

Universidad del Salvador

Facultad de Ciencias Económicas

**La Problemática de los Precios de
Transferencia**

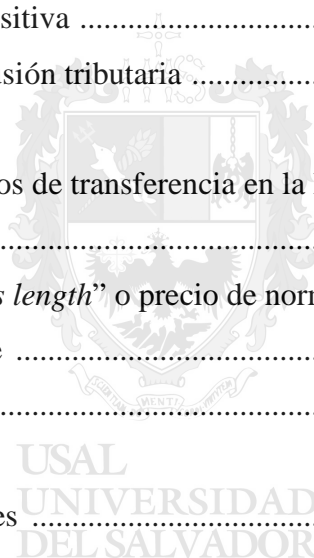
Autor: Erramouspe, Lía Magdalena

Tutor: Crivella, Alejandro

Año: 2000

ÍNDICE

Capítulo 1: Introducción	2
Capítulo 2 : Las fuentes más importantes sobre precios de transferencia	7
2.1 Informes de la OCDE	7
2.2 La Sección 482 del Código de Rentas Interno de los EEUU	27
2.3 Diferencias entre la OCDE y los EEUU	35
2.4 Conclusiones	36
Capítulo 3: Otros temas relacionados con los precios de transferencia	38
3.1 Convenios para evitar la doble imposición	38
3.2 Planificación Impositiva	40
3.3 Mecanismos de elusión tributaria	41
Capítulo 4: Normas sobre precios de transferencia en la legislación argentina ..	45
4.1. Introducción	45
4.2.El principio “ <i>arm’s length</i> ” o precio de normal de mercado abierto	45
4.3. Normativa vigente	46
4.4. Conclusiones	55
Capítulo 5: Conclusiones Finales	57
 <u>APÉNDICES:</u>	
Siglas y Abreviaciones	59
Bibliografía	60



CAPÍTULO 1

Introducción

A partir del desarrollo del capitalismo, se ha incrementado la presencia en todo el mundo de las empresas multinacionales (“EMs”). Esto, en parte, refleja la integración de las economías nacionales, el gran avance tecnológico y sobre todo en las comunicaciones permitiendo, a su vez, que el mercado para las EMs sea el mundo.

En general, las EMs configuran un complejo empresarial compuesto por empresas jurídicamente independientes constituidas en distintos países que son controladas por una sociedad madre o que se encuentran sometidas a un control común. Tales sociedades, de acuerdo con el criterio técnico predominante, son consideradas a los efectos tributarios, como empresas independientes (“EIs”).

Visto que las EMs disponen de la posibilidad para comercializar en todo el mundo y de hecho lo hacen, surgen problemas respecto de lo que denominamos los precios de transferencia (“PdeT”), que según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (“OCDE”) son aquellos “... a los cuales una empresa transfiere bienes físicos, propiedad intangible o provee servicios a una empresa asociada”.

Otra definición que podemos encontrar de PdeT es la dada por Hubert M. A. Hamaekers la cual dice que “... en economía de los negocios, se entiende como precio de transferencia el monto cobrado por un segmento de una organización”. Para ello se supone que la organización está claramente dividida en unidades de negocios –que puede ser una empresa miembro o filial- las cuales pueden cobrar un precio por su desempeño y los gerentes a cargo pueden decidir comprar o vender bienes y servicios dentro o fuera del grupo, asimilándose a la operatoria de EIs.¹

Así, teniendo en cuenta el movimiento de divisas, la problemática de los PdeT constituyen quizá la cuestión impositiva más importante del mundo de hoy; tanto para las administraciones tributarias (“ATs”) como para las EMs. Para poder afirmar el crecimiento mundial de las EMs, su importancia económica, y la posible problemática

¹ En su trabajo “Precios de transferencia: Historia, Estado Actual de su Evolución, Perspectivas”, Revista de Derecho Tributario, Tomo XVI, pág. 150. El autor de este trabajo es el director del *International Bureau of Fiscal Documentation*, con sede en Amsterdam (Holanda). Con anterioridad fue presidente del grupo de trabajo sobre precios de transferencia y empresas multinacionales, en el seno de la OCDE.

que pueden ocasionar con la alteración de sus PdeT, sólo basta con conocer que el sesenta por ciento (60%) del comercio internacional es llevado a cabo entre las EMs.²

Todos estos aspectos hacen que los PdeT sean objeto de análisis e investigación por parte de las ATs de todos los países del mundo, como también son un problema de gran envergadura para las EMs.

La razones por la que los PdeT han suscitado la atención de varios especialistas en la materia, de las ATs, y de las EMs en años recientes, según Hubert M.A.

Hamaekers³, son varias, entre ellas menciona las siguientes:

1. La existente (re) asignación de la producción de bienes finales y de partes a los territorios apropiados.
2. La concentración de las funciones de servicios dentro de las EMs.
3. El fenómeno relativamente nuevo de la comercialización global en mercancías e instrumentos financieros, que ha sido posible por los modernos medios de comunicación.
4. Motivos de índole política particularmente en los EEUU.

Coincido plenamente con las razones expuestas, sin embargo creo que se ha omitido en esa lista, que el manejo de los PdeT por parte de una EM puede originar significativas pérdidas de recaudación en los países en que ese manejo es permitido, producto de la disminución de las rentas en los países con menores tasas de imposición, 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.

Si realizamos una descripción de la operación multinacional se podrá determinar en forma clara las posibles consecuencias de naturaleza tributaria internacional por la alteración de los PdeT. El objetivo de las EMs es lograr el máximo beneficio para todo el grupo, bajo esa premisa una empresa miembro puede arrojar pérdidas o ganancias, pudiendo una empresa miembro “vender” a un precio relativamente bajo a otra empresa miembro que al “comprar” a un costo menor obtendrá como resultado una ganancia, contrariamente si la empresa miembro “vende” a un precio relativamente mayor logrará obtener ganancias y la otra empresa miembro obtendrá pérdidas; esto tiene como límite la obtención de ganancias por parte de la EM considerada en forma conjunta. Así, la o

² Se hace referencia a estos datos en el trabajo de Antonio H. Figueroa, titulado “Precios de transferencia. Implicancias y recomendaciones”, Boletín D.G.I., vol. 76, n. 512, Agosto 1996, pág. 1248.

³ Hamaekers, obra citada en nota 1, pág. 149 y 150.

las empresas miembro que declaran las mayores utilidades serán aquellas constituidas en países con baja o nula tributación, para de esta manera lograr las ventajas impositivas buscadas.

Además, al estar ubicada cada una de esas empresas miembro en diferentes países, el evidente efecto tributario de tales ventas y compras a mayores o menores precios es el que resulte trasladada también la base imponible desde una a otra jurisdicción.

En repetidas ocasiones la alteración de los PdeT por parte de las EMs en beneficio de aquella, desemboca en algunos casos en la disminución de la recaudación tributaria que ningún Estado desea, provocando que los PdeT sean objeto de regulación y verificación por parte de las ATs de dichos Estados. Sin embargo, pueden existir casos donde la alteración respecto de los precios que se fijan en el mercado abierto no tienen siempre como objetivo procurar ventajas de índole impositiva, sino que se deben a factores de naturaleza comercial.⁴

Como vimos, en la operatoria de una EM puede existir una traslación de la base impositiva de una jurisdicción a otra con el fin de reducir la carga impositiva, de esta forma, es importante mencionar que ello puede dar lugar a conflictos de doble imposición internacional debido a que las ATs competentes de una u otra jurisdicción no comparta el criterio aplicado por las EMs para fijar los PdeT.

También las EMs pueden utilizar los denominados paraísos fiscales (“PF”). Esta utilización supone el uso de empresas instaladas en esos PF, donde corrientemente rigen amplias exenciones o reducidas alícuotas impositivas, a fin de trasladar a ellos la mayor parte de las utilidades.

Otra práctica que se ha observado en los países desarrollados económicamente, es la constitución en su jurisdicción de filiales o empresas miembros con un capital inferior al que le es necesario para su operación. En tanto que a través de préstamos de otras empresas miembros de la misma EM se les provee el resto del capital que realmente requieren. El problema, conocido con la denominación de capitalización exigua, lo trataré en el tercer capítulo de este trabajo.

En la práctica, la problemática de los PdeT comprende distintos tipos de transacciones, tales como:

⁴ Por ejemplo: la empresa “A” del grupo ABC cede a la empresa “B” de la misma EM la explotación de una patente. Esta negociación admite que se materialice mediante el pago de una regalía o canon más bajo, por la simple razón de que en virtud del derecho que tiene “A” sobre el uso de la patente, los riesgos que corre en dicha cesión son menores.

- Venta de bienes tangibles.
- Alquiler de la propiedad tangible.
- Venta de bienes intangibles.
- Cesión de uso de bienes intangibles.
- Remuneración por el uso de capital.
- Prestación de servicios técnicos.

Cabe señalar, que cualquier EM situada en cualquier parte del mundo tiene cierta responsabilidad social y sobre todo cierta imagen hacia la comunidad la cual se verá fuertemente deteriorada si esta EM no cumple con sus deberes fiscales.

Las situaciones anteriormente descritas han llevado a detenidos análisis y estudios, a fin de examinar la problemática de los PdeT con vistas a soluciones técnicamente válidas y al mismo tiempo razonables en punto a la potestad tributaria por parte de los países afectados. Así, han surgido numerosas controversias entre los Estados, resultando de ellas diferentes convenios sobre doble imposición que sirven a tal fin.

Entre las fuentes más importantes sobre normas de PdeT se encuentran los informes de la OCDE y la Sección 482 del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos de América (“EEUU”), que analizaremos en el próximo capítulo de este trabajo.

La Argentina no ha sido extraña a la problemática de los PdeT. Hacia fines de los años setenta el liberalismo económico comenzó a abrirse paso en la Argentina donde durante más de treinta años se mantuvieron cerradas las puertas a procesos de pensamiento ajenos al modelo substitutivo de importaciones. Al reconocer que este modelo no funcionaría a largo plazo, Argentina decidió abrir sus puertas y entrar a la primera fase de una economía más liberal. A pesar de esta decisión, sin embargo, hasta principios de los años noventa, el mercado argentino aún permanecía relativamente cerrado, con una tasa de cambio ficticia, empresas estatales subsidiadas e industrias deficitarias.

En 1991, luego de dos años de haber asumido la presidencia el Sr. Carlos Saúl Menem, se implementaron serias reformas económicas siguiendo los mismos modelos que implementaban los grandes países del mundo occidental y los organismos internacionales, en busca de lograr cierta apertura de la economía argentina.

A partir de dichos cambios, la Argentina presentaba un escenario económico que mostraba las puertas abiertas para la radicación de las EMs en la Argentina. Sin duda,