un refugio seguro es una disposición que se aplica a una categoría de contribuyentes y los libera de determinadas obligaciones que aparecen en el sistema fiscal, sustituyéndolas en forma excepcional, por obligaciones más sencillas de cumplir. En el caso específico de los precios de transferencia, los requisitos administrativos de un RS pueden variar desde una condonación total, a contribuyentes específicos, de la obligación de adecuarse a la legislación del país sobre precios de transferencia, hasta disposiciones sobre la obligación de cumplir con diversas reglas de procedimiento como una condición para satisfacer los requisitos para el RS. (6).

CLASES DE REFUGIOS SEGUROS

Un refugio seguro puede tener dos variantes con relación a las condiciones del contribuyente respecto de sus operaciones controladas:

a) Estableciendo umbrales. Estas forma de crear un refugio seguro consiste en excluir determinadas transacciones del campo de aplicación de las disposiciones sobre precios de transferencia porque el valor de las mismas no alcanza el umbral a partir del cual esas disposiciones comienzan a aplicarse.

b) Simplificando las reglas de cumplimiento obligatorio. Esta forma consiste en aplicar reglas que sean de fácil cumplimiento para los contribuyentes que realicen operaciones con sujetos vinculados del exterior, por ejemplo, designando rangos dentro de los cuales deben estar las utilidades provenientes de esas operaciones. Si el resultado de la transacción con la empresa vinculada cae dentro de esos rangos, el sujeto local se asegura que no será pasible de un ajuste fiscal en concepto de precios de transferencia.

En ambos casos, las metas del refugio seguro requieren ser revisadas y publicadas periódicamente por las autoridades fiscales.

VENTAJAS E INCONVENIENTES

Las disposiciones relacionadas con los refugios seguros traen aparejadas ventajas e inconvenientes, tanto para los contribuyentes como para las administraciones fiscales, que deberán ser evaluadas cuidadosamente por las autoridades tributarias con relación a los beneficios esperados.

Las principales ventajas de los refugios seguros son las siguientes: (7)

a) Facilidades para el cumplimiento de las obligaciones.

Para cumplir con los requisitos de un RS se requerirá de la aplicación de un método simplificado que le evitaría al contribuyente la búsqueda de comparables (que no siempre estarán a su disposición), disminuyendo los tiempos y los costos de determinación de los precios de transferencia correspondientes a las operaciones realizadas con sujetos vinculados del exterior.

b) Certeza.

Otra ventaja importante para los contribuyentes es la certeza de que los precios de transferencia serán aceptados por la autoridad fiscal y que no serán objeto de una auditoría o de un ajuste posterior a los valores por ellos determinados. Las administraciones fiscales deberán aceptar los precios o resultados calculados por el contribuyente siempre que estos caigan dentro del rango predeterminado.

c) Simplicidad administrativa.

La aplicación de las reglas del RS a un determinado grupo de contribuyentes simplifica la tarea de la administración fiscal porque ésta deberá realizar una revisión mínima a aquellos con relación a

sus operaciones controladas y asignar entonces más recursos a la auditoría de otros contribuyentes que resulten más relevantes para los intereses fiscales.

Independientemente de las ventajas arriba descriptas, la aplicación de un régimen de RS por parte de un país puede ocasionar una serie de consecuencias indeseables para las partes, entre las cuales se destacan las siguientes: (8).

a) Posibilidad de doble tributación.

Debido a que las disposiciones referentes a un refugio seguro también tendrán efectos en los cálculos fiscales de empresas asociadas ubicadas en otras jurisdicciones tributarias, el principal inconveniente que puede generarse será la posibilidad de que el contribuyente deba enfrentar una situación de doble tributación internacional. Este problema no podrá ser evitado por el hecho de que ambos fiscos involucrados adopten un régimen de RS si cada uno adopta enfoques y métodos diferentes y conflictivos.

Una primera impresión es que esta posibilidad de doble tributación podría anular los objetivos de certeza y simplicidad que originalmente buscó el contribuyente al elegir el RS, sin embargo, éstos podrían considerar que un nivel moderado de doble tributación es aceptable para evitar el cumplimiento de las reglas complejas de los precios de transferencia.

b) Cumplimiento del principio de arm's length.

Como el RS establece un método de precios de transferencia simplificado, es poco probable que corresponda siempre al método más apropiado aplicable a los hechos y circunstancias del contribuyente bajo las disposiciones normales de precios de transferencia. Tal situación podría ser considerada como inconsistente con el principio de arm's length, el cual requiere usar un método de precios que sea consistente con las condiciones que partes independientes, efectuando transacciones comparables, bajo condiciones también comparables, hubieran acordado en un mercado sin barreras.

c) Impacto en la política fiscal internacional.

Desde un punto de vista práctico, la preocupación más importante planteada por el refugio seguro es su impacto internacional, porque sus reglas pueden influir en la estrategia de precios de las corporaciones. La existencia de metas podría inducir a los contribuyentes a modificar sus precios para incrementar su utilidad y caer dentro del rango definido por el RS, aunque esos valores estuvieran por encima de los valores de transferencia arm's length. En estos casos, el RS

beneficiaría a la administración fiscal que lo proporciona y pondría en desventaja a los fiscos extranjeros quienes recibirían menores ingresos. La preocupación por dar mayores proporciones de la utilidad gravable al país que proporciona el RS será mayor cuando ese país imponga sanciones importantes por declarar el impuesto en defecto o por no cumplir con los requisitos de documentación, porque tratará de asegurarse que el precio de transferencia será aceptado sin mayor examen.

d) Aumento de la carga administrativa del resto de las administraciones fiscales.

La adopción del régimen de refugio seguro en un país, puede hacer que las administraciones fiscales de otros países examinen la política de precios de transferencia de todas las compañías asociadas con empresas que lo han elegido, con la finalidad de identificar el potencial total de inconsistencia con el principio de arm's length, para evitar una transferencia de sus ingresos tributarios hacia otros fiscos. Por consiguiente, cualquier simplificación administrativa obtenida en la administración fiscal del RS se obtendría a costa de otros países, quienes, para proteger su base fiscal, tendrían que determinar sistemáticamente si los precios o resultados permitidos bajo este régimen son consistentes con los que se hubieran obtenido aplicando sus propias reglas respecto de los precios de transferencia. La carga administrativa eliminada por el país que ofrece el refugio sería transferida a las jurisdicciones extranjeras.

e) Posible aumento de la evasión fiscal.

Los refugios seguros también pueden proporcionar a los contribuyentes oportunidades de evadir impuestos, en la medida en que acuerdos artificiales sean introducidos con el propósito de beneficiarse de sus disposiciones. En estos casos, las empresas podrían tener incentivos para modificar sus precios de transferencia y mover el ingreso gravable a otras jurisdicciones, siempre que los precios o utilidades fueran diferentes a los determinados en función del principio de arm's length y permitieran que el ingreso gravable se desplazara a países con reducidos impuestos o a paraísos fiscales.

f) Iniquidad y falta de uniformidad.

Con la implementación de un régimen de refugios seguros se crearán dos conjuntos de reglas en el área de los precios de transferencia. Uno de ellos requerirá la conformidad de los precios con el principio de arm's length y el otro tendrá como requisito un grupo de condiciones diferentes y simplificadas. Este hecho requerirá de un criterio para diferenciar a los contribuyentes candidatos a la aplicación del refugio, de otros que, aunque pudieran ser contribuyentes similares o posiblemente

competidores, podrían estar en la situación opuesta respecto del umbral para aplicar el RS. Esta situación ocasionará que contribuyentes similares tengan diferente tratamiento fiscal: uno cumpliendo con las reglas del RS al cual se le liberaría de las disposiciones normales de cumplimiento, y el otro obligado a efectuar sus transacciones de conformidad con el principio de arm's length. Un tratamiento fiscal preferencial con regímenes de refugios seguros para categorías específicas de contribuyentes generará discriminación y distorsiones competitivas.

Por último, es importante resaltar que la OCDE no recomienda el uso de estos refugios seguros. Esta organización sostiene que la problemática de la política fiscal no puede resolverse aplicando reglas automáticas. En la administración normal de las leyes fiscales, no se puede garantizar certeza al contribuyente, porque los fiscos deben tener la capacidad de revisar cualquier aspecto relacionado con la determinación del ingreso a las arcas fiscales, incluyendo el área de precios de transferencia. Por otra parte, las administraciones fiscales tienen mucha flexibilidad para administrar la ley, con lo cual pueden elegir concentrar mayores recursos en casos relacionados con contribuyentes importantes y dedicar menos esfuerzo a la fiscalización de los pequeños contribuyentes. (9).

ACUERDOS ANTICIPADOS DE PRECIOS (AAP) O ADVANCE PRICING ARRANGEMENTS

Los acuerdos anticipados de precios constituyen una herramienta fundamental para mejorar las relaciones entre los contribuyentes y sus administraciones fiscales porque permiten un ahorro sustancial de tiempo y dinero, ofrecen certeza en el ámbito de los precios de transferencia, reducen los riesgos de inspecciones y litigios y, principalmente, las soluciones a las que se arriban están basadas en los registros y documentación del contribuyente.

CONCEPTO

Se trata de acuerdos entre el contribuyente y la administración tributaria por cierto número de años, en los cuales se especifican los criterios para determinar los precios de transferencia para operaciones futuras entre empresas vinculadas. En las negociaciones previas a la celebración de un acuerdo anticipado de precios entre el contribuyente, las empresas asociadas y las administraciones fiscales correspondientes, juegan un papel importante los métodos aplicables, el grado de comparabilidad con situaciones del mercado abierto, las correcciones apropiadas en aspectos relacionados con la comparabilidad y las presunciones sobre hechos futuros. (10).

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

Estos acuerdos proveen certidumbre con respecto al tratamiento tributario de los precios de transferencia para un lapso determinado de tiempo y reducen el riesgo de la doble imposición o de la no imposición. Tienen el propósito de ser un sustituto de los mecanismos tradicionales de naturaleza administrativa y judicial y de los tratados para resolver asuntos relacionados con los precios de transferencia. También pueden ser muy útiles cuando los mecanismos comunes no funcionan o son difíciles de aplicar.

PROCEDIMIENTO

Un acuerdo anticipado de precios es formalmente iniciado por el contribuyente y requiere de arduas negociaciones entre las partes involucradas. Durante estas negociaciones, será de vital importancia considerar la validez de las predicciones que servirán de base para el acuerdo anticipado de precios. El uso de supuestos y rangos apropiados, así como la información histórica del sector industrial en cuestión, pueden aumentar la confiabilidad de esas predicciones.

Al final del proceso para obtener un acuerdo de estas características, las administraciones fiscales deben confirmarles a las empresas asociadas en sus jurisdicciones, que no se efectuará ningún ajuste a los precios de transferencia mientras el contribuyente cumpla con las condiciones acordadas.

Los AAP también deben contener disposiciones que permitan la revisión del acuerdo y su cancelación anticipada. Una disposición que permita la posible revisión del acuerdo para años futuros, asegura el cumplimiento del principio de arm's length cuando las condiciones de negocios cambien significativamente, o cuando circunstancias económicas no controlables afecten en forma significativa la confiabilidad de la metodología, de tal manera que exista una variación importante en los precios de transferencia en relación con los precios comparables de empresas independientes. Asimismo, un acuerdo anticipado de precios debe estar sujeto a cancelación, aún retroactiva, en el caso de fraude o de presentación errónea de la información durante su negociación, o cuando un contribuyente no cumple con los términos y condiciones establecidos. En estos casos de cancelación o revocación, la administración fiscal que propone la acción, debe notificar a las otras administraciones fiscales de su intención y de las razones para ejecutarla. (11).

ACUERDOS UNILATERALES VS. ACUERDOS BILATERALES O MULTILATERALES

Algunos países permiten acuerdos unilaterales en donde la administración fiscal y el contribuyente en su jurisdicción establecen un acuerdo sin la participación de la otra administración interesada. Sin embargo, un acuerdo de esta naturaleza puede afectar el pasivo fiscal de empresas asociadas en

otras jurisdicciones fiscales, sin que éstas estén de acuerdo con las conclusiones de aquéllas. Aunque los acuerdos unilaterales están permitidos, las autoridades competentes de otras jurisdicciones interesadas. deben ser informadas sobre el procedimiento lo antes posible para determinar si están de acuerdo y considerar un acuerdo bilateral bajo el procedimiento de acuerdo mutuo.

Debido a la preocupación sobre la doble tributación, la mayoría de los países prefieren acuerdos bilaterales o multilaterales, es decir entre dos o más países. El enfoque bilateral, o multilateral, tiene una mayor probabilidad de reducir el riesgo de la doble tributación, ser equitativo para todas las administraciones fiscales y contribuyentes que participen, y proporcionar una mayor certeza a los contribuyentes en cuestión.

CONTROL DE CUMPLIMIENTO

La administración fiscal que concede un acuerdo de estas características en su jurisdicción, deberá vigilar el cumplimiento del contribuyente con lo establecido en el mismo. Este control puede efectuarse de dos maneras:

a) Informe anual. Este mecanismo de control consiste en pedirle al contribuyente que le solicitó el acuerdo que presente anualmente un informe demostrando el cumplimiento de los términos y condiciones establecidos y la vigencia de los supuestos importantes.
b) Auditoría Limitada. Esta alternativa implica continuar revisando al contribuyente como parte de un ciclo normal de auditoría, pero sin volver a evaluar la metodología. Es decir, la administración fiscal podría limitar la revisión de los precios de transferencia a verificar la información relevante inicial del acuerdo y determinar si el contribuyente ha cumplido o no con los términos y condiciones del mismo.

VENTAJAS E INCONVENIENTES

Los acuerdos anticipados de precios brindan ciertas ventajas significativas, tanto para el contribuyente como para las administraciones tributarias involucradas. (12).

a) Aumenta la certeza sobre los precios de transferencia determinados.

Dentro de las ventajas que pueden brindar los acuerdos anticipados de precios debe mencionarse la capacidad de ayudar a los contribuyentes a eliminar la incertidumbre aumentando la seguridad del tratamiento fiscal para transacciones internacionales. Si los supuestos críticos son cubiertos, puede

proporcionarle a los contribuyentes la certeza en el tratamiento fiscal de los aspectos relacionados con los precios de transferencia cubiertos por el acuerdo en un periodo específico. Debido a la certeza que proporciona este tipo de acuerdos, un contribuyente puede estar en una mejor posición para predecir sus pasivos fiscales, permitiendo de esta manera un ambiente fiscal favorable a la inversión.

b) Trabajo conjunto de las Administraciones Tributarias y los contribuyentes.

Los acuerdos anticipados de precios pueden proporcionar a las administraciones fiscales y a los contribuyentes una oportunidad para trabajar en un contexto en donde no actúen como adversarios. Esta oportunidad para comunicar puntos de vista en una atmósfera de no confrontación, puede estimular a que exista un libre flujo de información entre las partes involucradas con el propósito de obtener un resultado racionalmente correcto y práctico.

c) Disminución de los costos de las partes.

Estos acuerdos pueden evitar a los contribuyentes y a las administraciones fiscales, auditorías costosas que requieran de mucho tiempo, así como litigios sobre aspectos importantes en los precios de transferencia. Una vez que el acuerdo ha sido autorizado, se requerirán menores recursos para posteriores auditorías a las declaraciones de los contribuyentes, porque se conocerá más información acerca del mismo.

d) Mayor conocimiento de las transacciones internacionales.

Un beneficio adicional para las administraciones fiscales es la posibilidad que se les presenta de conocer la complejidad de las transacciones internacionales efectuadas por empresas multinacionales. En el ámbito de estas negociaciones, dentro de un contexto de mutua cooperación, pueden tener acceso a información útil y ampliar el conocimiento y la comprensión de aspectos técnicos y circunstancias fácticas como el comercio mundial y sus aspectos fiscales. El desarrollo de especialistas para sectores industriales o tipos específicos de transacciones, permitiría a las administraciones fiscales proporcionar un mejor servicio a otros contribuyentes en circunstancias similares.

También existen algunos inconvenientes relacionados con los acuerdos anticipados de precios. Desde el punto de vista de otras administraciones fiscales, los problemas se originan porque pueden estar en desacuerdo con las conclusiones del acuerdo y desde el punto de vista de las empresas asociadas involucradas, porque puede afectar su comportamiento. (13).

a) Desplazamiento de la carga administrativa.

Si el contribuyente acepta un acuerdo que distribuya inequitativamente el ingreso en el país que lo cedió para evitar investigaciones referentes a los precios de transferencia engorrosas y costosas, o sanciones excesivas, la carga administrativa se desplaza del país que lo proporciona a la otra jurisdicción fiscal.

b) Dificultades para obtener un ajuste de correspondencia.

Otro problema con el acuerdo anticipado de precios unilateral es la determinación de los ajustes de correspondencia. Es poco probable que una autoridad competente extranjera permita un ajuste de correspondencia que se origine en un acuerdo que, desde su punto de vista, es inconsistente con el principio de arm's length.

c) Interferencia de las Administraciones Fiscales en la economía de la empresa.

El contribuyente debe proporcionar información detallada respecto de los precios de sus transacciones y satisfacer otros requisitos impuestos en la verificación del cumplimiento con los términos y condiciones del acuerdo, diferentes a los requeridos en el contexto de una auditoría tradicional de precios de transferencia. En consecuencia, es probable que la administración fiscal ejerza una influencia significativa en la decisión comercial de los precios, e interferir de esa forma en los mecanismos de la economía de libre mercado. (14).

d) Riesgo por el uso inadecuado de la información.

El procedimiento de elaboración de estos acuerdos conlleva el riesgo de que las administraciones fiscales usen inadecuadamente la información obtenida para la autorización de los mismos. Si un contribuyente retira su petición, o si la misma es rechazada después de un examen de la documentación presentada, cualquier información no fáctica proporcionada por el contribuyente tal como acuerdos, razonamientos, opiniones, juicios, etc., no puede ser considerada como relevante en relación con una auditoría. Adicionalmente, las administraciones fiscales deben asegurar la confidencialidad de la información comercial y de la documentación de naturaleza secreta recibida.

e) Cuestiones de equidad y uniformidad.

Los acuerdos anticipados de precios sólo sirven para resolver casos importantes de precios de transferencia, porque requieren de mucho tiempo y de la participación de expertos independientes. Estas características los hacen demasiado costosos como para que los pequeños contribuyentes

puedan utilizarlos. Una restricción a contribuyentes importantes puede plantear cuestiones de equidad y uniformidad, ya que contribuyentes en idéntica situación, no deben ser tratados en forma diferente.

Independientemente de las ventajas e inconvenientes antes señalados, el éxito de estos acuerdos dependerá de los supuestos básicos utilizados, del cuidado que se tenga al determinar el grado apropiado de detalle, de la administración adecuada de los programas y de la flexibilidad y actitud constructiva con la que participen las partes en el proceso.

Sistema Tributario Argentino.

La legislación nacional no prevé la posibilidad de celebrar acuerdos anticipados de precios entre el contribuyente y el organismo fiscal. Sin embargo, existe un sistema de consulta vinculante que, si se ampliara su ámbito de aplicación a situaciones de hecho realizadas fuera del país, podría ser útil para clarificar cuestiones tanto formales como sustanciales y para determinar cuál será el método más apropiado para establecer los precios de transferencia de sus operaciones, otorgando a los contribuyentes involucrados un grado de certeza considerable.

Lamentablemente, el sistema de consulta vinculante actualmente vigente, regulado por la Resolución General (AFIP) Nº182/98, no parece ser apropiado para resolver las cuestiones relacionadas con los precios de transferencia, porque un acuerdo de esta naturaleza requiere de un proceso complejo y conjunto, no previsto en dicha norma. (15).

Legislación Comparada.

Con relación al tema analizado cabe mencionar que en los Estados Unidos de Norteamérica los AAP existen desde 1991, y en México desde marzo de 1996. (16).

La ley brasileña, al igual que la argentina, no prevé el uso de las garantías ofrecidas por estos acuerdos anticipados. (17).

Por último, debe resaltarse que el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE alienta el uso de los acuerdos anticipados de precios y promueve una mayor uniformidad entre los países que decidan utilizarlos.

TÍTULO III

LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SECTOR AGROEXPORTADOR

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

LINEAMIENTOS DE LA REFORMA TRIBUTARIA

El proyecto de reforma de la ley del impuesto a las ganancias incluye algunas disposiciones acerca de los Precios de Transferencia. Concretamente, se incorporan cuatro párrafos al artículo 15 referidos a las exportaciones de cereales, oleaginosas, frutos y demás productos de la tierra y de otros bienes con cotización conocida realizadas a sujetos vinculados, siempre que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario final de la mercadería. Se trata de una presunción que admite prueba en contrario, cuyo objetivo es atacar situaciones en las que se interpone un intermediario no genuino, entre el exportador del país y el adquirente definitivo, residente en el exterior con el fin de disminuir la carga fiscal argentina. La aplicación de esta presunción es obligatoria sólo para aquellos casos en los que los terceros adquirentes del exterior son sujetos vinculados al exportador argentino y, además, el intermediario entre ambos sujetos no constituye una verdadera organización comercial. (1). La relevancia de esta reforma reside en que gran parte de esta actividad se desarrolla a través de intermediarios. Los sujetos del sector exportador de granos participan asiduamente en los mercados de futuros y opciones, nacionales y extranjeros, para asegurarse la rentabilidad de una operación mediante la fijación anticipada de los precios a los que deberá comprar o vender en el futuro. Por este motivo y para una mejor comprensión de los alcances de la reforma, creemos conveniente efectuar una breve descripción del uso de los derivados en este sector.

BREVE DESCRIPCIÓN DEL USO DE DERIVADOS EN EL SECTOR AGRÍCOLA

Operar en el mercado de derivados financieros permite a las partes intervinientes cubrirse contra posibles fluctuaciones en los precios, la cobertura protege el precio del producto físico. En el caso que nos ocupa, el productor agropecuario podrá vender su cosecha al precio que le permita obtener una ganancia razonable y, a su vez, el exportador podrá adquirir bienes en el futuro al precio que estime conveniente en función de sus costos. Para que esto sea posible, existe una contraparte, los inversores, quienes, a través de las transacciones de compra o venta que efectúan, proporcionan la liquidez y el capital necesarios para que productores y exportadores puedan vender y comprar. El objetivo de los inversores es obtener una ganancia anticipándose a los cambios en los precios de las mercaderías.

Conceptualmente, los derivados son derechos y obligaciones creados para transferir una determinada cantidad de dinero. Los instrumentos financieros derivados son aquellos en los que los derechos y obligaciones de pago de las partes (y por consiguiente, el valor del contrato) derivan del valor de un mercado en efectivo o físico subyacente (por ejemplo, bolsa extranjera, obligaciones, mercaderías o índices financieros particulares o de combinaciones de índices) (2).
Desde un punto de vista económico, los contratos pueden ser de dos clases: futuros u opciones:

CONTRATOS DE FUTUROS AGRÍCOLAS:

Se trata de acuerdos legales celebrados entre un vendedor (o comprador) y el mercado a término, mediante el cual, el que lo suscribe se compromete a entregar (o recibir), en el periodo de entrega pactado, una cantidad específica de mercaderías en condiciones de calidad y recibo establecidas y a un precio pactado. En estos casos, el mercado – inversor, se convierte en comprador para el vendedor y vendedor para el comprador. En estos contratos, existen dos tipos de cobertura: una vendedora y una compradora. La cobertura vendedora en el mercado a futuro protege ante una eventual caída de los precios, garantizando un precio al vendedor. La cobertura compradora, en cambio, es utilizada por quienes desean fijar el precio de una compra de mercadería que efectuarán posteriormente y temen un aumento de los precios. (3).

OPCIONES SOBRE FUTUROS AGRÍCOLAS:

Una opción, es un contrato por el cual se le otorga al comprador el derecho pero no la obligación de recibir un contrato futuro de compra (opción CALL) o de venta (opción PUT) a un precio determinado a cambio del pago de una prima. Por su parte, el vendedor de una opción tiene la obligación de vender o comprar un contrato al precio fijado de antemano, si el comprador decide ejercer su derecho, de acuerdo con los términos del contrato. Así como ocurre con los contratos de futuros, las opciones sobre futuros se denominan derivados porque se trata de instrumentos o contratos cuyos rendimientos derivan por referencia a ciertos activos, en este caso, cereales. La diferencia sustancial entre operar con futuros solamente y operar con opciones, es que operando sólo con futuros las pérdidas pueden ser ilimitadas mientras que con las opciones se limita al valor de la prima. (4). Las opciones son una especie de seguro de precio. El comprador de una opción pone límite al riesgo que implica un cambio adverso en los precios y al mismo tiempo, retiene la posibilidad de obtener ganancias ilimitadas, si las condiciones del mercado así lo permiten.

Concretamente, la compra de opciones ofrece una protección contra la caída en los precios, pero también permite obtener ganancias de alzas mayores a las esperadas. (5).

TIPOS DE OPCIONES:

a) Opciones de Compra – CALL: El comprador puede ejercer el derecho a comprar un contrato de futuro a un precio determinado (precio de ejercicio), en cualquier momento durante la vida de la opción, para lo cual paga una prima. El vendedor tiene la obligación de vender un contrato de futuro a un precio determinado, cuando el comprador así lo requiera. Para ello, cobra la prima pagada por el comprador.
b) Opciones de Venta – PUT: El comprador tiene el derecho de vender un contrato de futuro a un precio predeterminado, en cualquier momento durante la vida de la opción. Para tener ese derecho, paga una prima. En este caso, el vendedor tiene la obligación de comprar un contrato de futuro a un precio predeterminado cuando el comprador decida ejercer la opción. Como contraprestación de esa obligación, cobra una prima.

EJEMPLOS PRÁCTICOS DE FUTUROS Y OPCIONES (6):

a) Compra de Futuros:

Supongamos el caso de un exportador que compra un Futuro de soja, con vencimiento a mayo 2004 a u$s 160. En este ejemplo, si el precio del mercado es de u$s 160, el exportador no gana ni pierde. En cambio, si fuese de u$s 154, estaría pagando u$s 6 de más por la soja. Si, por el contrario, el precio fuera más alto al del futuro, digamos u$s 169, el exportador se ahorraría u$s 9 por haber comprado a un precio más bajo.

b) Venta de Futuros:

Ahora supongamos que un productor vende un futuro de soja en las mismas condiciones de a). En este caso, si el precio del mercado es u$s 160, el productor no gana ni pierde, y si fuese de u$s 157, ganaría u$s 3. Si por el contrario, el valor de la soja en el mercado fuese más alto que el del futuro, digamos u$s 169, el productor dejaría de ganar u$s 9 por haber vendido la soja a un precio más bajo.

c) Compra de una opción CALL:

Continuando con los datos de los puntos anteriores, consideremos el caso de un exportador que compra un CALL de soja por el que paga una prima de u$s 10. En este ejemplo, si el precio del mercado es de u$s 160, el exportador perderá el valor de la prima. Si, en cambio, el precio fuese superior al del contrato, digamos u$s 172, el exportador se ahorraría u$s 2 (u$s 12 – u$s 10) al ejercer la opción. Finalmente, si el precio fuese más bajo al del contrato de compra, por ejemplo u$s 156, el exportador debería dejar expirar la opción y sólo perdería los u$s 10 pagados en concepto de prima.

d) Venta de una opción CALL:

Ahora pensemos en un inversionista que vende un CALL en las mismas condiciones que el caso anterior y por el cual cobra una prima de u$s 10. En este caso si el precio de mercado permanece en u$s 160 el inversionista ganará los u$s 10 correspondientes a la prima. Si el precio fuese más alto al del contrato, digamos u$s 172, el inversionista perdería u$s 2 que reflejaría la diferencia entre el precio de ejercicio del contrato y el de mercado, menos la prima percibida. Por el contrario, si el precio de mercado fuese menor al del contrato, digamos u$s 152, el comprador no ejercerá su opción y el inversionista ganará los u$s 10 de la prima.

e) Compra de una opción PUT:

Ahora el productor compra una opción PUT de soja, también con vencimiento en mayo 2004, con un precio de ejercicio de u$s 160 y por el cual paga una prima de u$s 10. Aquí, si el precio de mercado también es de u$s 160 o mayor, el productor perderá el valor de la prima de u$s 10 porque seguramente, no ejercerá la opción. Si por el contrario, el precio fuera más bajo, digamos u$s148, el productor ganaría u$s 2.

f) Venta de una opción PUT:

Como último ejemplo, tomemos el caso de un inversionista que vende un PUT de soja en las condiciones anteriores. En este caso, si el precio de mercado es de u$s 160 el inversionista ganará el valor de la prima cobrada, es decir, los u$s 10. Si el precio de mercado fuese más alto que el precio de ejercicio del contrato, por ejemplo u$s 172, el comprador no ejercerá su opción y el inversionista también ganará la prima cobrada. Finalmente, si el precio de mercado fuese más bajo que el precio de ejercicio del contrato, por ejemplo u$s 148, el vendedor perderá u$s 2.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE LA REFORMA

DESCRIPCIÓN DE LA NORMA

Como vimos en el capítulo anterior, el proyecto de reforma del impuesto a las ganancias prevé modificar el artículo 15 de la citada ley referido a los precios de transferencia. Recordemos que este artículo establece que, cuando no puedan establecerse con certeza las ganancias de fuente argentina, la Administración Federal de Ingresos Públicos podrá determinar la ganancia neta sujeta al gravamen a través de una serie de métodos que enumera, que le permitan obtener el precio que hubiesen pactado partes independientes. Asimismo, agrega que, a esos efectos, deberá utilizarse el método que resulte más adecuado con el tipo de operación de que se trate y la reglamentación define algunas pautas al respecto.

A partir de la reforma, este procedimiento no será de aplicación para las exportaciones realizadas a sujetos vinculados que tengan por objeto cereales, oleaginosas, frutas, demás productos de la tierra y todo otro bien con cotización conocida en mercados transparentes, cuando intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario final de la mercadería. En estos casos, será considerado como mejor método el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, sin hacer distinción del medio de transporte utilizado, e ignorando el precio al que hubiera sido pactada la operación con el intermediario internacional. Asimismo, dispone que, cuando el precio convenido con el intermediario internacional fuera mayor al precio de cotización vigente en el mercado a la fecha de embarque, deberá tomarse aquél para valuar la operación.

Decíamos que se trata de una presunción que busca evitar el fraude a través del uso de intermediarios ficticios que desvían materia imponible argentina hacia otros fiscos, porque la nueva normativa permite desechar ese "mejor método" siempre y cuando el contribuyente demuestre categóricamente que el sujeto intermediario del exterior reúne conjuntamente tres requisitos, a saber:

a) Debe tener presencia real en el país de residencia, contando allí con un establecimiento comercial que cumpla con los requisitos legales de constitución y emisión de estados contables y, además, sus activos, riesgos y funciones deben ser acordes a los volúmenes de las operaciones negociadas. De este requisito de "real presencia" se desprende la intención de combatir a las sociedades fantasmas creadas en paraísos fiscales con el sólo objeto de triangular la operación.

b) La actividad principal del intermediario internacional no debe consistir en la obtención de rentas pasivas ni tampoco en la intermediación de bienes desde o hacia la Argentina o con otros miembros del grupo económico. Considerando que, por definición, el comercio exterior genera rentas activas, esta prescripción supone que si la intermediaria sólo obtiene rentas pasivas no se trata de una verdadera organización comercial. Si le agregamos que es una operación entre sujetos vinculados, podríamos afirmar que se trata de una triangulación y que al destinatario final le llegará la mercadería a valores refacturados y que por esa diferencia no se pagará el impuesto a las ganancias en el país. (1).

c) Las operaciones de comercio internacional realizadas con otros integrantes del mismo grupo económico no deberán superar el 30% del total de las operaciones concertadas por la intermediaria extranjera, medida en forma anual. Con esta medida se busca que la razón de ser del intermediario internacional no sea comerciar con el exportador y su grupo económico.

ALCANCES DE LA REFORMA

De lo expuesto precedentemente se desprende que se trata de una norma antifraude y que su aplicación estará restringida a supuestos en los que los compradores del exterior sean sujetos vinculados al exportador argentino y, a su vez, se interponga un intermediario ficticio que no pueda considerarse como una verdadera organización económica. El resultado será ignorar la operación pactada entre el sujeto del país y el intermediario del exterior, cuya verdadera existencia es cuestionada, y sólo considerar la operación con el destinatario final (es decir, quien efectivamente recibirá la mercadería) que será una empresa vinculada con el exportador argentino. En el supuesto de que el destinatario final sea un tercero no relacionado, esta modificación no tiene aplicación alguna y regirán las previsiones del artículo 8 de la ley de ganancias, pues estaremos en el caso de una exportación entre sujetos independientes. (2).

Tampoco será de aplicación cuando la empresa local exporte a través de un intermediario vinculado que adquiera la mercadería con anterioridad, siempre que el destinatario final del exterior sea un sujeto independiente. En este caso, la operatoria estaría alcanzada por las normas generales referidas a los precios de transferencia. (3).

En resumen, los problemas que la reforma trata de evitar se configuran cuando el intermediario internacional o "trader" adquiere la mercadería a un precio menor al de mercado y luego refactura la misma al destinatario final, desviando una parte del precio (base imponible) de la imposición local a otros fiscos con alícuotas menores. En definitiva, la norma no afecta las características tradicionales del mercado a futuro de granos, debido a que el precio vigente a la fecha de embarque no será de

aplicación cuando los destinatarios finales sean terceros ni cuando aún siendo vinculados, la operación sea directa. (4).

Sin embargo, aunque las operaciones entre partes independientes quedan fuera de la reforma propuesta, es importante señalar que el sector agroexportador funciona internacionalmente a través de empresas que son consideradas vinculadas, según la amplia definición de vinculación enunciada en el artículo agregado a continuación del 15 de la ley del impuesto a las ganancias. Este artículo considera que dos o más empresas están vinculadas, no sólo cuando comparten un control común del capital (único concepto de vinculación incluido en la ley de sociedades comerciales), sino también a aquellas que siendo independientes a nivel accionario, tienen vinculación en la dirección comercial o funcional. Es decir, estos dos elementos, "influencia comercial o funcional" configuran una suerte de "vinculación presunta" para la ley del impuesto a las ganancias. En estas condiciones se realizan la mayor parte de las exportaciones agropecuarias nacionales, por consiguiente, la reforma tributaria cobra interés para cualquier exportador del país y no se circunscribe a una pequeña cantidad de operaciones, como sostienen los impulsores de la reforma.

Además, por la naturaleza de la operatoria, existe una diferencia temporal entre las compras diarias a los productores y las exportaciones globales a los compradores. Esto obliga al exportador local a cerrar su ecuación económica y a acotar sus riesgos con anticipación a la venta a los traders del mercado internacional, que en su mayoría serán, por lo expuesto en el párrafo anterior, sujetos vinculados.

La existencia del trader en el mercado agroexportador es importante, pues sus principales funciones son: (5).

a) Comprar al exportador en el momento en que éste desea vender.
b) Vender al consumidor u otro, cuando estos quieran comprar, asumiendo el riesgo de fluctuación de los precios, desde el momento de la compra hasta que surja la demanda compradora. Estos riesgos asumidos por la trading incluyen, entre otros:

1) La fluctuación del precio entre el momento de la compra y el de la venta.
2) La volatilidad en el mercado de fletes marítimos.
3) Las variaciones de las tasas de cambio de las diferentes monedas en las que realiza sus operaciones.
4) El riesgo de operaciones de compraventa asumidas como cobertura de su operación.
5) Medidas paraarancelarias impuestas por terceros países.

Adicionalmente, una vez que la mercadería deja el puerto nacional, queda a riesgo de la trading:

- Las diferencias de peso entre origen y destino.
- Las diferencias de calidad.

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

- Las demoras por esperas para operar, en puertos de carga y descarga.
- Las diferencias en los plazos de pago.
- La incobrabilidad y los riesgos de incumplimiento total o parcial por parte de los compradores en destino.

En síntesis, el exportador argentino asume su riesgo comercial hasta la venta a la trading. A partir de allí, los riesgos en las variaciones en los precios y otras condiciones del mercado internacional quedan a cargo de la trading. Sin embargo, la reforma impositiva, al establecer como base del impuesto a las ganancias el valor a la fecha de embarque, trasladará al productor argentino los riesgos asumidos por el comprador trading del exterior.

Como desarrolláramos en el Título II, tanto la normativa local como la internacional, reconocen la importancia de los riesgos que asume cada parte en la transacción internacional, entre sujetos relacionados, y señalan la necesidad de incluir en el informe de precios de transferencia, las actividades y funciones realizadas por el contribuyente y los riesgos asumidos y los activos utilizados en la realización de tales actividades.

Asimismo, la base que determina el resultado cierto de una operación comercial y su correspondiente territorialidad, es el precio de venta al momento del contrato y no otro. El precio establecido en ese momento incluye las distintas funciones y los riesgos asumidos por cada participante de la cadena, transfiriendo, al momento de cada concertación contractual, los derechos y obligaciones que se van agregando al proceso.

La reforma analizada pretende cambiar el momento para determinar la base imponible y llevarlo a la fecha de embarque, tomando el valor de mercado de ese día, siendo esa fecha totalmente circunstancial pues sólo indica un hecho de logística.

En efecto, cuando el exportador argentino cierra su ecuación económica y de riesgo vendiendo los granos nacionales al trader vinculado del exterior, transnacionaliza el riesgo. El exportador debe cerrar su riesgo comercial porque los precios de los futuros agropecuarios fluctúan permanentemente en alza o en baja, en función de la oferta y demanda internacional.

En síntesis, esta reforma echa por tierra los principios fundamentales de política tributaria en materia de precios de transferencia que requieren de una adecuada ponderación de los riesgos asumidos por cada una de las empresas vinculadas y ubicadas en diferentes jurisdicciones internacionales. Adicionalmente, puede producir una tributación sobre base ficta del sector agroexportador, sin asegurar con ello, como veremos en el capítulo siguiente, el objetivo perseguido. (6).

ALGUNAS CRÍTICAS

EL MEJOR MÉTODO

El aspecto más controvertido de la reforma propuesta consiste en la forma de valuación que fue elegida como "mejor método", siendo éste el valor de cotización en el mercado transparente a la fecha de embarque. La crítica se basa principalmente en que este procedimiento no respeta el principio de arm's length, guía de la normativa referida a los precios de transferencia. Esto es así porque, si se trata de reflejar el valor que hubiera elegido un operador independiente, debería adoptarse el precio a la fecha de concertación de la operación, pues así surge de los usos y costumbres del mercado nacional e internacional.

La reforma obliga al exportador a valuar la mercadería según la cotización a la fecha de embarque, cuando quizás la venta se produjo varios meses antes. En este supuesto, quien vende no sabe qué tributos deberá pagar y por lo tanto qué precio de venta establecer.

Como vimos en el capítulo anterior, el mercado de futuros y opciones brinda certeza al productor de que va a cobrar la cantidad de dinero suficiente como para afrontar los costos y gastos que tendrá su producción. Desde este punto de vista, la reforma puede afectar gravemente el mercado de comercialización de cereales, pues lo estaría privando de los beneficios del sistema de futuros. En síntesis, la valuación de la mercadería a la fecha de embarque, para fines impositivos, obligará al exportador a tomar una serie de previsiones que probablemente representarán un menor ingreso para el productor.

Adicionalmente, cabe mencionar que, para una misma operatoria, la Aduana fija una forma diferente de valuar las mercaderías exportadas provocando una presión desmedida sobre los contribuyentes que deben defender el precio establecido frente a dos autoridades que utilizan una metodología distinta y persiguen fines diferentes. (Ver Título I – Capítulo V – Los métodos de valuación en Aduana).

EL PRECIO MÁS ALTO

El objetivo de la presente reforma consiste en establecer cuál será el "mejor método" que deben aplicar las empresas exportadoras de granos y sus derivados industriales en el momento de valuar sus operaciones con sujetos vinculados del exterior. Sin embargo, luego de describir el mecanismo específico de valuación, la norma agrega un párrafo que establece que, para los casos en que el valor convenido con el intermediario internacional fuera mayor al precio de cotización vigente a la fecha de embarque, deberá tomarse aquél para valuar la operación. Esta disposición parece

demostrar un mayor interés en aumentar la recaudación del fisco que en valuar correctamente las operaciones de comercio exterior efectuadas por el sector.

LA PRUEBA EN CONTRARIO

El principal fundamento de quienes están a favor de este proyecto de reforma, consiste en que la nueva ley no afectará las reglas de juego de quienes operen normalmente, porque estas disposiciones sólo serán de aplicación cuando la operación sea entre empresas vinculadas en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario directo de dicha operación, es decir, sólo se aplicarán a los casos de triangulación a través de empresas fantasmas, por tratarse de situaciones simuladas. Sin embargo, la prueba en contrario que debe ofrecer el contribuyente a los fines de no utilizar el nuevo "mejor método", parece ser muy estricta. El tercer requisito que debe cumplirse tendiente a demostrar que el intermediario es un tercero independiente, prácticamente elimina la posibilidad de intermediar entre sujetos vinculados, aún cuando se trate de empresas bien constituidas y las condiciones y los precios de la operación sean similares a los que hubieran utilizado partes independientes. (7). Considerando que el sector agroexportador funciona internacionalmente a través de empresas vinculadas, se pone en riesgo la actividad de muchas empresas que, aún relacionadas, operan de forma normal sin perjudicar los ingresos del fisco.

OTRAS CONSIDERACIONES

La redacción proyectada contiene algunas indefiniciones que dificultarán la aplicación práctica de la metodología creada por la reforma. La primera de ellas es que cuando establece que deberá considerarse el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, no define cuál es el mercado transparente que deberá considerarse. Asimismo, tampoco considera la posibilidad de que la carga de la mercadería demore más de un día, es decir, si la carga dura dos o más días, no se establece si deberá tomarse el valor del día de inicio o de la finalización de la carga. (8).

Por último, merece una mención la forma en que esta nueva metodología pretende ser incorporada al cuerpo legal. Si consideramos que se trata de una nueva metodología que debe aplicarse sólo para algunas actividades y en supuestos particulares con connotaciones fraudulentas, creemos que la misma debería ser tratada por separado, en un artículo aparte y no ser incorporada al actual articulo 15 que contiene las normas generales referidas a los precios de transferencia y de por sí, ya es bastante extenso. (9).

CAPÍTULO III: PROPUESTA ALTERNATIVA

La lucha contra la evasión es un objetivo que, sin duda, comparten el Estado y el ciudadano común. En virtud de ello, creemos que se justifica el otorgamiento a la Administración Federal de Ingresos Públicos, de los medios necesarios para llevar a cabo esa tarea. Sin embargo, esta circunstancia no debería sobrepasar los límites de los principios que justifican la imposición, ni crear desigualdades entre los contribuyentes locales.

VALUACIÓN DE PRODUCTOS CON COTIZACIÓN CONOCIDA EN MERCADOS TRANSPARENTES

El objetivo de las disposiciones referidas a los precios de transferencia consiste en valuar las operaciones internacionales realizadas entre sujetos vinculados, en la forma en que hubiesen sido valuadas por empresas independientes, en condiciones similares. Es decir, los ajustes a los precios de transferencia, según las normas generales aplicadas al resto de las actividades, buscan aproximarse al precio real de una operación, en el momento en que ésta ha sido concertada, y no tomar el precio a la fecha de su cancelación, o a la fecha de entrega, como en el proyecto.

En el caso que nos ocupa, la Ley N°21.453 obliga a los exportadores a registrar las operaciones de venta ante la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos y el Decreto N°1.177/1992 establece que dicha inscripción deberá realizarse hasta el día hábil siguiente a aquel en que se hubiera cerrado la venta correspondiente. Esta registración, fija el valor para la aplicación de los regímenes tributarios. Es decir, en el mercado exportador de cereales y oleaginosas, debido a las medidas de control referidas a los impuestos a la exportación, la Administración cuenta con pautas objetivas para valuar la operación a la fecha en que ésta fue concertada, sin necesidad de tomar, arbitrariamente, la fecha de embarque. Estos valores a los que hacemos referencia, no pueden ser manipulados por los contribuyentes porque la propia Secretaría ha establecido los criterios y mercados internacionales de referencia para la fijación de los valores FOB oficiales. (1).

Para cumplir con las disposiciones previstas en la reforma, el contribuyente deberá conocer, al momento de efectuar su análisis de precios de transferencia, el valor que la mercadería objeto de la operación, tiene a la fecha de embarque. Como vimos en el capítulo anterior, es probable que la venta se haya producido varios meses antes del efectivo despacho. Consecuentemente, puede suceder que la declaración jurada informativa venza entre la fecha de concertación de la operación y la fecha de embarque. Esta situación, no prevista en la legislación, puede producir efectos no deseados, tal como el diferimiento del resultado de la operación al ejercicio siguiente. Como el

proyecto de ley nada dice al respecto, el sujeto pasivo puede optar por no incluir dentro de su declaración jurada aquellas ventas que no puedan ser valuadas correctamente, aunque contradiciendo las normas del propio impuesto (devengamiento o concertación). Otra opción sería dejar la operación valuada a la fecha de concertación y practicar el ajuste a los precios de transferencia en el ejercicio siguiente. Esta situación sí puede ser manejada por el contribuyente quien podrá modificar la fecha de cierre del ejercicio fiscal según su conveniencia, considerando la estacionalidad de la actividad del sector, difiriendo el impuesto

En síntesis, se pretende cambiar las reglas básicas de imputación de la renta al periodo fiscal, sin asegurar con ello el cumplimiento de los objetivos antievasión.

Entonces, si la Administración cuenta con información cierta de fecha y valor de las operaciones de exportación de cereales y oleaginosas como para poder valuarlas siguiendo el principio de arm's length y, aún así, se aleja de ese valor para tomar el de la fecha de embarque, está sancionando al contribuyente sin seguir los procedimientos apropiados. Se estaría aplicando y cobrando una sanción (la diferencia de cotización entre la fecha de venta y la de embarque equivale a una sanción) sin demostrar incumplimiento por parte del contribuyente (sanción impropia).

Aún aceptando la necesidad de que existan normas contra las triangulaciones con sujetos vinculados del exterior, que socaven la base imponible argentina, no es correcto alterar las pautas normales de comercio que rigen la actividad del sector. Esta alteración aleja los valores obtenidos de los que hubieran resultado de la aplicación del principio de arm's length. Para lograr un valor representativo del que hubiesen pactado dos partes independientes en situaciones similares, debería establecerse como mejor método al valor vigente en el mercado transparente a la fecha de concretarse la operación.

PROPUESTA ALTERNATIVA A LA MODIFICACIÓN DEL ARTÍCULO 15

No creemos conveniente la modificación del actual artículo 15 de la ley del impuesto a las ganancias, para tratar la venta de cereales, oleaginosas y demás productos de la tierra realizadas a través de un intermediario internacional, cuya real existencia sea cuestionada. Resulta más conveniente agregar un nuevo artículo que se refiera específicamente a la problemática tratada por la reforma, en el que se establezca que, en los casos en que intervenga un intermediario vinculado internacional que no sea el destinatario final de la mercadería, a los fines de la determinación de la ganancia de fuente argentina, deberá considerase el valor de registro de la operación según lo dispuesto por la Ley 21.453 o el que surja del contrato al momento de concertación, el mayor; y someter estos valores al test de precios de transferencia.

VALUACIÓN DE PRODUCTOS SIN COTIZACIÓN CONOCIDA EN MERCADOS TRANSPARENTES

El proyecto de reforma tributaria sólo se ocupa de la venta de productos con cotización conocida en mercados transparentes. Como complemento, sería conveniente agregar un párrafo que haga referencia al resto de las operaciones del sector, cuyo valor no sea públicamente conocido. Para estos casos y siempre que se demuestre que el intermediario internacional no es una empresa fantasma, debería establecerse como método más apropiado al método de división de utilidades (con las limitaciones enunciadas en el Capítulo V), basado en una correcta asignación de funciones y riesgos entre las partes involucradas. Esta disposición permitiría al contribuyente local cumplir con sus obligaciones tributarias sin la necesidad de efectuar un análisis con cada uno de los métodos enumerados por la normativa vigente y, a su vez, asegura al fisco una base imponible razonable y acorde a la realidad de la operación.

Para que de la aplicación de esta normativa surja ese valor razonable, la reglamentación debería establecer una guía de funciones y riesgos a ser considerados en la distribución final de la ganancia global.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES

La creciente internacionalización de las actividades empresariales, junto con la complejidad de las transacciones entre los distintos países, han otorgado una gran relevancia al marco normativo de los precios de transferencia.

Más allá de los objetivos de recaudación y combate a la evasión, la principal característica de los precios de transferencia es que sus lineamientos llevan, o deberían llevar, a aplicar el principio de igualdad a los sujetos pasivos, eliminando distorsiones que pueden afectar la competitividad de las empresas con el consecuente desaliento del comercio internacional y la inversión. Estos precios permiten verificar que los valores de las transacciones sean los que corresponden al mercado nacional e internacional y en los casos en que existan distorsiones, aportan elementos que permitan evitar, regular o sancionar un comportamiento comercial del contribuyente que repercuta en forma negativa en el cumplimiento impositivo.

CONSIDERACIONES GENERALES

Para lograr el cumplimiento de las obligaciones fiscales por parte del sujeto pasivo, es necesario contar con instrumentos jurídicos que permitan la actuación de la autoridad, así como con el apoyo de los países con los que los contribuyentes locales realicen sus operaciones. Este apoyo permitirá que la actuación de la autoridad fiscal sea útil, oportuna y no implique costos excesivos, y puede lograrse a través de la aplicación de acuerdos de intercambio de información fiscal, hoy en marcha.

En el proceso de configuración del precio de transferencia, debe efectuarse un análisis legal, contable y económico antes de determinar el crédito fiscal y considerar las operaciones nacionales e internacionales dentro de un marco comparativo, sin olvidar que dichas operaciones, aunque sean similares, van dirigidas a mercados diferentes con condiciones económicas diversas.

El principio de arm's length es fundamental para determinar la aplicabilidad o no de ajustes a los precios de las operaciones. Su propósito es utilizar como referencia, para determinar el valor de una transacción, el precio que sería aplicado entre empresas no vinculadas, en condiciones iguales o similares, buscando su propio beneficio. La aplicación de este concepto parece ideal para determinar el valor cierto de una operación, sin embargo, la falta de información adecuada y la variedad de circunstancias comerciales posibles, dificultan seriamente su aplicación práctica. En estas condiciones, es esencial un análisis de comparabilidad entre la transacción controlada y la que no lo es. Los principales factores que determinan la comparabilidad son: las características de los

bienes y servicios, las funciones efectuadas por las partes, los activos utilizados, los riesgos asumidos, los términos contractuales, la divergencia de intereses, las estrategias de negocios y las condiciones económicas en general. Es importante recordar que la aplicación de este principio, aunque sea correcta, sólo proporciona una aproximación a las condiciones que se hubieran establecido entre empresas independientes. Éstas, difícilmente establecerán exactamente el mismo precio para una transacción determinada, en consecuencia, el resultado arm's length no será un número exacto, sino un rango de cifras igualmente confiables.

Para determinar el precio de una transacción entre empresas controladas y considerando la gran variedad posible de operaciones y condiciones, se han definido distintos métodos de precios de transferencia: los métodos tradicionales basados en las operaciones (precio comparable no controlado, precio de reventa y costo más margen) y en forma residual, métodos basados en las utilidades (división de utilidades y transaccional de márgenes netos). Ambas clases tienen sus ventajas e inconvenientes y su utilización dependerá de cada situación en particular. Otro método de asignar las utilidades de las empresas integrantes de un grupo multinacional, es a través de una fórmula global de distribución, basada en una combinación de diferentes factores. Sin embargo, este mecanismo no ha sido adoptado por las legislaciones tributarias porque no refleja las diferencias respecto de funciones, riesgos y eficiencias de las partes.

Cuando las empresas multinacionales eligen los países en los cuales van a instalar sus unidades económicas, toman en consideración, además del análisis tributario, distintos factores tales como la disponibilidad y el costo de sus insumos, la capacitación y el costo de la mano de obra, la cercanía de los posibles mercados de consumo, etc. Esta circunstancia debería llevar a los auditores fiscales a efectuar su análisis de los precios de transferencia desde la perspectiva del método escogido por el contribuyente, sin suponer que el mismo ha sido aplicado con el propósito de evadir impuestos, por el sólo hecho de existir una vinculación entre las partes.

Los legisladores deben ser igualmente cuidadosos al diseñar el régimen sancionatorio aplicable en esta materia como al definir quién deberá soportar la carga de la prueba y cómo documentarla. Estas circunstancias pueden influenciar a las partes relacionadas al momento de determinar el valor de una transacción, alejándose así del principio de arm's length. La documentación a presentar por el contribuyente deberá respaldar el esfuerzo realizado para cumplir con el principio de arm's length incluyendo la información sobre la cual se fundamentó el precio de transferencia, los factores tomados en consideración y el método escogido, pero sin dejar de contemplar circunstancias tales como el costo de su elaboración, la disponibilidad al momento de determinar el precio de transferencia, la información relacionada a empresas extranjeras de difícil acceso, la confidencialidad de la información y la oportunidad en que debe efectuarse dicha documentación.

Algunas dificultades para aplicar correctamente la normativa referida a los precios de transferencia pueden disminuirse mediante la actuación conjunta y coordinada de los fiscos involucrados en la operación y creando reglas sencillas de cumplimiento o acuerdos anticipados entre fisco y contribuyente. Para ello, las administraciones tributarias cuentan con herramientas tales como los procedimientos de acuerdo mutuo y los ajustes de correspondencia, las auditorías fiscales simultáneas, los refugios seguros y los acuerdos anticipados de precios, a los que nos hemos referido a lo largo del trabajo.

ACTUALIDAD DE LA LEGISLACIÓN TRIBUTARIA ARGENTINA

La incorporación de normas con relación a los precios de transferencia en la legislación tributaria argentina, puede considerarse reciente en comparación con las legislaciones de otros países, pero representa un avance que permite receptar dentro de la normativa fiscal, las nuevas modalidades del comercio internacional. La Administración Federal de Ingresos Públicos deberá ser sumamente prudente y responsable en el uso de sus facultades, para tratar de evitar exageraciones producto de la falta de preparación o experiencia en la materia, como así también de la falta de recursos que puedan desvirtuar los propósitos de equidad y resulten en obligaciones fiscales alejadas de la realidad económica.

La aplicación práctica de las reglas sobre precios de transferencia puede resultar sumamente dificultosa, principalmente por la relevancia que se le da a los comparables (internos y externos) y por la adopción de la regla del mejor método. Los ajustes por diferencia de comparabilidad son en sí un proceso difícil, pero pueden resultar sencillamente imposibles cuando, por ejemplo, se trate de operaciones que no son realizadas entre partes independientes. Asimismo, la regla del mejor método obliga a los contribuyentes a realizar una investigación acerca de la aplicabilidad de todos y cada uno de los métodos especificados por la ley. Esta investigación genera una gran carga administrativa sobre los sujetos vinculados que vulnera el principio de igualdad, toda vez que las partes independientes no tienen tales obligaciones administrativas.

En nuestro sistema tributario, la carga de la prueba debe ser soportada por el contribuyente, quien deberá demostrar y justificar que la determinación de los precios, contraprestaciones y márgenes de utilidad se corresponden con los valores de mercado. Sin embargo, si el sujeto vinculado cuenta con información suficiente y debidamente documentada, que demuestre que los precios cargados son los que un tercero no relacionado cargaría en transacciones similares, la carga de la prueba se invertirá y será el fisco quien deberá probar que las transacciones del contribuyente no cumplen con el

principio de arm's length. Según estas disposiciones, la documentación que respalde el precio de una operación, es esencial para determinar si un ajuste por parte del fisco será válido o no. La documentación requerida por la reglamentación al momento de determinar el precio de transferencia parece ser excesiva y no siempre se encontrará disponible para el contribuyente común. El avance tecnológico y el desarrollo de nuevas vías de comunicación, han permitido a pequeñas y medianas empresas acceder al mercado internacional y consecuentemente, pueden ser alcanzadas por la normativa relacionada con los precios de transferencia. En estos casos, deberán afrontar costos de elaboración de documentación respaldatoria, que no guardarán una proporción razonable con su estructura.

Nuestro sistema tributario actual no prevé sanciones específicas aplicables a los incumplimientos de las normas referidas a los precios de transferencia. Sin embargo, el proyecto de reforma de la ley 11.683 incorpora disposiciones que elevan considerablemente las multas aplicables a los contribuyentes, cuando los incumplimientos estén referidos a operaciones internacionales entre sujetos vinculados. Si este proyecto prospera y se convierte en ley, los funcionarios deberán ser muy cuidadosos en la aplicación de las sanciones para que la relación entre infracción y pena no quede desvirtuada. Sería injusto imponer sanciones considerables a contribuyentes que hicieron un esfuerzo razonable para establecer los valores de sus transacciones con empresas relacionadas de una manera consistente con el principio de arm's length.

COMENTARIOS FINALES

Del mismo modo que los contribuyentes pueden manejar los valores de sus operaciones entre empresas relacionadas con el fin de disminuir su carga tributaria, también el abuso de las normas fiscales por parte de las autoridades puede generar situaciones no deseadas en las que se graven ganancias ficticias o se desvíe el ingreso genuino de tributos nacionales hacia otros fiscos con una normativa más efectiva o con un poder de recaudación mayor. En consecuencia, las facultades de los fiscos de realizar ajustes a los precios de transferencia deben emanar de leyes claras, debidamente reglamentadas acordes a un estado de derecho.

La autoridad fiscal, con el fin de determinar el monto del precio de transferencia en operaciones entre contribuyentes vinculados, deberá llevar a cabo todos los procedimientos necesarios que le permitan una configuración realista y deberá comprender todos los estudios y peritajes que sean necesarios sobre las operaciones específicas que se han llevado a cabo.

También resulta de gran relevancia que el fisco, en sus revisiones sobre esta materia, adopte una posición conciliatoria entre las pruebas que obtenga y las que proporcione el contribuyente

analizado, sin presuponer de antemano un comportamiento evasivo del tributo. Si de sus auditorías surgen diferencias mínimas, no deberían ajustar los precios cargados por el contribuyente. Asimismo, se debería rever la metodología de ajuste, en cuanto obliga a practicar el ajuste siempre a la mediana y no al cuartil inferior o superior más cercano.

La eliminación de la regla del mejor método de nuestra legislación permitiría a los contribuyentes cumplir adecuadamente con sus obligaciones tributarias, abaratando el costo de cumplimiento. Esta regla ocasiona una gran carga administrativa debido a la necesidad de analizar y documentar debidamente cada operación entre empresas vinculadas bajo todos los métodos posibles sin que su aplicación sea una característica del principio de arm's length. Una alternativa sería aplicar un único método de precios de transferencia que sea compatible con la estructura del grupo y la clase de operaciones que entre ellos se realicen, que arroje como resultado un valor estimado congruente con la realidad de sus negocios, sin evaluar otros resultados posibles.

También sería conveniente, tanto para el fisco como para el sujeto pasivo, que se fijaran valores mínimos de operaciones entre empresas relacionadas, por periodo fiscal, a partir de los cuales sería obligatorio el cumplimiento de las disposiciones referidas a los precios de transferencia, entre ellas, la elaboración de toda la documentación enumerada por la reglamentación.

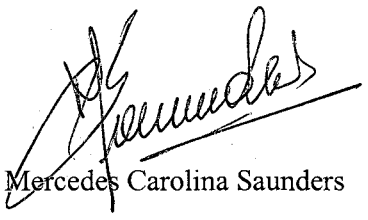
Como complemento de las disposiciones referidas a los precios de transferencia, debería agregarse un sistema sancionatorio específico, aplicable exclusivamente a los incumplimientos relacionados con la materia, que asegure armonía entre la magnitud de la infracción y la sanción correspondiente. Las normas referidas a las operaciones internacionales incluidas en el proyecto de reforma de la ley de procedimientos tributarios tienden a cubrir esta deficiencia. Sin embargo, la magnitud de las sanciones previstas puede hacer peligrar el ansiado equilibrio entre incumplimiento y sanción.

Por último, es necesario que en un futuro no muy lejano, se incorporen pautas que permitan la celebración de acuerdos anticipados de precios, para facilitar la tarea de la administración tributaria y a su vez, otorgar la seguridad jurídica que en la actualidad los contribuyentes no tienen. Asimismo, la inclusión de normas que permitan solicitar ajustes de correspondencia para compensar ajustes realizados por fiscos extranjeros permitiría que la distribución de la utilidad global del grupo económico sea consistente con el principio de arm's length y no se generen situaciones de doble tributación.

Las disposiciones que regulan los precios de transferencia de operaciones realizadas por sujetos vinculados, incluidas en la ley del impuesto a las ganancias, deben evolucionar hasta convertirse en un sistema de normas claras, lo suficientemente receptivo y flexible como para adecuarse a los constantes cambios en el comercio internacional, sin perder de vista la realidad económica nacional,

evitando así que los contribuyentes tributen sobre ganancias inexistentes y la pérdida de ingresos genuinos por parte de Estado.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 15 de octubre de 2003.



Mercedes Carolina Saunders

REFERENCIAS

TÍTULO II: PRECIOS DE TRANSFERENCIA: NORMAS GENERALES

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1) **Xavier,** Lobo. Página 1.
2) **Bettinger Barrios,** Herbert. Página 37.
3) **Bettinger Barrios,** Herbert. Página 45.
4) **Bettinger Barrios,** Herbert. Página 46.
5) **Bettinger Barrios,** Herbert. Página 47.
6) **Bettinger Barrios,** Herbert. Página 47.
7) **Bettinger Barrios,** Herbert. Página 48.

CAPÍTULO II: VINCULACIÓN ECONÓMICA

1) **Toffoli,** Tavolaro Agostinho. Página 492.
2) **García Cozzi,** José M. Página 105.
3) **Scalone,** Enrique. D.T.03-2000 Página 1015.
4) **García Cozzi,** José M. Página 105.

CAPÍTULO III: PRINCIPIO DE ARM'S LENGTH O PRECIO NORMAL DE MERCADO ABIERTO

1) **Mochón,** Francisco y **Beker,** Víctor. Página 64.
2) **Lago,** Armando V. y **Licciardo** Cayetano A. Página 53.
3) Nueva Ley del Impuesto a las Ganancias de México - Artículo 214.
4) **Toffoli,** Tavolaro Agostinho. Página 493.
5) **García Cozzi,** José M. Página 95.
6) **Hamaekers,** Hubert. Página 14.
7) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

1) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.
2) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.
3) **Bettinger Barrios,** Herbert. Página 64.
4) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.
5) **Bettinger Barrios,** Herbert. Página 66.
6) **Bettinger Barrios,** Herbert. Página 65.
7) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.
8) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.
9) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.
10) **Bettinger Barrios,** Herbert. Página 66.
11) **Dikenstein,** Manuel y **Loris,** Rubini. Página 97.
12) **Rybnik,** Daniel y **Gaido,** María Florencia. Página 2.
13) **Rybnik,** Daniel y **Gaido,** María Florencia. Página 3.
14) Nueva Ley del Impuesto a las Ganancias de México - Artículo 214.
15) **Toffoli,** Tavolaro Agostinho. Página 498.
16) **Hamaekers,** Hubert. Página 14.
17) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.

CAPÍTULO V: MÉTODOS DE AJUSTE

1) **Scalone,** Enrique. D.T. 03-2000 Página 1034.
2) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo II.
3) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo II.
4) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo II.
5) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo II.
6) **Dikenstein,** Manuel G. y **Rubini** Loris. Página 97.
7) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo III.
8) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo III.
9) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo III.
10) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo III.
11) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo III.
12) **Dikenstein,** Manuel G. y **Rubini** Loris. Página 97.
13) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo III.
14) **Scalone,** Enrique. D.T. 03-2000. Página 1034.

15) **Gotlib,** Gabriel. D.T. 02-2002. Página 118.

16) **Yemma,** Juan y **Diskenstein,** Manuel. R.G.N°1122. Página 27.

17) **Sternberg,** Alfredo Ricardo. Página 61.

18) **Barreira,** Enrique. Página 38.

19) **Barreira,** Enrique. Página 41.

20) **Barreira,** Enrique. Página 36.

21) **Barreira,** Enrique. Página 36.

22) **Nueva Ley de México.**

23) **Toffoli,** Tavolaro Agostinho. Página 494.

24) **Toffoli,** Tavolaro Agostinho. Página 497.

25) **Toffoli,** Tavolaro Agostinho. Página 497.

26) **Hamaekers,** Hubert. Página 15.

27) **Hamaekers,** Hubert. Página 18.

28) **Hamaekers,** Hubert. Página 19.

29) **Hamaekers,** Hubert. Página 14.

30) **Hamaekers,** Hubert. Página 15.

31) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo III.

CAPÍTULO VI: ENFOQUES ADMINISTRATIVOS

1) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.

2) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.

3) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.

4) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).** Capítulo I.

5) **Gotlib,** Gabriel. D.T. 08-2000. Páginas 435 y 438.

6) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.

7) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.

8) **Yemma,** Juan y **Diskenstein,** Manuel. R.G.N°1122. Página22.

9) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.

10) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.

11) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.

12) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.

13) **Bettinger Barrios**, Herbert. Página 175.

14) **Bettinger Barrios**, Herbert. Página 175.

15) **Bettinger Barrios**, Herbert. Página 176.

16) **Toffoli**, Tavolaro Agostinho. Página 534.

17) **Hamaekers,** Hubert. Página 20.

18) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.

CAPÍTULO VII: PROCEDIMIENTOS ALTERNATIVOS QUE FACILITAN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

1) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
2) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
3) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
4) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
5) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
6) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
7) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
8) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
9) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
10) **Hamaekers,** Hubert. Página 28.
11) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
12) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
13) **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.)** Capítulo IV.
14) **Díaz,** Vicente O. Página 5.
15) **Díaz,** Vicente O. Página 6.
16) **Riveiro,** Ricardo E. Página 15.
17) **Toffoli**, Tavolaro Agostinho. Página 500.

TÍTULO III: LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SECTOR AGROEXPORTADOR

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1) **Goldemberg, Cecilia.** Página 30.
2) **Jáuregui – Basualdo.** Página 45.
3) **Bavera; Frankel y Vanney.** Página 732.

4) **Bavera; Frankel y Vanney.** Página 739.
5) **Benedit, Santiago.** Página 4.
6) **Benedit, Santiago.** Página 7.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE LA REFORMA

1) **Telias, Sara y Haddad de Morbelli Irene.** Página 1.
2) **Goldemberg, Cecilia.** Página 30.
3) **Goldemberg, Cecilia.** Página 30.
4) **Goldemberg, Cecilia.** Página 30.
5) **Memorándum distribuido en la conferencia de prensa celebrada en la Bolsa de Cereales. A dicha conferencia se refiere el artículo del Diario La Nación del 26 de agosto de 2003.**
6) **Memorándum distribuido en la conferencia de prensa celebrada en la Bolsa de Cereales. A dicha conferencia se refiere el artículo del Diario La Nación del 26 de agosto de 2003.**
7) **Goldemberg, Cecilia.** Página 31.
8) **Telias, Sara y Haddad de Morbelli Irene.** Página 3.
9) **Goldemberg, Cecilia.** Página 31.

CAPÍTULO III: PROPUESTA ALTERNATIVA

1) **Goldemberg, Cecilia.** Página 31.

BIBLIOGRAFÍA

1) **ASIAIN,** Jorge H..

"Tratamiento impositivo de operaciones con derivatives".

Revista Impuestos. Diciembre 1996.

2) **ATCHABAHIAN,** Adolfo.

"Aspectos de la tributación en el contexto de la economía mundial globalizada" (Informe del relator general Tema 1).

6° Congreso Tributario. Tucumán 30 de agosto al 3 de septiembre de 1998.

3) **BAVERA, M.** Josefina; **FRANKEL,** Gustavo **y VANNEY,** Carlos.

"Contratos de Futuros y Opciones sobre Granos"

Práctica Tributaria – Errepar – Agosto 2003.

4) **BALTAZAR CARNEIRO,** Paulo.

"Precios de Transferencia en el Sector Financiero".

Secretaría de Ingresos Federales – Brasil.

5) **BARREIRA,** Enrique C.

"El Valor en Aduana y los Precios de Transferencia en las Transacciones Internacionales entre Empresas Vinculadas".

Asociación Argentina de Estudios Fiscales – Julio 2000.

6) **BENEDIT,** Santiago.

"Mercado a Término de Cereales. Futuros y Opciones"

Jornadas Nacionales de la Empresa Agropecuaria. Tandil Octubre 1999.

7) **BETTINGER BARRIOS,** Herbert.

"Precios de Transferencia. Sus efectos fiscales".

Ediciones Fiscales ISEF. Nezahualcoyott. Mayo 1998.

8) **BEVERAGGI ALLENDE,** Walter.

" Manual de economía política"
Ediciones Macchi. Buenos Aires, junio 1986.

9) **CASLEY,** Andrew.
"C.P.M. v. T.N.M.M."
Tax Planning International Review. Abril 1999

10) **CASTRO,** Soledad.
"Los derivados en Argentina: un camino que el mercado local comienza a transitar".
Comisión Nacional de Valores. Noticias N°48. Agosto 1996.

11) **DÍAZ,** Vicente O.
"Los acuerdos de precios de transferencias anticipados y el instituto de la consulta vinculante"
Revista Impuestos. LVII-A

12) **DIKENSTEIN,** Manuel y **LORIS,** Rubini.
"Las compañías comparables en los precios de transferencia".
Ámbito Financiero – Colección Novedades Fiscales. 23 de junio de 2001.

13) **FELITTE,** Alejandro.
"Estudio de caso sobre determinación de Precios de Transferencia".
Criterio Tributarios. Enero 2001.

14) **GARCÍA COZZI,** José M.
Asociación Argentina de Estudios Fiscales.
"El tratamiento fiscal del precio de transferencia en el MERCOSUR".
Jornadas Tributarias del MERCOSUR. San Pablo 2 al 4 de octubre de 1997.

15) **GARCÍA COZZI,** José M.
" Precios de Transferencia"
Reforma Tributaria del '99. Errepar 1999.

16) **GILDEMEISTER RUIZ HUIDOBRO,** Alfredo.

"El Derecho Tributario en el Siglo XXI: Problemática del Comercio Electrónico y los Principios del Derecho Tributario Internacional".

17) **GOLDEMBERG,** Cecilia.
"Proyecto de Reforma de la Ley del Impuesto a las Ganancias".
Práctica y Actualidad Tributaria N°443.

18) **GOTLIB,** Gabriel.
" Nuevos Instrumentos Financieros".
Valletta Ediciones S.R.L. – Buenos Aires – Marzo 1996.

19) **GOTLIB,** Gabriel
"Impacto jurídico de los ajustes por precios de transferencia"
Doctrina Tributaria Errepar. Agosto 2000

20) **GOTLIB,** Gabriel.
"Impuestos en el comercio electrónico: preguntas similares con nueva tecnología. Parte I".
Periódico Económico Tributario. 30 de mayo de 2001.

21) **GOTLIB,** Gabriel.
"Impuestos en el comercio electrónico: preguntas similares con nueva tecnología. Parte II"
Periódico Económico Tributario. 13 de junio de 2001.

22) **GOTLIB,** Gabriel.
"Precios de Transferencia. En la búsqueda del método más apropiado".
Doctrina Tributaria – Errepar – Febrero 2002.

23) **HAMAEKERS,** Hubert.
"Precios de Transferencia. Antecedentes. Estado Actual. Perspectivas".
Conferencia Técnica del CIAT – Porto – Portugal – Septiembre 1999. Boletín N°31 Dirección General Impositiva. Marzo 2000.

24) **JÁUREGUI,** María de los Ángeles y **BASUALDO**, Alejandro N..

"Nuevas operaciones financieras. Derivados: futuros, forwards, opciones, swaps, combinaciones; aspectos impositivos, contables, jurídicos y económicos".
Editorial Errepar – 1999.

25) **KERN,** Juan.
"Precios de transferencia y renta mundial".
Periódico Económico Tributario. 30 de mayo de 2001.

26) **KERN,** Juan.
"Precios de Transferencia. Marcas y Patentes".
Doctrina Tributarias Errepar – Abril 2002.

27) **LAGO,** Armando V. y **LICCIARDO,** Cayetano A.
"Teoría de los precios".
Ediciones Macchi. Buenos Aires, septiembre 1982.

28) **MOCHÓN,** Francisco y **BEKER,** Víctor.
"Economía: Principios y Aplicaciones".
Mc Graw-Hill Interamericana de España S.A. Madrid, 1993.

29) **NEIGHBOUR,** John.
"OCDE Documents: The taxation of global trading of financial instruments"
Head of Transfer Pricing and Financial Transactions Unit – OCDE – 1998.

30) **NUÑEZ,** Eduardo.
"Precios de Transferencia. Una aproximación matemática a su cuantificación".
Práctica y Actualidad Tributaria – Errepar – Enero 2002.

31) **ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE).**
"Precios de Transferencia. Directrices. Revisión del Informe sobre Precios de Transferencia y empresas Multinacionales".

32) **ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE).**

"The taxation of global trading of financial instruments: A discussion draft".

33) **OWENS,** Jeffrey.

"Nuevos temas en materia de reforma fiscal. El punto de vista de un administrador internacional".
Hacienda Pública Española Nº143 – 1997.

34) **PEREZ,** Guillermo y **FLORES,** Osvaldo

"Reforma Tributaria. Ley 25.239. Precios de transferencia y determinación de ganancias de fuente extranjera".
Doctrina Tributaria Errepar. Febrero 2000.

35) **RYBNIK,** Daniel y **GAIDO,** María Florencia

"Utilización de comparables extranjeros en materia de Precios de Transferencia en la Argentina"
International Tax Services de Ernst & Young – Buenos Aires.

36) **RIVEIRO,** Ricardo E.

"Un caso muy interesante: precios de transferencia e industrias maquiladoras en la República Federal de México".
1º Simposio sobre Régimen Tributario Argentino. Buenos Aires 22 al 25 de marzo de 1999.

37) **RIZZO,** Susana.

"Jurisprudencia de EEUU: precios de transferencia".
Criterios Tributarios Nº127/128 Marzo 1999.

38) **RUSSO,** Néstor H.

"Intercambio de información y cooperación entre administraciones tributarias: mercados comunitarios".
Técnica Impositiva Nº96 Octubre 1999.

39) **SCALONE,** Enrique Luis.

"Precios de transferencia. Situación actual en Argentina"
Doctrina Tributaria Errepar. Marzo 2000.

40) **SCALONE,** Enrique Luis.
"La configuración económico-tributaria de los precios de transferencia. Visión renovada de la imposición directa".
Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal. Abril 2001.

41) **STERNBERG,** Alfredo Ricardo.
"Los impuestos y el comercio exterior argentino".
Cuadernos de Aplicación Profesional. Aplicación Tributaria S.A. Mayo 1998.

42) **TANZI,** Vito
"El Impacto de la Globalización Económica en la Tributación"
Documento presentado en la 32° Asamblea General del CIAT, Salvador Bahía, 11 al 15 de mayo de 1998.

43) **TELIAS,** Sara Diana y **HADDAD de MORBELLI,** Irene.
"La Exportación de Granos en el Proyecto de Reforma de la Ley del Impuesto a las Ganancias".
Periódico Económico Tributario N°284 – Septiembre 2003.

44) **TOFFOLI,** Tavolaro Agostinho
"Los precios de transferencia en Brasil"
6° Congreso Tributario. Tucumán 30 de agosto al 3 de septiembre de 1998.

45) **WOLFSOHN,** Ariel E.
"Precios de transferencia: conceptos, determinación, régimen aplicable, solución de controversias".
Buenos Aires, Errepar 2000 158p.

46) **WOLFSOHN,** Ariel E.
"Precios de transferencia: La elección de criterios y efectos sobre la muestra en análisis de comparabilidad".
Periódico Económico Tributario. 30 de mayo de 2001.

47) **XAVIER,** Lobo

"La Tributación frente a las Relaciones Internacionales y la Utilización de las Nuevas Tecnologías".
Dirección General de Impuestos – DGCI – Portugal.

48) **YEMMA,** Juan y **DISKENSTEIN,** Manuel
"Precios de Transferencia: Nuevo reglamento, pero la confusión continúa"
Doctrina Tributaria Errepar. Enero 2001.

49) **YEMMA,** Juan y **DISKENSTEIN,** Manuel.
"Un cambio sustancial en materia de Precios de Transferencia. La Resolución General 1122".
Doctrina Tributarias – Errepar – Enero 2002.