

**UNIVERSIDAD DEL SALVADOR**

Facultad de Ciencias Económicas

**MAESTRIA EN TRIBUTACION**

PRECIOS DE TRANSFERENCIA



USAL  
UNIVERSIDAD  
DEL SALVADOR

**TUTOR:** *Dr. C.P. Juan Ricardo Kern*

**ALUMNO:** *Dra. C. P. Gabriela Fernanda López*

**2003**

## ÍNDICE

### PARTE 1 - ASPECTOS GENERALES

1.1.- INTRODUCCIÓN	1
1.2.- LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES. EL NACIMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	3
1.3.- LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA: CONCEPTO	8
1.4.- FORMAS DE UTILIZACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	12
1.5.- EL PRINCIPIO DEL PRECIO NORMAL DE MERCADO ABIERTO. ANTECEDENTES Y TENDENCIA ACTUAL	13
1.6.- TRANSACCIONES “VULNERABLES”	16

### PARTE 2 - MÉTODOS PARA EVALUAR LA NORMALIDAD DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

2.1.- PROPÓSITO FUNDAMENTAL	19
2.2.- APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS – OCDE	20
2.2.1.- Método del precio no controlado comparable (Comparable Uncontrolled Price Method- CUP)	22
2.2.2.- Método del precio de reventa (Resale Price Method - RPM)	22
2.2.3.- Método de costo más margen (Cost Plus Method)	23
2.2.4.- Método de división de beneficios (Profit Split Method)	24
2.2.5.- Método del margen neto de transacción (Transactional Net Margin Method)	24
2.2.6.- Método del prorrateo global	25
2.3.- APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS - EE.UU	25
2.3.1.- Bienes Tangibles	27
2.3.1.1.- Método de beneficios comparables (Comparable Profit Method - CPM)	27
2.3.1.2.- Método de división de beneficios (Profit-Split Method)	28
2.3.1.3.- Métodos no especificados	28
2.3.2.- Bienes Intangibles	29
2.4.- LOS MÉTODOS Y EL OBJETO DE LAS COMPARACIONES	29
2.5.- APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS SEGÚN EL TIPO DE TRANSACCIÓN	30
2.6.- LOS MÉTODOS MÁS UTILIZADOS POR LAS COMPAÑÍAS	30

**PARTE 3 - RATIOS, DIAGNÓSTICOS E INDICADORES DEL NIVEL DE UTILIDAD**

3.1.- GENERALIDADES	32
3.2.- LA IMPORTANCIA DE LOS RATIOS FINANCIEROS	33
3.3.- DIAGNÓSTICOS FINANCIEROS	34
3.3.1.- Diagnósticos operativos	35
3.3.2.- Diagnósticos basados en los activos empresarios	37
3.3.3.- Diagnósticos basados en los gastos de la compañía	38
3.4.- LOS INDICADORES DEL NIVEL DE RENTABILIDAD O "PROFIT LEVEL INDICATORS" (PLIs)	38
3.4.1.- Tipos de PLIs	39
3.5.- AJUSTE A LOS PLIS	43
3.5.1.- Ajustes de capital	43
3.5.2. Ajustes contables	45

**PARTE 4 - ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD**

4.1.- LA COMPARABILIDAD	47
4.2.- LINEAMIENTOS OCDE	48
4.2.1.- Características de los bienes o servicios	48
4.2.2.- Análisis funcional	49
4.2.3.- Términos contractuales	50
4.2.4.- Circunstancias económicas	51
4.2.5.- Estrategias del negocio	52
4.3.- EL PROCESO PARA LOGRAR LA COMPARABILIDAD	53
4.4.- LOS COMPARABLES SECRETOS	58
4.5.- LOS COMPARABLES EXTRANJEROS	59

**PARTE 5 - CASOS JURISPRUDENCIALES DE EE.UU**

5.1.- OBJETIVO	60
5.2.- PPG INDUSTRIES	60
5.3.- DU PONT DE NEUMORS & CO.	64
5.4.- BAUSCH & LOMB	68

## **PARTE 6 - ACUERDOS ANTICIPADOS DE PRECIOS (ADVANCE PRICING AGREEMENTS - APAs)**

6.1.- CONCEPTUALIZACIÓN E IMPORTANCIA DE LOS APAS	72
6.2.- TIPOS DE APAS	75
6.3.- BASE JURÍDICA	76
6.4.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS APAS	77
6.4.1.- Ventajas	78
6.4.2.- Desventajas	79
6.5.- EXPERIENCIA INTERNACIONAL	83
6.5.1.- Japón	83
6.5.2.- Estados Unidos	84
6.5.3.- Canadá	86
6.5.4.- Australia	87
6.5.5.- España	87

## **PARTE 7 - NORMATIVA SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN PAÍSES SELECCIONADOS**

7.1.- ALCANCE	92
7.2.- MÉXICO	93
7.3.- BRASIL	95
7.4.- CANADÁ	97
7.5.- ALEMANIA	99
7.6.- FRANCIA	101
7.7.- REINO UNIDO	103



## **PARTE 8 - EL TRATAMIENTO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA REPÚBLICA ARGENTINA**

8.1. - ASPECTOS A ANALIZAR	105
8.2.- NECESIDAD DE LA PARTICIPACIÓN DE UNA EMPRESA DEL EXTERIOR	106
8.2.1.- Ámbito de aplicación del principio “arm’s length”	107
8.2.2.- Operaciones entre empresas vinculadas locales	120
8.2.3.- Corolario	121
8.3.- DEFINICIÓN DE VINCULACIÓN ECONÓMICA Y DETERMINACIÓN DEL ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	121
8.3.1.- Definición de vinculación económica	121
8.3.2.- Ámbito de aplicación del Régimen de Precios de Transferencia	127

8.3.3.- Corolario	136
8.4.- NORMATIVA REFERIDA A PRECIOS	137
8.4.1.- Operaciones de comercio exterior	137
8.4.2.- Métodos	151
8.4.3.- Formas de practicar el ajuste	160
8.4.4.- Corolario	162

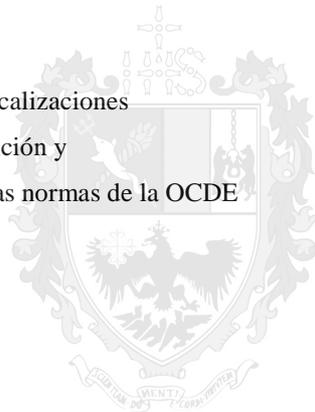
## **PARTE 9 - ASPECTOS RELEVANTES DE LA REALIDAD ARGENTINA**

9.1.- ASPECTOS RELEVANTES	163
9.1.1.- Ratios, diagnósticos e indicadores del nivel de utilidad	163
9.1.2.- Comparables secretos	165
9.1.3.- Declaraciones Juradas	165
9.1.4.- Sanciones	167
9.1.5.- Bases de datos	167
9.1.6.- Relación costo beneficio en fiscalizaciones	169
9.1.7.- Los convenios de doble imposición y la importancia de “adherir” a las normas de la OCDE	170
9.1.8.- Situación económica actual	172

## **PARTE 10 - CONCLUSIONES**

## **BIBLIOGRAFÍA**

## **ÍNDICE**



USAL  
UNIVERSIDAD  
DEL SALVADOR

178

191

194

## PARTE 1 - ASPECTOS GENERALES

*En cualquier caso, la sociedad no necesita aceptar como inevitable la tendencia hacia las grandes empresas, fusiones, asociaciones, agrupaciones de las mismas que empezaron a surgir en los años del decenio iniciado en 1890. La tarea a que estamos llamados es la de elaborar leyes y usos que contribuyan a mejorar el funcionamiento de nuestro sistema de competencia, que dista mucho de ser perfecto.*

PAUL A. SAMUELSON

### 1.1.- INTRODUCCIÓN

Ciertamente asistimos hoy a un vertiginoso proceso de globalización económica, causado por la eterna búsqueda del mayor rendimiento de los factores productivos y acelerado por los medios tecnológicos aplicados en los procesos industriales, las telecomunicaciones y la informática.

Los avances que se han alcanzado en dichas áreas son de tal magnitud que han posibilitado, entre otras cosas, la desconcentración de los procesos productivos y la concreción de transacciones entre empresas ubicadas en diferentes partes del globo en tiempo real.

Unido ésto a la disminución de las barreras al comercio exterior y al ingreso de capitales -que se produjeron merced a negociaciones del GATT<sup>1</sup> y a decisiones tomadas unilateralmente por los países-, nos enfrentamos actualmente a la proliferación de las

---

<sup>1</sup> Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio. Se negoció en Ginebra, en 1947, y se puso en marcha inmediatamente después. Incorporó los principios comerciales clave: la no discriminación en el comercio, la reducción negociada de los aranceles y la eliminación gradual de otras barreras al comercio. En 1995,

llamadas empresas transnacionales o multinacionales y a un incremento sostenido de las transacciones entre las componentes de estos grupos económicos.

“Sin embargo, debe mencionarse que esta reestructuración de la empresa en el comercio global no ha sucedido en el corto plazo, sino por el contrario, en un considerable tiempo. Las compañías restringidas previamente a sus mercados locales se expandieron rápidamente para volverse grupos multinacionales con subsidiarias y afiliadas en la mayoría de los países desarrollados y muchos de los mercados emergentes.” (Wolfsohn: 2000, 1)

Según señala Wolfsohn<sup>2</sup>, en la actualidad el 60% del comercio mundial es realizado a través de empresas multinacionales. Evidentemente, este dato basta para comprender la importancia de dichas empresas en el desarrollo del comercio y actividad internacional.

Ahora bien, dado que estos complejos empresariales se constituyen en el medio más idóneo para la maximización de utilidades del grupo, y que las decisiones sobre la localización de las compañías se toman teniendo en cuenta todos los costos -entre los que se encuentra el costo tributario-, surgen para las administraciones fiscales problemáticas especiales, que originan la traslación de recursos tributarios de una jurisdicción hacia otra, como consecuencia de las diferencias existentes en la legislación tributaria de uno y otro país involucrado.

Entre estas problemáticas especiales, se destaca la práctica denominada “precios de transferencia”, cuyo análisis es objeto del presente trabajo.

---

el GATT fue reemplazado por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

<sup>2</sup> WOLFSOHN, Ariel E., “Precios de Transferencia”, Bs. As., Ed. Errepar S.A., Agosto de 2000, pág. 1.

## 1.2.- LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES. EL NACIMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Según Antonio Hugo Figueroa<sup>3</sup>, las llamadas empresas transnacionales, configuran normalmente, un complejo empresarial compuesto por empresas jurídicamente independientes constituidas en distintos países (filiales), las cuales se encuentran sometidas a un control común, por parte de una sociedad madre o matriz. Tales sociedades, de acuerdo con el criterio técnico predominante en la mayor parte de las legislaciones fiscales de cada nación, son consideradas como empresas independientes a los efectos tributarios.

La operatoria de estas empresas transnacionales o multinacionales, supone un flujo continuo de bienes, capitales, tecnología y servicios entre los componentes del complejo empresarial, que por ende, no se realiza con empresas económicamente independientes y que frecuentemente, se llevan a cabo al margen de las condiciones que imperan en un mercado abierto.

De esta forma, al complejo no le interesan los resultados obtenidos por una determinada sociedad integrante del mismo, sino que mediante la planificación fiscal internacional, intenta reducir o diferir en el tiempo los costos tributarios del conjunto empresarial considerado en su totalidad.

En coincidencia con lo expresado, Wolfsohn<sup>4</sup> dice que las empresas multinacionales pueden estar conformadas por una sociedad matriz o un grupo holding y sus respectivas sucursales y subsidiarias controladas, geográficamente dispersas. Sin embargo, las compañías multinacionales son consideradas, a los efectos tributarios, como entidades separadas. La sociedad inversora es conocida como sociedad controlante, mientras que las restantes compañías que integran el grupo pueden ser consideradas como controladas.

<sup>3</sup> FIGUEROA, Antonio Hugo, "Precios de Transferencia. Implicancias y Recomendaciones", Boletín D.G.I., N° 512, Agosto de 1996, 1223-1253.

<sup>4</sup> WOLFSOHN, Ariel E. Op. cit., págs. 2 y 3.

“Una compañía ‘holding’ es aquella entidad inversora cuyo propósito consiste en la participación accionaria en una variedad de operaciones comerciales independientes, sobre las que ejerce un control simple.” (Wolfsohn: 2000, 2-3)

Desde el punto de vista estratégico, las ventajas que una compañía de este tipo puede ofrecer, se basan en la idea de que el negocio subyacente operará su producto o estrategia de mercado en su mejor potencial, por dos razones. En primer lugar porque la innovación en el producto y en el mercado es la única responsabilidad de aquella unidad separada y en segundo lugar por el beneficio que se logra a raíz de una disminución en los gastos de estructura.

En cuanto a la composición del capital, la empresa multinacional está constituida por un paquete accionario que tiene un origen polinacional. Pero para Wolfsohn<sup>5</sup>, a efectos de comprender las pautas del comportamiento de la empresa multinacional, hay que ir más allá de la mera forma jurídica pues es obvio que quienes tienen el poder económico son los responsables y dueños de las decisiones en cuanto a la política de la empresa. Así, el grupo dominante decide sobre la capitalización, producción, comercialización, personal, etc. Evidentemente, esta característica es primordial al hacer cualquier análisis sobre la conducta seguida por empresas multinacionales.

Al decir del Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos<sup>6</sup>, “La empresa transnacional, como todo otro operador comercial, no importa cual sea su tamaño, está sumamente consciente del hecho de que la minimización de impuestos es un impulsor clave de lucro. La diferencia está en que a través del control centralizado de decisiones relativas a políticas e integración de las funciones del grupo social (finanzas, comercialización, investigación y desarrollo, etc.) la multinacional persigue una estrategia global para la minimización de su carga tributaria. Además, puede recurrir a la utilización simultánea de complejas leyes tributarias, de legislación estructural relativa a sociedades y otras normas organizativas, para lograr su meta global de maximizar utilidades.” (Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos: 1978, 355)

<sup>5</sup> WOLFSOHN, Ariel E. Op. cit., pág. 3.

<sup>6</sup> SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DE LOS ESTADOS UNIDOS, “Formas de evasión y evitación fiscales utilizadas por las empresas transnacionales y procedimientos eventualmente disponibles para controlar abusos”, Boletín D.G.I., N° 291, Marzo de 1978, 355-372.

Siguiendo a Antonio Hugo Figueroa<sup>7</sup>, diremos que la operatoria que desarrollan estas empresas les brinda la oportunidad de que las utilidades se manifiesten en la jurisdicción que más conviene a sus intereses, mediante el manejo de los precios o retribuciones fijados en las transacciones por las que se llevan a cabo los flujos antes aludidos, a raíz de razones que pueden ser extratributarias o tributarias.

Las **razones extratributarias** pueden provenir de:

*a) Causas internas*

- Mayor peso relativo de los ejecutivos que dirigen la empresa controlante.
- Presiones ejercidas por sus accionistas en materia de distribuciones de beneficios.
- Mantenimiento de su imagen en el país a cuyo mercado recurre para obtener el ahorro privado requerido para el mantenimiento y expansión del complejo.

*b) Causas externas*

- Riesgos cambiarios de devaluación.
- Restricciones a la repatriación de utilidades.
- Incertidumbre económica, jurídica o política que puede imperar en el país en el que actúan las empresas controladas.
- Estrategias de penetración de mercado.

“Las **razones de carácter tributario** se conectan con el propósito de que las utilidades globales del complejo y, en su caso, el capital aplicado para generarlas, soporten la menor carga tributaria posible, de modo que los beneficios después de la imposición tengan un nivel más elevado. Por consiguiente, si se persigue este objetivo, el complejo transnacional buscará que las utilidades se exterioricen en aquel de los países en los que opera que aplique una carga menor, considerando los criterios y niveles de imposición que concurren para determinar su cuantía.” (Figueroa: 1996, 1225)

---

<sup>7</sup> FIGUEROA, Antonio Hugo. Op. cit.

Este problema, que se plantea fundamentalmente respecto de los impuestos sobre la renta, ha dado lugar a la especial consideración del tema que nos ocupa, el cual si bien generalmente aparece referido a este tipo de tributo, también puede causar efectos en otros gravámenes, tales como los que se imponen sobre el capital de las empresas o sobre sus activos.

Tal como hemos expresado, el manejo de los precios de transferencia por parte de las sociedades que integran una empresa transnacional, puede originar significativas pérdidas de recaudación en los países en que ese manejo disminuye las rentas, y en su caso, capital o activos de las empresas asociadas que operan en el mismo, lo que justifica la preocupación que el referido tema ha despertado a nivel mundial ante la cada vez mayor importancia atribuible a las transacciones de dichas empresas en los intercambios internacionales como consecuencia del proceso de globalización económica por el que atravesamos actualmente.

“A raíz de ello, las administraciones tributarias han abordado el problema y han elaborado métodos para la determinación de precios de transferencia que se aproximen en lo posible a un precio prudente entre las compañías vinculadas, así como también han iniciado fiscalizaciones más meticulosas para los precios de transferencia. Como puede observarse cotidianamente, las autoridades fiscales se han tornado más ofensivas en este campo en el último tiempo, por no existir una única regla exacta y definitoria en la evaluación de los precios de transferencia para los bienes y/o servicios entre las empresas relacionadas.” (Wolfsohn: 2000, 5)

“En forma complementaria, la mayoría de los países han incrementado el número de tratados firmados para evitar la doble imposición, con el propósito de delimitar qué autoridad fiscal tendrá el derecho a la potestad tributaria.” (Wolfsohn: 2000, 5)

“En el orden interno, el objetivo perseguido por las legislaciones fiscales al contemplar el tratamiento de los precios de transferencia, es la verificación de que las operaciones de los contribuyentes con sus casas matrices o subsidiarias sean genuinas y que sus precios y condiciones no se encuentren por debajo de estándares normales del mercado donde operan.” (Wolfsohn: 2000, 6)

El proceso presenta bastantes aristas, tanto para los fiscos involucrados como para el contribuyente. Por un lado, la administración fiscal y el contribuyente deben determinar las ganancias y gastos de una compañía o un establecimiento permanente que es parte de un grupo de empresas multinacionales, especialmente en operaciones intergrupales que se encuentran altamente integradas. Por otro lado, el fisco que recibe la sobrefacturación como consecuencia de un exceso en la fijación de los precios de transferencia percibirá un ingreso fiscal mayor, mientras que el fisco que recibe una subfacturación será retribuido con un ingreso fiscal menor. Por último, el contribuyente puede verse afectado por una doble imposición, desde el momento en que una administración fiscal le efectúa una rectificación sin el ajuste simétrico (mirror adjustment) por parte del organismo tributario del otro país.

Según Pagan y Scott Wilkie<sup>8</sup>, disposiciones tendientes a desalentar el uso de mecanismos sobre “manipulación de los precios con empresas de ultramar, a fin de acumular las utilidades en el exterior y fuera de los países con elevados impuestos”, fueron inicialmente adoptadas durante la primera guerra mundial: lo hicieron el Reino Unido en 1915, y los Estados Unidos en 1917. Los mismos autores destacan que fue muy poca la actividad observada en lo concerniente al tratamiento impositivo de los precios de transferencia entre 1915 y mediados de la década del 60; es recién en este último tiempo que el comercio y la inversión internacionales empiezan a asumir niveles considerablemente altos.

Resulta interesante relacionar la evolución de la normativa sobre precios de transferencia con la evolución que ha experimentado el proceso de globalización económica, para Rinaldo Colomé<sup>9</sup>. Del análisis comparado de ambas evoluciones surge una interesante similitud en las tendencias, que sugeriría una relación causal entre la globalización y la práctica generalizada de precios de transferencia, a través del tiempo.

“En ese escenario, la acción dominante estuvo a cargo -como sigue estándolo al presente- de las empresas transnacionales; tanto es así que actualmente el sesenta por ciento del comercio mundial es llevado a cabo por intermedio de ellas, en tanto que el

---

<sup>8</sup> PAGAN, Jill C. y SCOTT WILKIE, J., “Transfer Pricing strategy in a global economy”, Amsterdam, International Bureau of Fiscal Documentation, 1993, pág. 17.

<sup>9</sup> COLOMÉ, Rinaldo A., “Sobre causas y medios de la globalización”, Actualidad Económica, Año VII, N° 41, Nov./Dic. de 1997.

veinte por ciento de los activos en el mundo está en manos de las cien más importantes empresas multinacionales.”<sup>10</sup> (Hay, Horner y Owens: 1994, 508)

“De ahí que la atención principal sobre los precios de transferencia esté referida a las prácticas aplicadas entre las diferentes unidades representativas de agrupamientos en forma de empresas multinacionales (casa matriz, subsidiarias, filiales, agencias, establecimientos permanentes o cualesquiera otros sean los nombres con los cuales esas unidades estén identificadas).”<sup>11</sup> (Atchabahian: 1995, 81)

### 1.3.- LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA: CONCEPTO

Según el Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos<sup>12</sup>, “En el mercado libre, los precios de transferencia son los que un comprador está dispuesto a pagar a un vendedor dispuesto a vender. Es una práctica comercial común y necesaria de la comunidad comercial internacional.” (Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos: 1978, 357)

Sin embargo, en términos generales, se utiliza este término para designar a la transferencia indirecta de utilidades por medio de prácticas de fijación de precios anormales o injustos (no “arm’s length”). En otras palabras, nos estamos refiriendo a las prácticas de fijación de precios que no son comparables a las existentes entre entidades no vinculadas que comercien en condiciones “arm’s length”<sup>13</sup>.

En un número importante de casos, estas prácticas de fijación de precios internas a la empresa no se basan en realidades de mercado, sino en fórmulas para maximizar las

<sup>10</sup> HAY, D., HORNER, F. y OWENS, J., “Past and present work in the OECD on transfer pricing and selected issues”, Bulletin for International Fiscal Documentation, Vol. 48, N°10, October 1994, 508-520.

<sup>11</sup> ATCHABAHIAN, Adolfo, “En torno de tributación y precios de transferencia”, Derecho Tributario, Tomo X (Ene.-Jun. 1995), Mayo 1996, 77-89.

<sup>12</sup> SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DE LOS ESTADOS UNIDOS. Op. cit.

<sup>13</sup> El *Webster’s third new international dictionary* (editado por Encyclopaedia Britannica, Inc., U.S.A., 1971, volume I, pág. 119), sobre la base de que la expresión *arm’s length* refleja la idea de “una distancia que previene o excluye el contacto personal, familiaridad, o intimidad”, provee una acepción específica, referida a “la condición o el hecho por el cual las partes en una transacción o negociación sean independientes y en que una de ellas no domine a la otra”.

utilidades globales luego del impuesto, y en sistemas para minimizar impuestos a través de la utilización de las diferencias en leyes tributarias de los diversos países del mundo. Las empresas transnacionales han encontrado que la práctica de precios de transferencia representa el medio más conveniente y efectivo para dirigir y controlar sus operaciones internacionales.

En consecuencia, “Estos contribuyentes dejan de lado las consideraciones convencionales relativas a economía o prácticas comerciales, tales como tasa razonable de rendimiento de inversiones en las diversas operaciones comerciales, o condiciones de mercado, como factores principales para la determinación de las prácticas de fijación de precios y de transferencias internas a la empresa.” (Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos: 1978, 357)

No obstante lo expuesto, existen otras conceptualizaciones sobre el tema que nos ocupa, que expondremos a continuación.

Wolfsohn<sup>14</sup>, tras señalar que en sentido general debe entenderse que los precios de transferencia son los valores asignados a los bienes tangibles o servicios que se transfieren entre las empresas vinculadas económicamente, destaca las siguientes definiciones, entre otras:

El Diccionario de Finanzas Oxford<sup>15</sup> define el concepto como “un método de asignación de costos de bienes y servicios suministrados entre unidades de grandes organizaciones o compañías multinacionales.” (Wolfsohn: 2000, 7)

Según el International Tax Glossary<sup>16</sup>, el precio de transferencia “es el precio cargado por una compañía por bienes, servicios o propiedad intangible a una subsidiaria u otra compañía dependiente. Puesto que estos precios no son negociados en un mercado abierto libre, aquellos podrían desviarse de los precios acordados bajo operaciones no vinculadas en transacciones comparables bajo las mismas circunstancias... Si el precio de los bienes, servicios o intangibles se encuentra fijado en

<sup>14</sup> WOLFSOHN, Ariel E. Op. Cit., pág. 6.

<sup>15</sup> A Dictionary of Finance, Oxford Publisher, U.K. Citado por WOLFSOHN, Ariel E. Op. cit., pág. 7.

<sup>16</sup> International Tax Glossary, I.B.D.F. Publication, Third Edition, 1996. Citado por WOLFSOHN, Ariel E. Op. cit., pág. 7.

forma excesiva en una transacción entre partes relacionadas, la rentabilidad del vendedor se incrementa y la del comprador disminuye. Contrariamente, si el precio de los bienes, servicios o intangibles se fija demasiado bajo, la rentabilidad del comprador se incrementa y la del vendedor disminuye.” (Wolfsohn: 2000, 7)

Downes<sup>17</sup> define al término como “el precio cobrado por entidades individuales en una corporación multinacional en transacciones realizadas entre ellas mismas. Este concepto es utilizado cuando una entidad es considerada como un centro de utilidades -responsable por su propio retorno sobre el capital invertido- y tiene que realizar negocios con otras partes internas de la corporación sobre la base del principio arm’s length.” (Wolfsohn: 2000, 7)

Según Uckmar<sup>18</sup>, en el ordenamiento italiano el concepto de transfer price se refiere al “precio equivalente al medianamente practicado para bienes y servicios de la misma especie o similares, en condición de libre competencia y en la misma fase de comercialización, en el tiempo y en el lugar en el cual los honorarios y las ganancias se consideran obtenidos y los costos y los gastos se consideran sostenidos con el objeto de determinar la renta, y en el caso.”

Para el Profesor Hubert Hamaekers<sup>19</sup>, la definición económica de precio de transferencia refiere al monto cargado por un segmento de una organización por un producto o servicio que se ofrece a otro segmento de la misma organización. La razón económica por la que se fijan estos precios de transferencia es la de permitir la evaluación de la actuación de los entes que conforman el grupo. A través de la fijación de precios sobre los bienes y servicios transferidos dentro del grupo, los directivos están en condiciones de tomar la mejor decisión posible con relación a la compra-venta de bienes y servicios, dentro o fuera del grupo.

<sup>17</sup> DOWNES, J. y GOODMAN, J., Dictionary of Finance and Investment Terms, Barron’s, Fourth Edition. Citado por WOLFSOHN, Ariel E. Op. cit., pág. 7.

<sup>18</sup> UCKMAR, V., “Impact of the Process of Modernization in the Tax Administration. Tributación y Precios de Transferencia, la experiencia italiana”, C.I.A.T., XXX Asamblea General, Santo Domingo, 1996.

<sup>19</sup> HAMAEKERS, Hubert, “Transfer Pricing. History - State of the Art - Perspectives.”, Conferencia Técnica del C.I.A.T., Oporto, Portugal, 20 al 23 de setiembre de 1999 - Traducción libre. Una versión en castellano fue publicada con el título “Los Precios de Transferencia en el Inicio del Siglo XXI” en la revista “Criterios Tributarios”, Año XIV, N° 132/133, Febrero de 2000, 77-98.

De esta forma, si el sistema comercial está en conflicto con las normas fiscales pertinentes, las compañías podrían adoptar el sistema correcto fiscal o -si les está permitido-, mantener los dos sistemas, uno para propósitos comerciales y el otro a los fines fiscales.

La misma definición citada sería también válida a los propósitos fiscales, aún cuando el término precios de transferencia es usado frecuentemente, como hemos visto, en un sentido peyorativo, para representar la pérdida de renta imponible de una compañía que pertenece a una empresa multinacional ubicada en una jurisdicción con alto nivel de imposición, en favor de otra compañía perteneciente al mismo grupo ubicada en una jurisdicción con bajo nivel de imposición, a través de la aplicación de precios de transferencia incorrectos a efectos de reducir la carga tributaria total del grupo.

En el mismo orden de ideas, el Prefacio del Informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales de 1979, ya explicitó que el término “Precios de Transferencia” es neutral. La consideración de los problemas de precios de transferencia no debería ser confundida con la consideración de los problemas de fraude o evasión fiscal, a pesar de que las políticas sobre precios de transferencia pueden ser usadas para dichos propósitos.

Ensayando una definición, podemos decir que en un sentido amplio, precios de transferencia son aquellos que se fijan en transacciones que se llevan a cabo entre partes no independientes con la finalidad fundamental de evaluar la gestión económica financiera del ente y de sus componentes. En un sentido estricto y con una connotación negativa, el término precios de transferencia se utiliza para aludir a una práctica elusiva que busca minimizar el costo tributario del conjunto económico, abultando las utilidades en las jurisdicciones tributarias con bajo nivel de imposición y reduciendo las mismas en aquellas de alto nivel de imposición, valiéndose para ello del manejo intencional de los precios que fijan las compañías integrantes del grupo en las transacciones que se materializan entre ellas.

#### 1.4.- FORMAS DE UTILIZACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Según el Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos<sup>20</sup>, “Un método frecuentemente utilizado por las industrias se conoce como multiprocesamiento.” (Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos: 1978, 358)

Este método consiste en que diferentes componentes de un mismo producto son fabricados por las filiales de la matriz ubicadas en diferentes países, y estos componentes pueden ser ensamblados en otro país u otros países. La venta del producto final puede efectuarse total o parcialmente dentro del país de la matriz o en otros países, en todo el mundo.

Otro método empleado se relaciona con la cuestión de derechos sobre intangibles y derechos de patente. A menudo existen manejos en los que la asignación de los costos originales de investigación y desarrollo (I&D) puede inicialmente ser satisfactoria, o aparentemente satisfactoria, pero en los que la distribución de las ganancias de mercado puede encontrarse desproporcionadamente inclinada hacia un paraíso fiscal. Debido a que los beneficios de esta investigación solamente pueden ser realizados a través de ventas o licencias y, a que cuanto mayor sea el mercado mayores serán los beneficios, cualquier filial que tenga el derecho de vender y otorgar licencias a un país más grande, con un más alto nivel de ingresos y una mayor población, tiene claramente acceso desproporcionado a las utilidades generadas por la investigación y el desarrollo.

Una variante adicional sería una compañía especial de distribución o ventas ubicada en un paraíso fiscal, la cual puede utilizar los precios de transferencia “no arm’s length” para minimizar las rentas atribuibles a la filial o filiales ubicadas en otros países con impuestos más altos. En un ejemplo clásico y simplista, la casa matriz nacional venderá a una organización de ventas vinculada ubicada en un paraíso fiscal, y la organización de ventas revenderá el producto a subsidiarias extranjeras encargadas de su posterior manufactura, procesamiento o comercialización, con lo cual se ponen a recaudo las rentas -que generalmente son rentas excesivas- en el país refugio fiscal.

Generalmente, una combinación de arreglos relativos a investigación y desarrollo con técnicas de multiprocesamiento en la producción, y una subdivisión funcional enredada de riesgos poco uniformes, puede hacer que este tipo de traslación de rentas y utilidades sea más efectivo.

### **1.5.- EL PRINCIPIO DEL PRECIO NORMAL DE MERCADO ABIERTO. ANTECEDENTES Y TENDENCIA ACTUAL**

Para Antonio Hugo Figueroa<sup>21</sup>, el principio que orienta la determinación y el ajuste de los precios de transferencia es el principio del precio normal de mercado abierto -“Arm’s length rule” (ALR)-, el cual fue puesto en práctica por primera vez por los Estados Unidos en su reglamentación de 1935 que interpretaba la Sección 482 del Código de Impuestos Internos. En dicha reglamentación se establecía que: “La norma que ha de aplicarse en cada caso es la de un contribuyente no controlado que trate en condiciones normales de mercado con otro contribuyente no controlado”.

“Atento a que el reglamento no exigía la utilización de ningún método concreto, los tribunales aplicaron distintas normas para determinar si las transacciones se estaban efectuando en condiciones normales de mercado, procurando determinar, por ejemplo, si la entidad conexas había recibido un “Precio Equitativo y Razonable” o un “Precio Equitativo, Incluido un Beneficio Razonable”. El referido principio utiliza las transacciones que tienen lugar en el mercado como standard para asignar ingresos a los países.” (Figueroa: 1996, 1227)

Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) incorporó el principio a su Convenio Modelo para Evitar la Doble Tributación del año 1963 y en el año 1979, produjo un informe sobre el tema, basado en la adopción del referido principio, a la vez que el Comité Fiscal de la Organización aprobó una revisión del mismo, manteniendo igual posición que en el anterior. A su vez, el Grupo

---

<sup>20</sup> SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DE LOS ESTADOS UNIDOS. Op. cit.

<sup>21</sup> FIGUEROA, Antonio Hugo. Op. cit.

de Expertos de Naciones Unidas (ESOCOC), en la conformación del modelo aprobado en 1979 por el Organismo para evitar la doble imposición entre países desarrollados y países en desarrollo, mantuvo el mismo criterio que adoptó el modelo de la OCDE.

Según Maisto<sup>22</sup>, el precio normal de mercado abierto posee ciertas características particulares, a saber:

- **Análisis y comparabilidad de la transacción:** debe analizarse la transacción, a los fines de determinar el tipo de operación que se está llevando a cabo y la posibilidad de ser comparable a alguna otra, con un precio de mercado abierto conocido.
- **Características subjetivas:** el precio prudente debe tomar en cuenta las circunstancias especiales que circundan la transacción.
- **Reconocimiento de la transacción tal como fue legalmente estructurada y el acuerdo contractual privado:** la transacción debe estudiarse en la forma legal prevista; asimismo, el precio debe considerar las obligaciones privadas de las partes que no puedan ser dejadas de lado en el análisis de la transacción.
- **En un mercado abierto:** es decir, sin que existan condiciones especiales en el mercado como podrían derivarse de un monopolio; cualquier precio prudente debe basarse en las condiciones del mercado y reflejar las prácticas corrientes.
- **Disponibilidad de la información:** la información debería ser accesible.
- **Análisis funcional:** la determinación del precio prudente debe tomar en consideración las funciones realizadas por las empresas pertenecientes al grupo económico.

Los que defienden el principio del precio normal de mercado abierto estiman que es más aceptable para los contribuyentes y para los administradores fiscales que

---

<sup>22</sup> MAISTO, G., "Transfer Pricing in the absence of comparable market prices", Ponencia General del Tema I del 46° Congreso General de la I.F.A., Cahiers de Droit Fiscal International, I.F.A., Vol. LXXVII-a, Subject I, Cancún Congress, 1992, 207-268.

otras normas arbitrarias que toman en cuenta los activos y el personal empleado, por ejemplo, y que no prestan atención al funcionamiento del mercado.

Como contrapartida, algunos especialistas consideran que la aplicación de este principio basado en el mercado no refleja la realidad porque las unidades integrantes de un holding no se comportan de la misma forma que las demás empresas. Puede ocurrir que la eficiencia y las economías sean mayores que si las empresas no estuvieran relacionadas entre sí y, bajo este supuesto, el principio del precio normal de mercado abierto, que trata el caso de las empresas no vinculadas, no resultaría adecuado.

Desde ya, el proceso de determinación del valor arm's length no se encuentra exento de dificultad, dado que muchas veces la obtención de la información suficiente para aplicar el principio es muy difícil o también, imposible de obtener. Es éste el primer conflicto que aparece cuando se debe determinar este estándar en las transacciones entre compañías.

“El alejamiento de los Estados Unidos de Norteamérica en la aplicación exclusiva del principio que se considera, reconoció su origen en las dificultades que plantea su aplicación, aspecto éste que, tanto en el caso de subsidiarias externas de empresas de dicho país como en el caso de subsidiarias locales de empresas extranjeras que actúan en el mismo, demandó el uso de métodos alternativos, basados en rentas o beneficios, a los fines de evitar o atenuar el impacto negativo en la recaudación del impuesto a la renta originado en el manipuleo de los precios de transferencia.” (Figueroa: 1996, 1227)

En la reunión de la International Fiscal Association del año 1992, se determinó que pueden distinguirse cuatro categorías de países con relación a la implementación en la legislación doméstica del principio arm's length:

- Países que hacen referencia específica al principio arm's length y a los ajustes en casos de desvíos.
- Países que permiten conocer los precios a ser ajustados en relación con empresas asociadas, sin hacer referencia explícita al principio arm's length.
- Países con amplia base normativa que ha sido desarrollada especialmente a los fines de regular los precios de transferencia.