

Universidad Torcuato Di Tella
Escuela de Negocios

Executive MBA 2014-2015

Trabajo Final de Maestría

**Los Precios de Transferencia como una
herramienta de gestión para la empresa**

Alumna: Mariela Soledad Caffieri

Tutor: Julio Ysraelit

Agradecimientos

Quiero agradecer a mi familia y a Pablo quienes me acompañaron durante el período en que realicé la maestría, a mis compañeros de curso, a los docentes y al personal de la Universidad Torcuato Di Tella, y a Julio, mi tutor, quién estuvo a mi lado dando su consejo preciso durante la realización de la presente tesis.

Resumen

En 1979 la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico emitió los primeros lineamientos sobre precios de transferencia; mientras que en Argentina las normas de precios de transferencia fueron incorporadas a la legislación del impuesto a las ganancias en 1998. Los Precios de Transferencia son una figura incorporada a la legislación tributaria como un mecanismo para controlar la transferencia de bienes y servicios, costos y utilidades entre empresas vinculadas; también son utilizados para la gestión empresarial, para optimizar el movimiento internacional de fondos, penetrar nuevos mercados, reducir el pago de aranceles en importaciones o aprovechar subsidios a las exportaciones, minimizar los riesgos por fluctuaciones de los tipos de cambio, evaluar la gestión de las filiales, mejorar la imagen de la empresa, entre otros.

La metodología descriptiva utilizada para el desarrollo de la presente tesis de maestría se basó en un análisis de la bibliografía existente y en la realización de una encuesta y una entrevista, a fin de identificar los beneficios de la aplicación de precios de transferencia dentro de la operatoria ordinaria de las empresas de modo de incluirla en la contabilidad de gestión de las mismas.

Se sugiere la utilización de una política de precios de transferencia, dado que los mismos resultan ser una herramienta útil para la gestión empresarial, permitiendo conocer la realidad económica de cada actividad realizada por la empresa.

Palabras clave: precios de transferencia, gestión empresarial.

| | |
|--|----|
| Índice | |
| Agradecimientos | 2 |
| Resumen | 3 |
| INTRODUCCIÓN | 6 |
| Antecedentes..... | 6 |
| Planteamiento del tema/problema | 8 |
| Objetivos | 8 |
| Metodología | 9 |
| Estructura..... | 9 |
| Revisión de la literatura | 9 |
| MARCO TEÓRICO | 13 |
| Surgimiento de los precios de transferencia | 13 |
| Vinculación en materia de precios de transferencia | 15 |
| Principio de Libre Competencia..... | 16 |
| Métodos para el análisis de los precios de transferencia | 17 |
| Usos de los precios de transferencia | 18 |
| Estructura de la tesis..... | 19 |
| CAPÍTULO 1: MÉTODOS | 20 |
| Pautas básicas para la selección de un método de precios de transferencia | 20 |
| Métodos de Precios de Transferencia sugeridos por la OCDE | 21 |
| Métodos de Precios de Transferencia sugeridos por la AFIP | 28 |
| Otros Métodos de Precios de Transferencia..... | 35 |
| CAPÍTULO 2: APLICABILIDAD DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA | 39 |
| Los precios de transferencia en la contabilidad de gestión | 39 |
| Los precios de transferencia y la fuga de capitales | 45 |
| ¿Cómo fijar Precios de Transferencia Internos? | 46 |
| CAPÍTULO 3: TRABAJO DE CAMPO - EXPERIENCIA EN ARGENTINA | 52 |
| Encuestas a factibles usuarios de políticas de precios de transferencia | 52 |
| Entrevista a especialista en precios de transferencia..... | 55 |
| REFLEXIONES FINALES | 57 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y BIBLIOGRAFÍA..... | 59 |
| ANEXO 1: ENTIDADES VINCULADAS | 61 |
| ANEXO 2: ENCUESTA A FACTIBLES USUARIOS DE POLÍTICAS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA..... | 65 |
| Preguntas..... | 65 |

| | |
|---|----|
| Encuestados | 66 |
| Resultados | 67 |
| ANEXO 3: ENTREVISTA A ESPECIALISTA EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA | 68 |

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

Desde mediados del siglo pasado se produjo un incremento en el número de empresas multinacionales con operatoria vinculada en el exterior, a punto tal que se estima que un 60% de la economía mundial es realizada entre entidades que poseen algún grado de vinculación entre sí. Como consecuencia del proceso de integración político, económico, social, cultural y tecnológico, que ha convertido al mundo en un lugar cada vez más interconectado (globalización) surgieron nuevas relaciones económicas y políticas, tanto a nivel local como internacional, lo que llevó a que los gobiernos debieran redefinir sus relaciones de modo tal de poder controlarlas. Una de las consecuencias de la globalización es el acortamiento de las fronteras geográficas para las transacciones de intercambio de bienes y servicios; consecuencia de las facilidades traídas por esta nueva conformación del mundo las empresas comenzaron a comercializar con empresas de todas partes del planeta.

En *precios de transferencia – un caso de estudio*, Cruz Camacho (1995) explica que, como consecuencia de la expansión registrada en el flujo de mercancías entre los diferentes países del mundo, y ante la demanda de los bienes y servicios producidos por las empresas multinacionales en mercados que antes no estaban abiertos al comercio internacional, fue necesario trasladar con mayor frecuencia centros de producción y distribución de bienes y servicios de un país a otro. Este fenómeno tiene como consecuencia el incremento del intercambio de bienes y servicios entre las subsidiarias de un mismo grupo multinacional de empresas, debido a que los grupos multinacionales de empresas desean aprovechar las economías de escala y dividir las funciones entre las subsidiarias. Siguiendo dicha línea, en su análisis acerca de la fuga de capitales, Gaggero (2015) explica cómo a través de la manipulación de los precios, a los que se realizan transacciones entre entidades pertenecientes a un mismo grupo económico se busca aumentar los costos en las filiales radicadas en jurisdicciones de alta tributación e incrementar los ingresos de las que se encuentran en países con baja o nulas tasas impositivas. De esta forma, las empresas transnacionales logran minimizar el pago de impuestos y al mismo tiempo remitir excedente a otras jurisdicciones

sin la necesidad de recurrir a la compra de divisas en el mercado cambiario como cualquier residente del país. Foscale Cremades, Rossello, y Massud Maron (2016) por su parte también hacen mención a que el constante intercambio comercial internacional y el crecimiento de empresas multinacionales llevaron a los países y empresas a un cambio legal y estructural en sus administraciones a los efectos de afrontar los mismos de una forma eficiente y segura.

En *el comercio internacional y los precios de transferencia*, Fadda (2014) indica que las transacciones comerciales y financieras intragrupo realizadas por empresas multinacionales se deben gestionar correctamente, de lo contrario, pueden tener una importante repercusión en la salud financiera, tanto de las administraciones como de las empresas. Ampliando sobre el tema, Schorr y Wainer (2014) afirman en *extranjerización e internacionalización de las burguesías latinoamericanas* que en América Latina se ha pasado por dos etapas, una etapa de ingreso a un modo de acumulación en el cual se procuraba atraer a las firmas extranjeras e inducir el desarrollo del capital nacional a través de una política arancelaria e industrial, cuyo objetivo era reproducir la estructura de producción y consumo del centro; y una segunda etapa en la cual la región entró a otro esquema de acumulación en el cual el crecimiento ha pasado a estar basado principalmente en las exportaciones, las cuales son determinadas por las ventajas absolutas de cada país. Al respecto, hay dos procesos que se destacan y que se han dado en los países más grandes de la región: por un lado, una creciente extranjerización de la economía y; por otro, cierta internacionalización de empresas locales.

Producto de lo mencionado es que se ha considerado interesante realizar una lectura exhaustiva de la bibliografía acerca de precios de transferencia, de modo tal de profundizar en un tema que afecta a la economía empresarial, no sólo desde una perspectiva fiscal sino también desde la contabilidad de gestión.

Para comprender un poco más el tema a desarrollar, vale mencionar que los precios de transferencia se originaron durante el siglo pasado producto del desarrollo de las empresas multinacionales. Los pioneros en la materia fueron el Reino Unido y Estados Unidos. Como será explicado posteriormente, en 1979 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) emitió los primeros lineamientos de precios de transferencia basados en la normativa y experiencia estadounidense.

Finalmente, es válido recordar que en el presente trabajo final de maestría se tiene en consideración la frase de Morán Estrada (2016) la cual indica que la cuestión de los precios de transferencia no es una teoría privativa de la fiscalidad internacional, sino que es en este terreno en el que más ha sido objeto de estudio y análisis, razón por la cual cuando se habla de precios de transferencia se da por supuesto que esa distribución de la base imponible global deberá hacerse entre diferentes compañías y diferentes administraciones; sin embargo, lo que se busca analizar es el impacto que los precios de transferencia producen dentro de una empresa; y cómo trabajar conociendo el precio de transferencia y teniendo una política adecuada para la empresa puede mejorar los resultados obtenidos por la misma.

Planteamiento del tema/problema

El tema a analizar es el impacto producido en el resultado obtenido por una empresa, producto de los Precios de Transferencia.

La pregunta a responder a través del presente trabajo de maestría es si es conveniente utilizar los precios de transferencia como herramienta de gestión empresarial.

Objetivos

- Objetivo general: Identificar los beneficios de la aplicación de Precios de Transferencia dentro de la operatoria ordinaria de las empresas de modo de incluirla en la contabilidad de gestión de las mismas y que no sea únicamente una herramienta utilizada para cumplir con los requisitos impositivos establecidos por la RG1122/01 de la Administración Federal de Ingresos Públicos (“AFIP”).
- Objetivos específicos:
 - Analizar el marco normativo existente en materia de Precios de Transferencia Argentina.
 - Analizar la normativa de Precios de Transferencia de la OCDE.
 - Enumerar los principales beneficios de la implementación de una política de Precios de Transferencia dentro de las empresas.

Metodología

La metodología aplicada para la presente tesis es la descriptiva, aplicando el método hipotético - deductivo. Durante el desarrollo de la tesis se describirá la legislación vinculada a Precios de Transferencia en Argentina, los antecedentes de la OCDE, el impacto de los Precios de Transferencia en las empresas, el enfoque otorgado a la temática de parte de las entidades argentinas y se sugerirá la aplicación de los Precios de Transferencia no solamente como parte de un requisito fiscal, sino también considerando los beneficios que la aplicación de los mismos ofrecen a la contabilidad de gestión de las empresas.

Estructura

El presente trabajo final de maestría incluye una revisión de la literatura que llevó a seleccionar el tema de análisis, un marco teórico para situar al lector en la problemática a desarrollarse, la descripción de los métodos de Precios de Transferencia (reconocidos por la OCDE, por la legislación argentina y otros métodos). Un desarrollo de la tesis que incluye un análisis del uso de los Precios de Transferencia (en la contabilidad de gestión, la experiencia en Argentina y la fijación de precios de transferencia internos). Finalmente se detallan las conclusiones finales producto del trabajo que se ha realizado, y por último se lista la bibliografía que ha sido utilizada y se han incluido tres anexos (el primero que describe cuándo las entidades son vinculadas, un segundo anexo que incluye la encuesta que ha sido realizado y el tercer anexo con el resultado de la entrevista que se ha realizado a un Senior Manager experto en Precios de Transferencia).

Revisión de la literatura

Como se menciona en la nota de Comercio y Justicia del 20 de octubre de 2014 de “El comercio internacional y los precios de transferencia” las transacciones comerciales y financieras intragrupos, que realizan las empresas multinacionales o transnacionales, si no se gestionan o conocen correctamente, pueden tener una importante repercusión en la salud financiera, tanto de las administraciones como

de las empresas. Los precios de transferencias son importantes, tanto para los contribuyentes como para las administraciones tributarias, porque determinan en gran medida la asignación de ingresos y gastos y, por lo tanto, los beneficios imponibles entre las empresas asociadas en distintas jurisdicciones tributarias.

Cuando una empresa multinacional o transnacional opera en varias jurisdicciones es fundamental determinar cómo se van a repartir los derechos fiscales entre los países implicados. Las administraciones tributarias no deben presuponer que las empresas asociadas han intentado manipular sus beneficios para manipular los impuestos, ya que existen varios factores, económicos, legales, estratégicos, etcétera, que pueden influir en una empresa multinacional o transnacional cuando establece sus precios de transferencia y el factor fiscal es tan sólo uno de ellos.

Mosqueda en "Precios de transferencia internacionales: El caso de las empresas multinacionales" (2003) refiere a que el incremento de información financiera a disponibilidad del usuario no garantiza la correcta toma de decisiones. Para hacer frente a la incertidumbre financiera del entorno y ajustar los resultados contables del grupo, las empresas multinacionales disponen de varias herramientas, aunque normalmente giran en torno al control de las variables que permitan disminuir los gastos operativos y el aumento en sus ingresos. No obstante, el análisis de factibilidad sobre estas decisiones potenciales debe verse acompañada de una mejora en los flujos de efectivo, en el resultado contable y sobre la posición financiera del grupo en general. Dentro de los cuales los Precios de Transferencia juegan un papel importante, tanto por el volumen comercial que se efectúa entre empresas del mismo grupo como por el grado de inspección de las Autoridades fiscales sobre las actividades intragrupo de las empresas multinacionales.

Una decisión cualquiera en los Precios de Transferencia tiene serias repercusiones financieras dentro de la multinacional. La globalización económica actual no sólo exacerba estos efectos dentro de una corporación, sino que hace que se replanteen criterios y enfoques antiguos del negocio. Admitiendo esto, es posible que las consecuencias financieras trasciendan hacia otras latitudes y en empresas aun con poca vinculación con el grupo. Habrá ocasiones en que la administración de la multinacional deba primero decidir la localización de los bienes vendidos a cada filial o subsidiaria usando criterios económicos, la eficiencia en el precio; entonces, el departamento fiscal puede sugerir cambiar el

precio adoptado dentro de la firma cuando se reporten las transacciones a la Autoridad. De ahí que la dirección del grupo vea incluso la conveniencia de implantar un doble sistema de precios, uno para localizar los recursos, otro para minimizar los impuestos.

Mientras que Cruz Camacho en “Precios de Transferencia – Un Caso de Estudio” (1995) indica que debido a la creciente expansión que ha registrado en los últimos años el flujo de mercancías entre los diferentes países del mundo, y ante la demanda de los bienes y servicios producidos por las empresas multinacionales en mercados que antes no estaban abiertos al comercio internacional, las empresas multinacionales han tenido que trasladar cada vez con mayor frecuencia centros de producción y distribución de bienes y servicios de un país a otro. Este fenómeno tiene como consecuencia, que el intercambio de bienes y servicios entre las subsidiarias de un mismo grupo multinacional de empresas, se haya incrementado drásticamente en los últimos años, debido a que los grupos multinacionales de empresas desean aprovechar las economías de escala y dividir las funciones entre las subsidiarias de acuerdo con el mejor rendimiento de los recursos con que cuentan dichas subsidiarias en cada país. En consecuencia, el intercambio de todos estos bienes y servicios entre divisiones de un mismo grupo multinacional de empresas ha dado origen a la problemática de determinar el precio óptimo de transferencia fijado entre dichas empresas. En su texto Cruz Camacho (1995) define a los Precios de Transferencia, como el precio pactado por operaciones efectuadas entre dos o más divisiones que pertenecen a un mismo grupo de empresas, sea este multinacional o no. De esta manera, para que un precio pueda considerarse de transferencia, tiene que ser resultado de una transacción realizada entre dos o más empresas que se asuman como entidades relacionadas.

Foscale Cremades, Rossello y Farid Massud Maron con la tutoría de Schestakow (2016) expresan que la globalización de la economía generó un crecimiento de las transacciones internacionales y una gran participación de empresas multinacionales o transnacionales con sucursales, filiales o subsidiarias en otros países. Estas empresas contratan entre sí utilizando precios que no siempre respetan los fijados entre partes independientes.

En Argentina, la legislación específica de precios de transferencia se aplica básicamente a la operatoria entre una persona jurídica residente en el país y una

entidad vinculada en el exterior o bien otra residente en un país de baja o nula tributación (PBNT). En estas condiciones, la residente argentina tiene ciertas obligaciones fiscales, tales como las de realizar un estudio de precios, presentar declaraciones juradas informativas especiales y conservar documentación respaldatoria. Como fuera mencionado, estos autores también dan importancia, desde una perspectiva financiera, al hecho de que los precios de transferencia constituyen quizás la cuestión impositiva más importante del mundo. En su texto indican que por precios de transferencia debe entenderse los valores que fijan las compañías vinculadas económicamente en el ámbito internacional para la transferencia de bienes, activos intangibles o prestación de servicios entre ellas.

MARCO TEÓRICO

Surgimiento de los precios de transferencia

Desde el siglo XIX se ha producido un cambio a nivel mundial, el cual fue conocido como globalización, este fenómeno planteó el surgimiento de nuevas relaciones económicas y políticas en el ámbito nacional e internacional, obligando a los gobiernos a redefinir dichas relaciones, a fin de que permitan regular y controlar las mismas. Asimismo, una de las consecuencias de la integración de las economías, es que las cuestiones fiscales adquieran mayor importancia en el manejo de las estrategias de las empresas transnacionales. El hecho de que las empresas estén funcionando cada vez más como entidades transnacionales les brinda nuevas oportunidades de reducir sus impuestos a la renta, originando 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.

Los precios de transferencia surgen a comienzos del siglo pasado con el surgimiento de las empresas multinacionales.

En 1979 la OCDE emitió los primeros lineamientos denominados Transfer Pricing Guidelines, los cuales se encontraban basados en la normativa y experiencia de Estados Unidos, dichos lineamientos se han ido actualizando regularmente hasta el presente. La última modificación (al momento de escribir el presente trabajado final de maestría) de las Directrices fue realizada con fecha 22 de julio de 2010 y constituye la mayor enmienda al cuerpo normativo desde su creación.

Por su parte, en Argentina las normas de precios de transferencia fueron incorporadas a la legislación del impuesto a las ganancias en el año 1998.

La mayoría de los países desarrollados y en vías de desarrollo fueron influenciados por la normativa de la OCDE para su regulación de precios de transferencia. En Latinoamérica se observa el caso de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela que han desarrollado legislaciones o adaptado principios generales de su derecho para otorgar potestades fiscales a sus autoridades sobre la materia.

Cruz Camacho (1995) señala en su ensayo que, debido a la previamente mencionada expansión registrada en los últimos años en el flujo de mercancías entre los diferentes países del mundo, y ante la demanda de los bienes y servicios producidos por las empresas multinacionales en mercados que antes no estaban abiertos al comercio internacional, las empresas multinacionales han tenido que trasladar centros de producción y distribución de bienes y servicios de un país a otro. Este fenómeno tiene como consecuencia, que el intercambio de bienes y servicios entre las subsidiarias de un mismo grupo multinacional de empresas se haya incrementado debido a que los grupos multinacionales de empresas desean aprovechar las economías de escala y dividir las funciones entre las subsidiarias de acuerdo con el mejor rendimiento de los recursos con que cuentan dichas subsidiarias en cada país. Producto de esta situación, se ha dado origen a la problemática de determinar el precio óptimo de transferencia fijado entre dichas empresas. De la misma forma, para las autoridades fiscales, esto trae consigo la tarea de vigilar que dichas empresas paguen impuestos en su jurisdicción fiscal, en una base coherente con la utilidad que obtendrían empresas independientes en el mercado.

A esta nueva problemática se le suma otra mencionada en el texto de Foscale Cremades, Rossello y Massud Maron (2016), la aparición de paraísos fiscales, es decir, países con bajo o nulo nivel de impuestos, que cuentan con actividades financieras no reguladas completamente, inexistencia de controles de moneda extranjera y los cuales aseguran protección a las operaciones que se llevan a cabo a través de ellos. No hay duda de que la existencia de paraísos fiscales impide el control de las operaciones internacionales y facilitan la evasión fiscal, estos refugios se benefician de los derechos o de los bajos impuestos que imponen al capital, provocando que el resto de los países experimentan pérdidas de ingresos y un menor control de sus sistemas tributarios

Desde una perspectiva financiera, los precios de transferencia constituyen quizás la cuestión impositiva más importante del mundo. En un informe del boletín nº 31 de la Administración Fiscal de Ingresos Públicos (AFIP) del año 2000 se hace referencia a que más del 60% del comercio internacional se lleva a cabo entre empresas multinacionales. Vale mencionar que, en este contexto, el término “empresa multinacional o transnacional” no abarca solamente a las mega corporaciones sino también a compañías más pequeñas con una o más

subsidiarias o establecimientos permanentes en países distintos a aquel donde se encuentra la casa matriz u oficina principal.

Vinculación en materia de precios de transferencia

Un criterio fundamental para determinar si corresponde o no realizar el análisis de precios de transferencia es comprobar si se trata o no de entidades vinculadas. Según la OCDE dos empresas se consideran vinculadas si:

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

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

- Posee, directa o indirectamente, más del 50% del capital social de la empresa;
- Tiene la capacidad práctica de influir sobre las decisiones comerciales de la empresa

La AFIP entiende que existe vinculación cuando los sujetos que intervengan en la transacción, estén ligados de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas, sea por su participación en el capital, su grado de acreencias, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de las mencionadas sociedades, establecimientos u otro tipo de entidades.

Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada:

- Cuando no existen diferencias significativas entre las operaciones que puedan afectar materialmente el indicador financiero analizado en la metodología de precios de transferencia apropiada, o
- Cuando, existiendo dichas diferencias significativas entre las operaciones, es posible realizar ajustes suficientemente fiables al indicador financiero

pertinente en la operación no vinculada a fin de eliminar los efectos de dichas diferencias en la comparación.

Principio de Libre Competencia

Como bien indica Araneda Hurtado (2011) para la Revista Chilena de Derecho, el fundamento esencial de las Directrices de la OCDE nace del estándar o principio denominado arm's length (ò de libre competencia), según lo establecido en el artículo 9 del Modelo del Convenio Tributario de la OCDE ("Modelo OCDE"), que regula las relaciones económicas para fines de la aplicación del tratado respecto de empresas asociadas. El principio de libre competencia establece que las operaciones entre empresas asociadas no deben verse distorsionadas por la relación especial que une a las dos partes. Como tal, el principio de libre competencia es neutral. En materia de precios de transferencia la tensión es entre países de elevada tributación y aquéllos de baja tributación. La transferencia artificial de beneficios hacia países de baja tributación es un problema para muchos países, tanto miembros como no miembros de la OCDE. El principio de libre competencia y las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia han sido elaborados con el fin de establecer un criterio razonable que permita resolver las controversias entre países de la OCDE relativas a la atribución de los derechos que permiten gravar los beneficios de las empresas multinacionales.

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

Para establecer la comparabilidad de los precios (y luego efectuar ajustes adecuados a fin de establecer valores de mercado) es necesario tener en cuenta los elementos de las transacciones o empresas que podrían afectar las condiciones en las operaciones a precios de mercado abierto. Estos elementos son:

- Características de la transacción
- Análisis funcional

- Términos contractuales
- Circunstancias económicas
- Estrategia de negocios

Para realizar un correcto análisis comparable deben considerarse los principales factores que pueden influenciar el precio, entre otros los siguientes:

- Las características de los bienes y servicios.
- Las funciones realizadas por las partes.
- Los términos contractuales de la transacción.
- Las circunstancias económicas que afectan la operación.
- Las estrategias de negocios.

Finalmente, es importante indicar que, si existen diferencias entre las transacciones controladas y las independientes que afecten sustantivamente la determinación del precio, deben realizarse ajustes que permitan reconocer las diferencias de forma tal de mejorar la fiabilidad del resultado.

La aplicación de la normativa contenida en las Directrices de la OCDE puede generar un rango de valores, todos los cuales pueden ser igualmente fiables. La regla general consiste en que si los precios cobrados entre partes relacionadas se encuentran dentro del rango determinado usando como base los comparables utilizados por la autoridad tributaria, no debería realizarse ningún ajuste. Al respecto, pueden surgir problemas prácticos en el caso que un contribuyente se encuentre fuera del rango, porque no se sabe a qué lugar preciso del rango debe ajustarse el precio. Esta problemática fue abordada bajo el principio denominado intercuartil, consistente en la exclusión del cuarto más alto y más bajo de los precios contemplados en el rango, siempre que todos los precios cumplan con similares estándares de comparabilidad. Una vez determinado el rango, si el precio se encuentra fuera de dichos parámetros, se ajusta a la media.

Métodos para el análisis de los precios de transferencia

Los métodos en materia de precios de transferencia aprobados por la OCDE son los siguientes:

- Precio libre comparable
- Precio de reventa
- Costo incrementado
- Margen neto de la transacción
- Reparto del beneficio

Mientras que los métodos para constatar los Precios de Transferencia aceptados por la legislación argentina son los previamente mencionados para la OCDE:

- Método de Precio Comparable entre partes independientes
- Método de Precio de Reventa entre partes independientes
- Método de Costo más Beneficios
- Método de División de Ganancias
- Método de Margen Neto de la Transacción

La principal diferencia, respecto a métodos, entre la legislación argentina y los lineamientos de la OCDE se produce en los debates parlamentarios de 2003 cuando la ley argentina receptó la evidencia empírica detectada por la AFIP en las fiscalizaciones relacionadas con triangulaciones en la exportación de bienes que poseen cotización conocida en los mercados internacionales, motivo por el cuál incorporó un método adicional, conocido como el método del sexto párrafo, es un método específico de precios de transferencia calificado por la ley como “mejor método”. Se utiliza cuando se debe determinar la renta de fuente argentina en exportaciones de productos con cotización internacional conocida; en las que existe un intermediario internacional con determinadas características que no sea el destinatario efectivo de esas exportaciones.

Usos de los precios de transferencia

Como indica Rodríguez Martín (2010) en la Revista on line “Expansión” un sistema de precios de transferencia pretende repartir el beneficio del producto terminado entre los centros que han participado en su elaboración. En una empresa centralizada, será la dirección la que decida fabricar o no un producto intermedio, comparando el ingreso incremental con el coste incremental de su proceso. Por el contrario, en una empresa descentralizada, serán los

responsables de los centros comprador y vendedor, ya sean centros de costos, de beneficios o de inversión, los que comparen sus ingresos y costos incrementales. La fijación de un sistema de precios de transferencia debe conducir a una asignación más eficiente y eficaz de los recursos, intentando en todo momento evitar tensiones entre las distintas divisiones que pongan en peligro el logro de los objetivos globales de la empresa.

Estructura de la tesis

Como fuera mencionado, la presente es una tesis descriptiva, que utiliza el método hipotético-deductivo, a través de la observación de bibliografía acerca de precios de transferencia y de gestión empresarial (expuesta en los capítulos 1 y 2), a través de la cual se formula la hipótesis de la aplicabilidad de los precios de transferencia para la contabilidad de gestión empresarial, la cual es validada en el tercer capítulo mediante investigación aplicada, a través de las respuestas obtenidas en las encuestas y entrevista realizadas.

Capítulo 1: Métodos

- Pautas básicas para la selección de un método de precios de transferencia
- Métodos de precios de transferencia sugeridos por la OCDE
- Métodos de precios de transferencia sugeridos por la AFIP
- Otros métodos de precios de transferencia

Capítulo 2: Aplicabilidad de los precios de transferencia

- Los precios de transferencia en la contabilidad de gestión
- Los precios de transferencia y la fuga de capitales
- ¿Cómo fijar los precios de transferencia internos?

Capítulo 3: Trabajo de campo - Experiencia en Argentina

- Encuestas a factibles usuarios de políticas de precios de transferencia
- Entrevista a especialista en precios de transferencia

CAPÍTULO 1: MÉTODOS

- Pautas básicas para la selección de un método de precios de transferencia
- Métodos de precios de transferencia sugeridos por la OCDE
- Métodos de precios de transferencia sugeridos por la AFIP
- Otros métodos de precios de transferencia

En este capítulo se describen los métodos de análisis de precios de transferencia, aquellos que son reconocidos por el fisco argentino, los sugeridos por la OCDE y otros métodos adicionales; si bien pueden existir muchos métodos adicionales para realizar un análisis de precios de transferencia, se han seleccionado únicamente cuatro. La metodología de investigación aplicada para el primer capítulo es la descriptiva, observando y describiendo las variables encontradas.

Pautas básicas para la selección de un método de precios de transferencia

Para realizar el análisis de los precios de transferencia, tanto la OCDE como la AFIP sugieren una serie de métodos. Como ha sido mencionado en el marco teórico, los métodos sugeridos por la AFIP se encuentran basados en lo sugerido en la Directrices de la OCDE.

En su tesis de maestría, Morán Estrada (2016) hace mención a Hamaekers Humbert, señalando las siguientes consideraciones sobre el uso de los métodos:

- Ningún método es adecuado para todas las situaciones posibles y no es posible proporcionar reglas específicas para cada caso.
- No es necesario aplicar más de un método: obligar a la realización de análisis con varios métodos crearía una carga significativa para los contribuyentes.
- Puede aceptarse cualquier método si es aceptable para los miembros del grupo multinacional y las Administraciones tributarias de las jurisdicciones de todos los países involucrados.

Métodos de Precios de Transferencia sugeridos por la OCDE

Las Directrices de la OCDE proponen cinco métodos para determinar si el precio cobrado entre partes relacionadas cumple con el principio arm's length, ellos son:

- Precios comparables entre partes independientes (CUP)
- Costo más margen
- Precio de reventa
- Reparto del beneficio
- Margen neto de la transacción

De estos cinco métodos, tres (CUP, Costo más margen y Precio de reventa) son denominados tradicionales mientras que otros dos (Reparto del beneficio y Margen neto de la transacción) son denominados transaccionales.

Con anterioridad a la modificación realizada en julio de 2010 en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias, la OCDE manifestaba su preferencia por la utilización de los métodos tradicionales señalando que los métodos transaccionales solo podían usarse cuando los métodos tradicionales no pudieran ser utilizados en forma confiable o cuando excepcionalmente por algún motivo no pudieran ser utilizados. La nueva redacción de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias modifica dicho enfoque, indicando que existen situaciones donde los métodos transaccionales pueden ser considerados más apropiados que los métodos tradicionales. Esta modificación está inspirada en la norma estadounidense denominada best method rule (regla del mejor método) según la cual debe seleccionarse el método que presente el resultado más confiable, basado en los hechos y circunstancias, no existiendo jerarquía en los métodos ni siendo necesario probar que otro método no sea aplicable al caso particular.

Previo a la observación de los métodos a utilizar para realizar un análisis de precios de transferencia, vale mencionar que el Centro de Política y Administraciones Fiscales explica que el principio de libre competencia establece que las operaciones entre empresas asociadas no deben verse distorsionadas por la relación especial que une a las dos partes. Como tal, el principio de libre competencia es neutral. En materia de precios de transferencia la tensión no es

tanto entre países desarrollados y países en desarrollo, como entre países de elevada tributación y aquellos de baja tributación.

La transferencia artificial de beneficios hacia países de baja tributación es un problema para muchos países, tanto miembros como no miembros de la OCDE. El principio de libre competencia y las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia han sido elaborados con el fin de establecer un criterio razonable que permita resolver las controversias entre países de la OCDE relativas a la atribución de los derechos que permiten gravar los beneficios de las empresas multinacionales. Al igual que los países miembros de la OCDE, los países en desarrollo y en transición pueden utilizar el principio de libre competencia y las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia para determinar la parte de los beneficios de las empresas multinacionales sujeta a imposición en su jurisdicción.

A continuación, se describen los cinco métodos reconocidos por la OCDE:

Precio Libre Comparable o Método del precio de mercado. Comparable Uncontrolled Price –CUP–

El método CUP determina el precio en base a una comparación efectuada entre los bienes o servicios transferidos en una transacción relacionada y los bienes o servicios transferidos en una transacción independiente en circunstancias comparables. Los precios de las operaciones que se comparan deben ser equiparables siguiendo a una serie de conceptos que hacen referencia al bien o servicio objeto de la transacción y a los sujetos que intervienen en la misma. Cuando las circunstancias entre dos transacciones, una vinculada y otra no, son diferentes, la misma da lugar a una diferencia de precios, por lo que la sustitución del valor de dicha transacción no se realiza de forma automática sino que previamente se debe realizar la ponderación de las diferencias existentes entre ambas y su cuantificación final, para llegar a obtener un grado de comparabilidad adecuado.

Para poder efectuar la comparación tendrán que cumplir una de estas dos condiciones:

a) Las particularidades o diferencias, si es que existen, entre ambas transacciones no tengan que quedar reflejadas en el precio que fija el mercado libre.

b) De existir diferencias con proyección material en el precio del producto, puedan ser corregidas mediante ajustes a los que quepa atribuir una razonable exactitud. Las operaciones serán comparables cuando no existan diferencias entre ellas o cuando existiendo, se conozca la incidencia de estas en el precio y por lo tanto se pueda ajustar. Las fuentes para determinar un precio de mercado provienen de:

- Comparables internos, son los elementos de comparación que derivan de transacciones realizadas por la empresa con partes no controladas.
- Comparables externos, son los elementos de comparación de precios que se realiza entre compañías que no están incluidas dentro del grupo económico.

Para la aplicación del método CUP es necesario que existan similitudes entre los productos o servicios que se van a comparar, las características que deben cumplir son las siguientes:

- Calidad del producto
- Clausura de contratos
- Nivel de mercado
- Días de transacción
- Intangibles asociados a la venta
- Riesgos cambiarios

La confiabilidad del resultado depende del número y entidad de los ajustes a realizar.

Para definir un precio de mercado comparable, es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Se tomará como referencia el mismo mercado en términos geográficos.
- Las operaciones han de referirse a una mercancía igual o similar, para poder efectuar la comparación.
- El volumen de las transacciones comparadas ha de ser parecido.
- El tramo en que se realicen dichas operaciones ha de ser el mismo.
- Deben realizarse en el mismo período de tiempo.

Método del Costo más margen, Cost Plus

El método del costo más margen determina el precio de plena competencia basándose en los costos incurridos por el proveedor de bienes y

servicios en una transacción con una parte relacionada y adicionando un margen de ingresos, de forma tal de reflejar una utilidad razonable considerando las funciones realizadas y las condiciones de mercado. Este método se utiliza para determinar los precios de transferencia de productores de bienes y servicios que realizan ventas a partes relacionadas tomando como base el costo de producción de la empresa vinculada. Así mismo este método pretende medir el valor de las funciones desarrolladas en el proceso productivo. Por lo general, se utiliza en dos ocasiones en la fabricación de bienes y la prestación de servicios (especialmente cuando el productor no tenga ni utilice bienes intangibles propios). Las funciones desempeñadas por el proveedor constituyen un factor fundamental para aplicar correctamente este método, así como también las condiciones del mercado.

El valor adicional al costo, denominado mark-up es un porcentaje que el productor pretende obtener cuando realiza transacciones con partes relacionadas.

Precio de Ventas = Costo de Producción + Porcentaje Adicional

Para la aplicación del método de costo más margen se revisan los costos de producción, así como también otros factores que inciden en la aplicación de este método:

- Estructura general de costos (vida útil de las plantas y equipos)
- Experiencia en el negocio (fase de inicio o de madurez de la compañía)
- Eficiencia gerencial (política de ventas, esquema de compensación de venta)

Las Directrices de la OCDE clasifican los gastos en tres categorías: costos directos, costos indirectos de producción y gastos operativos. Los costos considerados para la utilización de este método incluyen todos aquellos que sean directos e indirectos pero sin incluir gastos operativos, incluyendo también los costos incurridos por el comprador de los bienes en nombre o en beneficio del proveedor.

Método del Precio de Reventa, Resale Price

El método de precio de reventa determina el precio de plena competencia descontando del precio de venta cobrado en la transacción relacionada, un margen bruto de ingresos los cuales representan el monto que el

vendedor necesita obtener para cubrir sus costos y gastos, y de esta manera alcanzar una adecuada utilidad en base a las funciones ejecutadas (considerando activos usados y riesgos asumidos). Para el cálculo de este precio de reventa se disminuye el margen calculado sobre el precio de reventa.

Este método calcula el carácter de valor de mercado de los precios de transferencia de una operación realizada entre entidades vinculadas en comparación con el margen bruto obtenido en una operación realizada entre entidades independientes; generalmente, se utiliza para evaluar empresas distribuidoras que revenden los productos adquiridos sin realizarle modificaciones, de existir diferencia entre la parte examinada y la parte comparable en relación a las funciones realizadas, términos contractuales, riesgos asumidos, valor agregado y activo intangible, este método no se podrá aplicar (a menos que se le apliquen los ajustes necesarios). Los comparables pueden ser:

- Precio de Reventa Interno, es el margen obtenido por distribuidores del grupo en operaciones no controladas comparables.
- Precio de Reventa Externo, es el margen que obtiene un distribuidor independiente en transacciones no controladas comparables.

Método de Distribución del Resultado, Profit Split

El método de distribución del resultado determina el precio arm's length en base a la división de utilidades que dos partes independientes hubieran esperado obtener en una transacción independiente. Primero se determina la utilidad a ser dividida entre las partes de la transacción para luego dividir dicha utilidad en base a una estimación a la que hubiesen llegado partes independientes bajo el principio arm's length.

Para utilizar el Profit Split es necesario identificar el beneficio a ser distribuido entre las empresas vinculadas por las operaciones controladas a las que las mismas están contribuyendo, o participando, y posteriormente repartir dicho beneficio entre estas sobre una base económicamente válida que se aproxime a la división del beneficio que hubieran hecho en un acuerdo efectuado entre entidades independientes. El beneficio agrupado puede ser el beneficio total de

las operaciones o un beneficio residual que representa la parte del margen que no puede ser atribuida a una de las partes. La contribución de cada empresa se basa en un análisis funcional el cual debe comprender un estudio del valor relativo de las funciones desarrolladas por las empresas vinculadas y debe ser evaluado mediante el uso de información pública, disponible y de mercado.

Este método asigna a cada persona o entidad vinculada la parte del resultado común derivado de dicha operación en función de un criterio que refleje las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares:

- Se determina el beneficio de la operación global mediante la suma de beneficios obtenida por cada una de las personas relacionadas incluidas en la operación.
- El resultado operativo, derivado de transacciones controladas, se asigna en proporción a las contribuciones realizadas, ya que se considera que estas últimas reflejan equitativamente la retribución que a cada miembro del grupo le correspondería por los esfuerzos realizados.
- El beneficio de operación global, se asigna a cada una de las personas relacionadas considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de las partes vinculadas, de acuerdo a las operaciones entre dichas partes vinculadas.

Este método es recomendado por la OCDE en el caso de utilización de intangibles únicos ya que las partes buscan compartir utilidades en base al aporte de cada una de ellas y la aplicación del método requiere un análisis de las contribuciones de cada parte, a diferencia de otros métodos que solo se enfocan en la función realizada solo por una de ellas.

Este método presenta dos alternativas para alcanzar el precio arm's length: el método de reparto de beneficios y el método residual de reparto de beneficios. En el caso del método de reparto de beneficios propiamente dicho, se dividen las utilidades totales de la operación, en base a parámetros razonables que hubiesen alcanzado partes independientes en operaciones similares. Una adecuada distribución de utilidades se basará en información comparable (si existe), o bien, considerando el valor de las funciones realizadas por cada empresa en base a los activos usados y riesgos asumidos por cada una. En el caso del método residual de reparto de beneficios, la determinación del precio arm's length se realiza en

dos etapas. En la primera, se valorizan las contribuciones de las partes que son consideradas "no únicas" en base a las funciones realizadas en la operación analizada. En la segunda, el remanente de utilidad es asignada entre las partes basadas en los hechos y circunstancias de la operación. Otra forma para aplicar el método residual de reparto de beneficios, consiste en intentar reproducir las condiciones de negociaciones entre partes independientes, por lo que el precio asignado a la contribución "no única" corresponde a la más baja que un proveedor independiente del servicio esté dispuesto a aceptar y la más alta que el recipiente del servicio esté dispuesto a pagar. La diferencia entre estos montos corresponde a la utilidad residual que las partes deben asignarse de acuerdo a las particularidades de la transacción.

Generalmente, cuando las empresas realizan un emprendimiento conjunto, de modo anticipado deciden la forma en que se han de dividir los beneficios resultantes en la operación, a través de este método se busca establecer el mismo procedimiento que hubiesen adoptado tales empresas independientes para dividir las utilidades, sin considerar condiciones especiales impuestas en una transacción controlada

Método del Margen Neto o Método del Beneficio Neto Transaccional, Transactional Net Margin

El método del margen neto determina el precio arm's length usando un indicador de utilidad neta respecto de una base predeterminada (costos, ventas o activos), utilizando como referencia indicadores obtenidos de transacciones realizadas por el contribuyente con partes independientes (comparables internos) y de transacciones similares celebradas entre partes independientes (comparables externos), otorgando especial importancia a un análisis funcional.

El método del margen neto atribuye a las operaciones realizadas con una persona o entidad vinculada el resultado neto, calculado sobre costos, ventas o la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones, que el contribuyente o terceros habrían obtenido en operaciones similares realizadas entre partes independientes, realizando las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones.

Este método evalúa el carácter de valor de mercado del precio de transferencia comparando la rentabilidad operativa obtenida por una de las partes involucradas en la operación vinculada con la rentabilidad operativa obtenida por entidades independientes que desempeñan actividades de negocio similares. El método del margen neto mide el nivel de rentabilidad derivada de la actividad de negocio de la entidad vinculada sometida a análisis, para la cual se dispone de información financiera suficiente con respecto a la transacción analizada. Por lo que la correcta aplicación de este método depende de la existencia de un grado suficiente de comparabilidad que debe estar determinada por la similitud entre el capital invertido y riesgos asumidos por las entidades vinculadas y no vinculadas con respecto a dichas actividades. Bajo este método, los comparables deben ser similares y se acepta que pueda existir una diversidad de productos significativos y unas diferencias funcionales razonables entre la parte analizada y las independientes comparadas.

Este método es recomendado en el caso en que una de las partes realice el aporte de los activos únicos (intangibles) para la realización de un negocio, ya que se fundamenta en la aplicación de un indicador de utilidad para una de las partes (la menos compleja). Una de las fortalezas de este método radica en que, al basarse en el resultado final de la empresa, puede ser aplicado incluso cuando existen diferencias en las funciones realizadas entre una empresa controlada y una empresa independiente del mismo rubro.

El método del margen neto tiene una ventaja distintiva de los demás métodos transaccionales tradicionales, las Directrices de la OCDE indican que “los márgenes netos pueden ser más tolerantes a las diferencias funcionales entre transacciones controladas y no controladas, que los márgenes de beneficio brutos. A menudo, las diferencias en las funciones desarrolladas entre entidades se reflejan en variaciones de los gastos operativos”.

Métodos de Precios de Transferencia sugeridos por la AFIP

En Argentina, el artículo 15 de la ley del impuesto a las ganancias modificado por las Leyes N° 25.063 y 25.239, establece que a los fines de la determinación de los precios de las transacciones realizadas entre partes vinculadas deben ser

utilizados los métodos que resulten “más apropiados” de acuerdo con el tipo de transacción realizada.

El artículo 11 de la Resolución General N° 1122/2001 establece que el método que resulte más apropiado para determinar si los precios de transferencia responden a las prácticas normales de mercado entre partes independientes, ha de ser aquel que mejor refleje la realidad económica de las transacciones.

A tal fin la AFIP considera que se debe seleccionar aquel método que:

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

Asimismo, de acuerdo con el segundo artículo incorporado a continuación del artículo 21 del decreto reglamentario de la ley de impuesto a las ganancias, a efectos de identificar el método que mejor se adapte al caso, se debe considerar, entre otros elementos o circunstancias, las siguientes:

- Las características de las transacciones.
- Las funciones o actividades desarrolladas.
- Los términos contractuales.
- Las circunstancias económicas.

El Decreto N° 1037/2000 del Poder Ejecutivo Nacional ha definido los métodos aceptados para constatar los Precios de Transferencia enumerados en el quinto párrafo del artículo 15 de la Ley del Impuesto a las Ganancias. Los métodos aceptados para constatar los Precios de Transferencia son los que se listan a continuación:

- Método de Precio Comparable entre partes independientes
- Método de Precio de Reventa entre partes independientes
- Método de Costo más Beneficios
- Método de División de Ganancias
- Método de Margen Neto de la Transacción

- Método para el análisis de las operaciones de exportación de bienes con cotización conocida (“commodities”) a sujetos vinculados que se realicen a través de un intermediario internacional (Sexto método)

A excepción del primer y del último método mencionados, que comparan los precios utilizados en las transacciones analizadas, todos los demás métodos se basan en márgenes de utilidad.

Precio comparable entre partes independientes

Este método compara el precio cobrado por un bien o servicio transferido en una operación controlada con el precio cobrado por un bien o servicio transferido en una operación no controlada comparable en circunstancias comparables (OCDE 2.13). El artículo 21.6 del decreto reglamentario de la ley de impuesto a las ganancias establece que el método de precio comparable no será aplicable cuando los productos no sean análogos por su naturaleza, calidad y, además, cuando los mercados no sean comparables por sus características o por su volumen, cuando existan notorias diferencias en el volumen de las transacciones, cuando las condiciones financieras y monetarias no sean susceptibles de ser ajustadas y en el supuesto de que los bienes intangibles objeto de la transacción no sean iguales o similares.

Resulta posible aplicar este método comparando el precio pactado en una transacción realizada por la compañía con empresas vinculadas, con aquel acordado en una transacción de la misma compañía con terceros independientes en la que se intercambiaron productos o servicios idénticos o muy similares (precio comparable interno). Alternativamente, la comparación podría ser realizada utilizando el precio pactado entre dos empresas independientes que comercializaron productos o servicios idénticos o muy similares a los involucrados en la transacción bajo análisis (precio comparable externo).

Precio de reventa entre partes independientes

Consiste en determinar el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes

relacionadas, multiplicando el precio de reventa, o de la prestación del servicio o de la operación de que se trate, fijado con o entre partes independientes en operaciones comparables, por el resultado de disminuir de la unidad el porcentaje de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. A tal efecto, el porcentaje de utilidad bruta resulta de relacionar la utilidad bruta con las ventas netas.

Es decir que el método de precio de reventa entre partes independientes evalúa si el monto pactado en una transacción controlada cumple con el principio de plena competencia comparando el margen bruto de utilidad obtenido en la transacción analizada con el margen bruto de utilidad obtenido en transacciones comparables no controladas.

Este método es utilizado generalmente para actividades de distribución, cuando el distribuidor no agrega valor a los bienes tangibles en forma sustancial mediante la alteración física de los mismos o mediante el uso de un intangible.

La aplicabilidad del método depende especialmente del carácter similar de las funciones realizadas, los riesgos asumidos, y los términos contractuales. Si bien los requisitos de comparabilidad de producto no son tan estrictos como en el caso del método precio comparable, los productos distribuidos deben ser del mismo tipo general.

Se puede comparar el margen bruto de utilidad del revendedor en una transacción controlada con el margen bruto de utilidad obtenido por el mismo revendedor en una transacción con un tercero independiente (precio de reventa mediante parámetros de comparación internos). Si no existen transacciones comparables no controladas para el mismo revendedor, también se puede considerar el margen bruto de utilidad obtenido por otros revendedores en operaciones comparables realizadas con terceros independientes (precio de reventa mediante parámetros de comparación externos).

Se considera que una transacción no controlada es comparable a una transacción controlada cuando no existe ninguna diferencia entre las transacciones comparadas que afecten el porcentaje de utilidad bruta, o cuando estas diferencias puedan ser eliminadas mediante ajustes razonables. La aplicación de este método requiere de un alto grado de comparabilidad entre las funciones realizadas, los riesgos incurridos y los términos contractuales entre la transacción controlada y la no controlada.

El método de precio de reventa entre partes independientes no es un método confiable cuando existen diferencias significativas en:

- Nivel de mercado
- Eficiencia en la administración
- Funciones desarrolladas
- Productos

Costo más beneficios

El método de costo más beneficios consiste en determinar el precio de venta de un bien, la prestación de un servicio o la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas multiplicando el costo de los bienes, de los 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.

Este análisis se utiliza cuando la parte sometida a prueba se dedica principalmente a la fabricación, ensamblaje u otro tipo de producción de bienes, o cuando servicios esenciales son prestados entre empresas relacionadas.

Se puede comparar el margen bruto de utilidad de la parte analizada en una transacción controlada con el margen bruto de utilidad obtenido por el mismo sujeto en una transacción con un tercero independiente (costo más beneficios mediante parámetros de comparación internos). En caso de no existir transacciones comparables no controladas realizadas por el mismo sujeto bajo análisis, también se puede considerar el margen bruto de utilidad obtenido por otros sujetos en operaciones comparables realizadas con terceros independientes (costo más beneficios mediante parámetros de comparación externos).

Se considera que una transacción no controlada es comparable a una transacción controlada cuando no existe ninguna diferencia entre las transacciones comparadas que afecten el porcentaje de utilidad bruta, o en caso de existir, si es que estas pueden ser eliminadas mediante ajustes razonables. La aplicación del método de costo más beneficios requiere de un alto grado de comparabilidad

entre las funciones realizadas, los riesgos incurridos y los términos contractuales entre la transacción controlada y la no controlada.

El método de costo más beneficios es poco confiable cuando existen diferencias significativas entre las transacciones controladas y no controladas en relación con:

- Intangibles
- Estructura de costos
- Grado de experiencia en el negocio
- Eficiencia en la administración
- Funciones desarrolladas
- Productos

División de ganancias

De acuerdo a lo establecido por el primer artículo incorporado a continuación del artículo 21 del Decreto Reglamentario de la Ley del Impuesto a las Ganancias, el método de división de ganancias es el que resulta de aplicar para la asignación de las ganancias obtenidas entre partes vinculadas la proporción de ganancias que hubiera sido asignada entre partes independientes. Se determina una ganancia global mediante la suma de las ganancias asignadas a cada parte vinculada involucrada en la o las transacciones, dicha ganancia global se asigna a cada una de las partes vinculadas 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.

Margen neto de la transacción

El método de margen neto de la transacción es el margen aplicable a las transacciones entre partes vinculadas que se determine para ganancias obtenidas por alguna de ellas en las transacciones no controladas comparables o en transacciones comparables entre partes independientes. A los fines de establecer dicho margen pueden considerarse factores de rentabilidad tales como retornos sobre activos, ventas, costos, gastos o flujos monetarios.

Una ventaja del margen neto de la transacción es que requiere una menor comparabilidad funcional que los métodos transaccionales tradicionales (precio comparable, precio de reventa y costo más beneficios) debido a que las funciones realizadas por las diferentes compañías se reflejan en los niveles de gastos de operación; asimismo, requiere una menor similitud entre los productos intercambiados para obtener resultados confiables, que aquella requerida con los métodos transaccionales tradicionales.

Sexto método

El método para el análisis de las operaciones de exportación de commodities a sujetos vinculados que se realicen a través de un intermediario internacional, conocido como sexto método, se aplica cuando se trata de exportaciones que tengan por objeto cereales, oleaginosas, demás productos de la tierra, hidrocarburos y sus derivados, y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario final de la mercadería. En estos casos se considera como mejor método a fin de determinar la renta de fuente argentina de la exportación, el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, sin considerar el precio al que hubiera sido pactado con el intermediario internacional. Sin embargo, si el precio convenido con el intermediario internacional fuera mayor al precio de cotización vigente a la fecha mencionada, se toma el primero de ellos para evaluar la operación.

Este método no es de aplicación cuando el contribuyente demuestre fehacientemente que el sujeto intermediario del exterior reúne, conjuntamente, los siguientes requisitos:

- Tener real presencia en el territorio de residencia, contar allí con un establecimiento comercial donde sus negocios sean administrados y cumplir con los requisitos legales de constitución e inscripción y de presentación de estados contables. Los activos, riesgos y funciones asumidos por el intermediario internacional deben resultar acordes a los volúmenes de operaciones negociados.

- Su actividad principal no debe consistir en la obtención de rentas pasivas, ni la intermediación en la comercialización de bienes desde o hacia la República Argentina o con otros miembros del grupo económicamente vinculado.
- Sus operaciones de comercio internacional con otros integrantes del mismo grupo económico no pueden superar el treinta por ciento del total anual de las operaciones concertadas por la intermediaria extranjera.

Otros Métodos de Precios de Transferencia

En su artículo, Rodríguez Martín (2010) explica tres métodos de determinar el precio de transferencia entre distintas unidades de negocio de una empresa.

1. Precios de transferencia basados en el precio de mercado

Este método garantiza la fijación del precio de transferencia de manera objetiva y evita tensiones entre los distintos centros. Para la fijación del precio de mercado se puede recurrir a diferentes procedimientos: tarifas publicadas, precios de artículos similares, precios pagados anteriormente a los proveedores, datos estadísticos o solicitando ofertas de precios a los proveedores, aunque este último procedimiento presenta el inconveniente de que si el suministrador sospecha que se trata de un problema de precios de transferencia puede ofertar unos precios distintos a los reales del mercado. Este método obliga al centro comprador a pagar lo mismo que pagaría cualquier cliente, por lo que el requisito para la aplicación de dicho método es la existencia de un mercado competitivo del output objeto de transacción. En principio, dicho precio de mercado no tiene por qué coincidir exactamente con el precio de cesión, debido a que el centro suministrador no va a incurrir en gastos de venta, comercialización y transporte. De la misma manera se pueden considerar también posibles descuentos que generalmente se conceden a los clientes; y a cambio el centro vendedor se ahorra riesgos y gastos de gestión de cobro, impagos y demás costos administrativos. Este método es fácilmente aplicable en la práctica, permite conocer la eficacia y eficiencia de cada centro como si trabajaran en un mercado externo independiente y no obliga al centro vendedor a sacrificar su margen, ni al centro comprador a adquirir el input a un precio superior al de mercado.

2. Precios de transferencia basados en los costos

Este método es aplicable cuando no existe mercado para el producto o servicio objeto de cesión; entonces el precio de transferencia puede establecerse en base a los costos de producción del centro suministrador. Se diferencia entre: costo completo, costo marginal y costo variable.

a) Costo completo, presenta la ventaja de ser poco costoso y fácil de entender. Sin embargo, no se adapta a las funciones que debe cumplir un precio de transferencia, evaluación, coherencia de objetivos y control, por los siguientes motivos:

- Proporciona pocos incentivos para que el centro vendedor controle y reduzca sus costos, ya que estos se transfieren al centro comprador. Los costos fijos del centro vendedor se convierten en costos variables para el centro comprador, empeorándose aún más la situación si al costo total se le añade un margen, ya que la división vendedora, además de trasladar sus ineficiencias, se beneficia de ello.
- Es poco útil para analizar el rendimiento de cada uno de los centros, sobre todo en el caso de considerar en el precio de cesión un margen que puede ser variable, porcentaje sobre ventas, o fijo, introduciendo en el resultado de los centros elementos controlables y no controlables por el responsable, dificultando, notablemente la evaluación de su actuación.
- Su aplicación queda reducida a los casos en los cuales los productos o servicios objeto de transacción son relativamente poco importantes y cuando no existe mercado exterior o en caso de que la autonomía del centro adquirente se vea limitada; caso contrario, el centro adquirente puede preferir la compra a un suministrador externo, con lo que deja de contribuir a los costos fijos del centro vendedor, y el ahorro obtenido por el comprador puede no cubrir la pérdida del centro vendedor.

b) Costo marginal, es el costo adicional ocasionado por la fabricación de una unidad más de producto. Dicho concepto en algunas ocasiones se suele confundir con el de costo variable, y aunque a corto plazo están muy próximos, cuando se producen variaciones en el volumen de producción que suponen cambios en las cargas de estructura de la empresa, el costo marginal difiere del costo variable. Según este criterio, la producción y venta deben incrementarse siempre y cuando los costos adicionales en los que se incurra, sean menores a los ingresos

adicionales que se obtengan. Por el contrario, la producción debe reducirse cuando los costos marginales superen a los ingresos marginales. Este criterio se puede aplicar cuando se dan las siguientes condiciones:

- Que a corto plazo no existan limitaciones de capacidad o escasez de recursos.
- Que el producto no se encuentre disponible en el exterior.

Presenta como inconveniente el hecho de que todas las unidades transferidas se valoran al costo de la última unidad o lote de unidades producidas.

c) Costo variable, se consideran únicamente los costos que varían en función de la producción, presentado como ventajas el hecho de que pone de manifiesto el margen de contribución de cada división, y el permitir un mayor control de los costes fijos. Sin embargo, es un método poco equitativo para el centro vendedor, puesto que no le permite recuperar los costos fijos del producto o servicio objeto de cesión. Para evitar este inconveniente se suele utilizar una modificación, añadiendo un margen que cubra al menos los costos fijos de dicho centro.

3. Precio de transferencia negociado

Según este método, el precio de transferencia se acuerda entre el centro suministrador y el centro comprador, teniendo como árbitro a la dirección general. Se suele aplicar cuando los precios de mercado resultan poco adecuados como consecuencia de la imperfección de los mercados, utilizándose los costos de oportunidad de cada centro como marco de referencia para establecer el precio de los productos objeto de cesión.

Debe de existir siempre una total transparencia en la información, caso contrario el responsable de un centro puede tener ventaja sobre otro.

Las negociaciones no deben repetirse cuando se trate de estudiar transferencias similares ya que, en ese caso, se emplearía demasiado tiempo.

En *contabilidad de costos*, Horngren, Datar y otro (2012), también hacen mención especial al método de costo más margen, dicho método es muy encontrado en la literatura acerca de la determinación del precio de transferencia entre diversas unidades de una compañía / empresas de un mismo grupo económico.

Zardoya Alegría y Cosenza (2004) hacen mención a la determinación de los precios de transferencia mediante el costo de oportunidad, es decir el precio de transferencia que mejor refleje el valor del beneficio posible de ser obtenido en la alternativa económica más eficiente para la obtención de los bienes o servicios demandados, el que permite la mejor utilización alternativa maximizando la utilidad de los factores de rentabilidad para el vendedor y de condiciones económicas más ventajosas para el comprador. El concepto de oportunidad está relacionado con la obtención de los mayores beneficios posibles para ambas partes, vendedor y comprador. Tiene la ventaja de estimular la competitividad interna e incrementar la reducción de costos y la búsqueda de innovaciones tecnológicas incentivando la eficiencia de las unidades de negocios. Respecto al mismo tema Horngren, Datar y otro (2012) dicen que la decisión de utilizar un recurso de una forma particular ocasiona que un gerente abandone la oportunidad de usar el recurso de otras maneras alternativas. La oportunidad perdida es un costo que el gerente tiene que considerar cuando toma una decisión. El costo de oportunidad es la contribución a la utilidad en operación que se abandona al usar un recurso limitado para su siguiente mejor uso alternativo. Además de las consideraciones cuantitativas esta decisión también requiere de consideraciones cualitativas.

En este primer capítulo se enunciaron y describieron los principales métodos de análisis de los precios de transferencia, incluyendo los sugeridos por la OCDE, aquellos sugeridos por la AFIP y cuatro métodos adicionales. Esta enumeración es meramente parcial, ya que no existe una lista taxativa de los posibles métodos de precios de transferencia a ser utilizados en la gestión empresarial.

CAPÍTULO 2: APLICABILIDAD DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

- Los precios de transferencia en la contabilidad de gestión
- Los precios de transferencia y la fuga de capitales
- ¿Cómo fijar los precios de transferencia internos?

En el segundo capítulo se explica el uso de los precios de transferencia, más allá de los fines impositivos, cómo es planteado en el presente trabajo final de maestría los precios de transferencia son una excelente herramienta para ser utilizada en la contabilidad de gestión de la empresa, ya que permiten evaluar el desempeño de la empresa / grupo empresario, y de cada unidad de negocio del mismo.

En este capítulo se expone también un ejemplo de la fuga de capitales en argentina.

Por último, se incluyen diferentes opiniones acerca de la aplicación de precios de transferencia dentro de una empresa.

Al igual que en el primer capítulo, en este apartado también se trabaja utilizando la metodología de investigación descriptiva / bibliográfica, para la cual se ha analizado diversa literatura respecto a los usos de los precios de transferencia, a problemáticas producto del uso de los mismos (fuga de capitales) y diversos métodos para fijar los precios de transferencia internos.

Los precios de transferencia en la contabilidad de gestión

Según OCDE los precios de transferencia en economía de los negocios son los montos cobrados por un segmento de una organización por un producto o servicio que el mismo provee a otro segmento de la misma organización. La razón económica por la que se cobran precios de transferencia es para poder evaluar el desempeño de las entidades integrantes del grupo. Al cobrar precios por bienes y servicios transferidos dentro de un grupo, los gerentes de dichas entidades pueden tomar la mejor decisión posible respecto de si comprar o vender bienes y servicios dentro o fuera del grupo. Foscale Cremades, Rosello y Massud Maron (2016) indican que la legislación impositiva puede tener cierto impacto sobre los

enfoques comerciales para los precios de transferencia, sin embargo, si el sistema comercial se encuentra en conflicto con las normas impositivas, las compañías pueden adoptar el sistema fiscalmente correcto, o mantener dos sistemas: uno para propósitos comerciales y otro para fines impositivos.

Como mencionan Zardoya Alegría y Cosenza (2004) para el control de gestión es fundamental disponer de un mecanismo que permita conciliar el crecimiento del valor agregado global sin perjuicio de las actividades individualizadas de cada unidad operativa.

Para Nagle y Holden (2002), la fijación de precios debe desempeñar un papel integrador en la estrategia empresarial. Cuando se hace correctamente, se logra obtener una mayor rentabilidad y se encuentran y explotan las sinergias entre las necesidades del consumidor y las capacidades del vendedor, sinergias que producen un mayor valor para ambas partes.

Los Precios de Transferencia constituyen una figura que se incorpora a la legislación tributaria como un mecanismo para controlar la transferencia de bienes y servicios, costos y utilidades entre empresas vinculadas. Morán Estrada (2016) en su tesis acerca del análisis de los métodos para la aplicación de precios de transferencia indica que los precios de transferencia son utilizados también con los siguientes propósitos:

- Optimizar el movimiento internacional de fondos, ya que permiten que las empresas multinacionales trasladen fondos de un país a otro utilizando los precios más altos o más bajos en función de su interés.
- Para penetrar en nuevos mercados.
- Para reducir el pago de aranceles en importaciones o aprovechar subsidios a las exportaciones.
- Para minimizar los riesgos por fluctuaciones de los tipos de cambio, desviando beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte.

En la mencionada tesis Morán Estrada (2016) opina que las empresas pertenecientes a un grupo multinacional deberían conservar la autonomía de un negocio independiente tanto en las transacciones realizadas con terceros como con empresas vinculadas. Una de las principales dificultades para verificar la correcta aplicación del principio de plena competencia tanto para las administraciones tributarias como para los contribuyentes es la obtención de la

información y la gran cantidad de datos requeridos para poder evaluar cada una de las operaciones realizadas por partes relacionadas y poder compararlas con las ejecutadas por empresas independientes, es por ello que se requiere de la interpretación y buen juicio de quienes lo realizan y revisan, ya que no es una ciencia exacta.

El control interno debe ser una herramienta de planificación estratégica, que permita que los Precios de Transferencia en las empresas sujetas a este régimen puedan detectar a tiempo, mediante el establecimiento de políticas, el precio de mercado de las operaciones entre partes relacionadas que se vayan a efectuar, realizando seguimiento constante con el fin de reducir de manera oportuna posibles litigios que puedan presentarse y con esto asegurar el cumplimiento de la normativa vigente brindando seguridad y disminuyendo el riesgo de conflictos.

Al hablar sobre contabilidad de gestión, Porporato considera que el primer propósito de los sistemas de gestión es el de proteger los activos específicos invertidos en la organización, mientras que el segundo es el de ayudar a coordinar tareas complejas. Si al concepto anterior se lo vincula con la idea de incertidumbre, vemos que los sistemas de la contabilidad de gestión pueden ser, a la vez, instrumentos de control para reducir la divergencia de los intereses entre los miembros de la organización, y proveer la información que los miembros de la organización emplean para solucionar la incertidumbre que enfrentan en sus decisiones.

Son varios los factores, económicos, estratégicos y legales, entre otros, que pueden llevar a que una empresa manipule sus beneficios, no se debe pensar únicamente en cuestiones impositivas.

En el informe acerca de fuga de capitales, Gaggero (2015) detalla claramente como uno de los usos más estudiados, y el más fiscalizado, de los precios de transferencia es la manipulación de los precios a los que se realizan transacciones entre entidades pertenecientes a un mismo grupo económico, en busca de aumentar los costos en las filiales radicadas en jurisdicciones de alta tributación para así incrementar los ingresos de aquellas filiales localizadas en PBNT. De esta manera, las empresas transnacionales minimizan el pago de impuestos y al mismo tiempo envían excedente a otras jurisdicciones sin la necesidad de recurrir a la compra de divisas en el mercado cambiario. En el mismo texto Gaggero (2015) menciona los siguientes mecanismos a través de los

cuales las empresas pueden minimizar el pago de impuestos y desviar utilidades al exterior:

- Triangulaciones, subfacturación de exportaciones y sobrefacturación de importaciones. Las empresas pueden utilizar entidades localizadas en países de menor carga tributaria como intermediarias en sus operaciones con clientes finales. La subfacturación de exportaciones le permite a un grupo transnacional reducir artificialmente los ingresos de una filial local, evitando al mismo tiempo ingresar divisas a ese país. A su vez, a través de la sobrefacturación de importaciones se aumentan los costos de la filial, incrementando las utilidades de las firmas intermediarias situadas en distritos de baja o nula tributación.
- Reestructuración de negocios e intangibles. La fijación del precio de estos activos puede constituir otra forma encubierta de remitir utilidades cuando las empresas pertenecen a un mismo grupo económico.
- Prestación de servicios de comercialización o logística desde el exterior, las filiales de multinacionales suelen pagar por servicios prestados por una firma controlada, cuyo precio debería determinarse como si las firmas fueran entidades independientes. Sin embargo, la fijación de un precio superior suele utilizarse como forma de reducir las ganancias en las filiales y girar dividendos de forma encubierta.
- Endeudamiento con la casa matriz; la simulación de créditos por parte de las filiales locales es un mecanismo que suele utilizarse para transferir utilidades a otras firmas controladas por la misma empresa transnacional, en concepto de pago de intereses. Más allá de la posibilidad que tienen las firmas de simular los préstamos, otro mecanismo radica en la fijación de tasas de interés superiores a las del mercado.
- Servicios intragrupo. La maniobra consiste en localizar una serie de prestaciones de servicio para el resto del grupo en un principal, al que el resto de las filiales del grupo enviarán pagos en retribución por servicios prestados.

En el trabajo de investigación sobre precios de transferencia, Foscale Cremades, Rosello y Massud Maron (2016), esbozan que el principal objetivo del régimen de precios de transferencia es no permitir a las empresas multinacionales que puedan elegir en qué país tributaran de acuerdo a sus conveniencias. Mientras

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

- El movimiento internacional de fondos, las empresas multinacionales pueden trasladar fondos de un país a otro utilizando precios más altos o más bajos en función de su interés y necesidades.
- Lo utilizan como herramienta de penetración de nuevos mercados y/o reducción de competencia.
- Evaluación de la gestión de las filiales cuando la empresa se encuentra organizada en centros de decisión o de beneficios.
- Reducción del pago de aranceles o aprovechamiento de subsidios a la exportación.
- Minimización de los riesgos frente a fluctuaciones de los tipos de cambio, mediante el desvío de beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte.
- Disminución del Impuesto a las Ganancias de sociedades. Planificación fiscal para reducir carga impositiva global del grupo.
- Mejoramiento de la imagen de la empresa.
- Reducción de beneficios obtenidos por la filial frente a la presencia de socios locales.
- La manipulación de utilidades es un tema que adquiere una gran relevancia a la hora de hablar del Régimen de Precios de transferencia ya que es uno de los motivos considerados como motor de la legislación acerca de la materia.
- La manipulación de utilidades en operaciones internacionales nace del manejo que realizan las compañías transnacionales a los efectos de minimizar la carga impositiva respecto de las ganancias que obtienen en distintos países. Consiste en trasladar las mayores utilidades a contribuyentes que tributen en países con tasas del impuesto a las ganancias inferiores, y/o también trasladar costos elevados a partes vinculadas que tributan con una tasa mayor del impuesto a las ganancias con el objeto de pagar un menor impuesto a las ganancias en localidades donde la tasa aplicable es mayor.

En su publicación en la revista Expansión Rodríguez Martín (2010) explica que un sistema de precios de transferencia lo que pretende es repartir el beneficio del producto terminado entre los centros que han participado en su elaboración. En una empresa centralizada, será la dirección la que decida fabricar o no un producto intermedio, comparando el ingreso incremental con el costo incremental de su proceso. Por el contrario, en una empresa descentralizada, serán los responsables de los centros comprador y vendedor, ya sean centros de costos, de beneficios o de inversión, los que comparen sus ingresos y costos incrementales. La fijación de un sistema de precios de transferencia debe conducir a una asignación más eficiente y eficaz de los recursos, intentando en todo momento evitar tensiones entre las distintas divisiones que pongan en peligro el logro de los objetivos globales de la empresa.

Para Rodríguez Martín (2010) la justificación primordial de los precios de transferencia se centra en que deben permitir:

- Seguir utilizando el rendimiento divisional como elemento de control. El precio cargado por el producto intermedio impacta sobre los costos de la división compradora y vendedora, quedando afectado el beneficio de ambas divisiones por el precio de transferencia.
- Servir a la alta dirección para tomar sus decisiones de explotación. El nivel de precios de transferencia puede afectar al nivel de beneficios obtenidos por la empresa en su conjunto.

Las divisiones pueden fijar precios de transferencia que maximicen los beneficios propios, pero que afecten negativamente a los beneficios de la empresa globalmente considerada. Cualquiera que sea el criterio que se aplique para el establecimiento de los precios de transferencia, se deberá de cumplir una serie de criterios:

- Ninguna división, en el supuesto de una empresa descentralizada organizada por divisiones, deberá beneficiarse a costa de otra (criterio de equidad).
- Motivar a los responsables de cada centro tanto para el logro de sus objetivos particulares como de los objetivos globales de la empresa (criterio de congruencia de objetivos).

- La dirección, en principio, no debe interferir en la fijación de los precios de transferencia entre los centros compradores y vendedores.
- Proporcionar datos válidos para la toma de decisiones en cuanto a comprar o fabricar.
- Facilitar información a la dirección sobre los márgenes de contribución de cada uno de los centros.

Los precios de transferencia y la fuga de capitales

Un ejemplo de la fuga de capitales en Argentina, es la expansión internacional de Techint, en cuyo proceso se creó la empresa Tenaris, con sede en Luxemburgo, la cual pasó a ser la propietaria de las participaciones mayoritarias en Siderca, Tamsa y Dálmine. El 38,8% de la nueva empresa pasó a cotizar en las bolsas de Nueva York, Milán y Buenos Aires; mientras que el resto quedó en manos del grupo controlante. Uno de los factores que podría haber determinado la elección de Luxemburgo como sede legal pudieron ser los beneficios que ofrecía su sistema impositivo, con un régimen especial para las empresas holding. Cuando las empresas son meras tenedoras de acciones, la Ley de Luxemburgo establece una exención de cualquier impuesto directo o indirecto, salvo suscripciones de capital. Los pagos de intereses y de dividendos recibidos de subsidiarias extranjeras se encontraban exentos de retención, lo mismo que las ganancias de capital por la venta de subsidiarias extranjeras. La estructura internacionalizada de Techint puede haber facilitado la realización de maniobras de manipulación de los precios de transferencia, este tipo de maniobras busca aumentar los costos en las filiales radicadas en jurisdicciones de alta tributación e incrementar los ingresos de las que se encuentran en PBNT, impactando fuertemente en la fuga de capitales. Si bien una de sus principales firmas productoras de tubos sin costura es Siderca, ubicada en Argentina; la principal empresa comercializadora de la región, Tenaris Global Services, se encuentra en Uruguay. Mediante esta firma radicada en Montevideo el grupo coordina la comercialización a través de oficinas en 30 países y también brinda servicios de distribución y logística. En la mayoría de las patentes registradas por Tenaris aparecen investigadores argentinos e italianos entremezclados, quedando la propiedad a cargo de la firma europea; lo cual habilitaría el pago de regalías de la filial argentina a las

subsidiarias en el exterior por innovaciones desarrolladas en el país por investigadores locales.

¿Cómo fijar Precios de Transferencia Internos?

Como indican Horngren, Datar y otro (2012) un modelo de decisión es un método formal para hacer una elección, que implica un análisis tanto cuantitativo, como cualitativo.

Para Mosqueda (2003), el aumento de información financiera a disponibilidad del usuario no garantiza la correcta toma de decisiones. La habilidad y el conocimiento del administrador de la entidad multinacional en torno a un medio ambiente dinámico y bajo contextos relativamente ciertos, más bien asimétricos, son condiciones necesarias y por demás preponderantes. La actuación del gerente puede barajarse incluso dentro de un abanico amplio de posibles soluciones ante un mismo problema; de ahí que sea preciso contar con un plan de acciones previamente determinado por el grupo. Desde el punto de vista microeconómico, las cualidades del administrador, la calidad de la información y los sistemas eficientes de gestión constituyen los elementos en torno a los cuales gira el desempeño y valor económico de la empresa. Mosqueda (2003) explica que la obtención de mejores resultados en las actividades comerciales de los participantes de los mercados globales requiere de una correcta valoración del entorno.

Para hacer frente a la incertidumbre financiera del entorno y ajustar los resultados contables del grupo, la empresa multinacional dispone de varias herramientas, aunque normalmente giran en torno al control de las variables que permitan disminuir los gastos operativos y el aumento en sus ingresos. El análisis de factibilidad sobre estas decisiones potenciales debe verse acompañada de una mejora en los flujos de efectivo, en el resultado contable y sobre la posición financiera del grupo en general. Dentro de tales factores los precios de transferencia juegan un papel importante de análisis, ya sea por el volumen comercial que se efectúa entre empresas del mismo grupo, ya sea por el grado de inspección de las autoridades fiscales sobre las actividades intragrupo de las empresas multinacionales. Todo esto supone que las decisiones sobre precios de transferencia deben dirigirse hacia la consecución de

la estrategia establecida, hacia el equilibrio fiscal y el control del grupo, además hacia la consecución de los objetivos de la empresa multinacional.

El costo del establecimiento de un precio de transferencia inapropiado origina importantes desequilibrios entre los indicadores de eficiencia, así como un incremento en los impuestos, incongruencia entre los objetivos organizativos y desembolsos para obtener información relevante. Además, el ambiente internacional en el que maniobran las multinacionales forja un rango amplio de condiciones por satisfacer al momento de seleccionar el método de precio de transferencia apropiado; entre los que destacan la normativa fiscal y contable y los requerimientos culturales y sociales. Bajo estas restricciones, minimizar el pago fiscal no puede ser el único objetivo que optimice los resultados.

En algunos casos, los objetivos corporativos fiscales son incongruentes con las condiciones del entorno global y, por ende, repercuten en un costo intrínseco y aparentemente inexistente, ya que una decisión cualquiera en el precio de transferencia tiene serias repercusiones financieras dentro de la multinacional. La globalización económica, no sólo exacerba estos efectos dentro de una corporación, sino que hace que se replanteen criterios y enfoques antiguos del negocio. Admitiendo esto, es posible que las consecuencias financieras trasciendan hacia otras latitudes y en empresas aun con poca vinculación con el grupo.

Mosqueda (2003) tiene en consideración el hecho de que con el objeto de aprovechar los recursos mundiales las multinacionales instrumentan la creación de economías de escala y adaptan sus políticas al entorno.

Mosqueda (2003) también tiene en consideración la teoría financiera. Se han desarrollado dos enfoques básicos de la gestión en las multinacionales que sirven de referencia para evaluar sus indicadores de eficiencia: a) el modelo de maximizar la riqueza del accionista y b) el modelo de maximizar la riqueza corporativa. En todo caso, ambos modelos se refieren a la optimización de las operaciones en el mercado global de capitales y tienen como argumento mejorar la liquidez del mercado y aprovechar las oportunidades que surgen de la segmentación de este mercado. Como se puede observar, las actividades de maximizar el valor de la empresa para beneficio de los accionistas podrían estar en conflicto no sólo con los intereses de las empresas del grupo, sino también con los conceptos de soberanía del país de las filiales. Por esta razón, al elegir las

metas financieras operativas la dirección del grupo debe reconocer las diferencias institucionales, culturales y políticas entre los países anfitriones en los que se localizan las empresas del grupo.

A continuación, se detallan los enfoques enunciados por el mencionado autor para la generación de valor en las empresas multinacionales.

Modelo para maximizar la riqueza del accionista.

Este tipo de gestión es peculiar de la corriente anglosajona y tiene como objetivo maximizar el rendimiento de los accionistas, medido por la suma de las ganancias de capital y los dividendos para un nivel de riesgo dado. Para alcanzar un nivel óptimo en estos indicadores es necesario minimizar el riesgo de los accionistas para cada índice de rendimiento. Desde esta perspectiva, el sistema de precios de transferencia gesticula sus reglas al amparo de la teoría de agencia, según la cual, los accionistas motivarían a los administradores para que éstos acepten las directrices de este modelo, fundamentalmente orientado a la maximización de la riqueza del accionista. Esto equivaldría, a que los socios de la filial pudieran tener información relevante que sólo ellos conocieran e incentivaran al administrador local para que encuentre la mejor estrategia que les favorezca en la distribución de las utilidades. Como se puede apreciar, los alcances de este modelo pueden entrar en pugna con las políticas de fijación de precios de transferencia, ya que estas adoptan como principal objetivo precisamente la eliminación de información sesgada y de los costos de agencia derivados.

Modelo para maximizar la riqueza corporativa.

Este modelo es utilizado, sobre todo, en los mercados de valores de Europa continental y de Japón. Su filosofía se centra en la gestión financiera orientada a maximizar la riqueza corporativa. En este sentido, los accionistas reciben el mismo trato que las demás partes interesadas en la organización. Consecuentemente constituye un escenario más favorable para el desarrollo de sistemas eficientes al reconocer el riesgo total de las operaciones. Una técnica común para incrementar la riqueza corporativa de cada unidad del grupo consiste en que estas retengan o capitalicen la mayor parte del flujo generado en el

ejercicio económico. Esta circunstancia debe ser atendida con especial cuidado por las políticas de precios de transferencia porque una acción de este tipo es determinante para los resultados, no sólo imposibilita la reubicación de los flujos, sino que también corta la posibilidad de obtener excedentes financieros originados por la aplicación de precios de transferencia favorables. La maximización de las utilidades globales constituye un elemento de evaluación del proyecto preciso cuando la rentabilidad de este depende de la tasa de retorno de los flujos netos repatriados; de ahí que la generación de utilidades y dividendos crecientes en el largo plazo y con tanta certidumbre como sea posible sea un objetivo específico de la corporación.

Es necesario reconocer las barreras del entorno de la multinacional que inciden en la rentabilidad de los resultados; como lo sería la imposición de controles sobre los movimientos de fondos entre los países, que requieren del uso de los precios de transferencia para facilitar la repatriación de ganancias obtenidas en el extranjero. Con todo, este enfoque favorece la supervivencia de la firma en el largo plazo e intrínsecamente supone la generación de valor empresarial. Su aplicación supone tomar decisiones sustancialmente diferentes a las del anterior modelo, y desestimar el protagonismo de los inversores en la continuidad de la firma.

Mosqueda (2003) resalta que prácticamente la totalidad de estudios asumen que la descentralización de funciones y la motivación, aportan solamente utilidades a la organización, y en donde los precios de transferencia constituyen una herramienta valiosa para coordinar y medir el desempeño de las empresas del grupo. Así, la evaluación de la gestión de las filiales debería implementarse con criterios específicos y propios a su forma de gestión. Pero además, en el caso de que los administradores de las empresas multinacionales perciban como injusto o parcial el sistema de evaluación al momento de resolver problemas de funcionamiento y de incongruencia de objetivos, y que además se aprecie una disminución en la autonomía, estaremos entonces ante un debilitamiento de la efectividad de la gestión tanto en la filial como en la matriz del grupo. Por lo mismo, muchas multinacionales antes que realizar cambios estructurales en su sistema de compensaciones deciden ajustar el precio de transferencia para resolver en parte este tipo de problemas; con estas decisiones se obtiene cierta congruencia en los objetivos establecidos entre la filial y la matriz sobre todo en lo

referente a la maximización de las utilidades, a la minimización de los impuestos y en la asistencia en las actividades de valoración de la administración. Esta función depositada en los precios de transferencia revierte especial cuidado, pues un precio de transferencia incorrecto acarreará conflictos entre las decisiones de administración y control, pero además, en una fuerte disonancia entre las actividades implementadas y las formas de evaluar los resultados.

Para Mosqueda (2003) el estudio de los precios de transferencia dentro del mercado de capitales se ubica en alguna de las siguientes tres áreas principales:

- la teoría de la red contractual y los problemas de agencia,
- la gobernabilidad corporativa, y
- las actividades de earnings management.

De este último enfoque se deriva el estudio de los efectos en los resultados contables y el estudio de los factores que motivan la planificación de los resultados; de este último se destaca la hipótesis de decisiones de inversión frente a las decisiones de financiamiento. Según esta hipótesis, el director de la empresa busca enviar buenas señales a los mercados financieros con el objeto no sólo de minimizar los costos financieros, sino también para acceder a créditos en mejores términos a través de la generación de confianza sobre su actividad gerencial. Bajo estas premisas, es de notar que existe en principio plena convicción sobre la función de utilidad de la información contable, de que las cifras por sí mismas son capaces de reflejar una realidad económica de la empresa menos arriesgada y, por el contrario, con rendimientos más atractivos.

Como indican Zardoya Alegría y Cosenza (2004) si las partes incluidas no perciben y aceptan los precios de transferencia como justos y adecuados, el uso de una política de precios de transferencia puede traer más problemas que beneficios para la organización. Para un desempeño eficaz y como apoyo al proceso de gestión el concepto de precios de transferencia incorporado al sistema de la información de la empresa debe:

- Posibilitar una sistemática evaluación de los niveles de eficiencia y eficacia de la empresa, a partir de las relaciones económicas entre sus actividades.

- Permitir evaluaciones de desempeño justas, en base a la correcta medida de la contribución de las actividades y de las áreas para el resultado global de la empresa.
- Soportar y posibilitar simulaciones de evaluación de las decisiones tomadas.
- Indicar a los gerentes el comportamiento adecuado.
- Evitar el traspaso de ineficiencia entre los centros productores o unidades de negocio.
- Promover la capacidad competitiva de la empresa.

En el segundo capítulo se ha hecho mención de los distintos usos que se le otorgan a los precios de transferencia como ser para reducir la carga tributaria, para optimizar movimientos de fondos, penetrar nuevos mercados, reestructurar negocios, etc. Es decir si bien son una herramienta para fines fiscales, este no es el único objetivo de la aplicación de los precios de transferencia, sino que el uso de los mismos repercute en diversos beneficios para la empresa.

CAPÍTULO 3: TRABAJO DE CAMPO - EXPERIENCIA EN ARGENTINA

- Encuestas a factibles usuarios de políticas de precios de transferencia
- Entrevista a especialista en precios de transferencia

El capítulo tercero incluye el análisis de campo realizado para conocer la experiencia en materia de precios de transferencia en Argentina, para lo cual se ha realizado una encuesta¹ a través de Linked In a veinticinco contactos responsables de las áreas de impuestos y / ó finanzas de 25 medianas y grandes empresas con actividad económica en Argentina; también se ha realizado una entrevista² a un gerente senior del área de Precios de Transferencia de una de las firmas de auditoría más grandes del país.

Encuestas a factibles usuarios de políticas de precios de transferencia

Como fuera mencionado previamente se ha realizado una encuesta a través de linked in, realizando consultas a veinticinco personas que son responsables de áreas de impuestos y / ó finanzas de empresas medianas y grandes que tienen desarrollo de actividad económica en Argentina (en el anexo 2 se encuentra la encuesta realizada).

De las veinticinco personas que han sido encuestadas sólo diez han indicado que en la firma dónde trabajan realiza algún tipo de análisis de los precios de transferencia; considerando que todas estas entidades tienen un elevado volumen de transacciones y que solo dos tercios del total de la población realizan algún tipo de análisis de precios de transferencia es que ratifica la hipótesis de que en Argentina los mismos no serían utilizados como una herramienta de gestión empresarial.

Posteriormente se ha consultado a los diez encuestados, que respondieron el total de las preguntas, si en la empresa donde trabajan se evalúan los beneficios generados por cada unidad de negocios, el resultado a esta pregunta arrojó que

¹ Las preguntas y respuestas a la encuesta se encuentran en el Anexo 2.

² La entrevista ha sido incorporada a la presente tesis como Anexo 3.

en todos los casos se evalúan los beneficios generados por las unidades de negocios, uno de los encuestados informó que, en la empresa donde trabaja, operan una sola unidad de negocios y que evalúan la rentabilidad de las líneas de productos al nivel de margen dentro de dicha unidad. Como fuera mencionado durante el análisis teórico, es sumamente importante que las compañías identifiquen la utilidad obtenida en cada unidad de negocios, caso contrario una unidad rentable podría estar cargándose los costos de una unidad no rentable y sobre la cual se debería trabajar puntualmente para corregir los resultados. Al reconocer la utilidad que produce cada unidad de negocio es que se puede maximizar las utilidades de la compañía, corregir desviaciones, etc.

Seguido a esta consulta se ha preguntado si la compañía en la cual trabajan cobra los servicios transferidos entre distintas unidades, seis de dichas compañías sí cobran los servicios que son transferidos entre las distintas unidades de negocio. Como fuera mencionado en los capítulos previos, en la actualidad es cada vez más común la prestación de servicios intercompañía. Es muy común que por cuestiones fiscales los mismos no sean valuados adecuadamente, por dicho motivo, en caso de contar con servicios intercompañía es importante conocer el precio de transferencia de los mismos (el método del costo más margen puede ser un método adecuado para evaluar estas transacciones), transferirlo al receptor de dichos servicios y completar el circuito de pago. Respecto a los servicios intercompañía es también muy importante reconocer la necesidad de los mismos, que quién preste el servicio sea una entidad/unidad calificada para prestarlos y que los mismos sean efectivamente prestados, ya que bajo el paraguas de servicios intragrupo muchas veces se transfieren cargos que no son necesarios para la entidad receptora de dichos servicios.

A continuación, se ha consultado si dichas compañías cuentan con algún mecanismo monetario para evaluar los resultados de las unidades de soporte, como respuesta se han obtenido los siguientes comentarios:

- Las unidades de soporte transfieren todos sus costos a las unidades de negocio.

- Cada unidad tiene su propio centro de costo y se pueden conocer sus resultados.
- Miden la performance de las unidades de soporte en función de la satisfacción del cliente. Han consolidado en una métrica común todos los aspectos de la satisfacción del cliente, desde la relevancia del producto que ofrecen a la calidad de servicio en todos sus aspectos. Cada función contribuye a esta métrica común.
- Realizan un análisis comparativo versus presupuesto y comparación con años anteriores
- Se analiza de acuerdo con los resultados de los objetivos puestos y los resultados operativos.

Mientras que en el caso de cinco compañías esta pregunta arrojó como respuesta que no aplicaban ningún tipo de mecanismo monetario para evaluar los resultados de las unidades de soporte.

Posteriormente, se ha preguntado si las compañías consultadas poseían transacciones con entidades vinculadas o entidades localizadas en PBNT, la respuesta obtenida fue que de las diez empresas relevadas cinco poseían este tipo de transacciones. Del total de las diez empresas cuatro informaron que presentaban informes de precios de transferencia a la AFIP y una quinta que publicaba sus precios de transferencia internamente. Como ya fuera mencionado en capítulos anteriores, producto de la globalización, es que las empresas ya no solo comercializan domésticamente, sino que para poder permanecer en el mercado muchas veces resulta necesario comercializar con entidades de distintos países, buscando los proveedores más económicos y abriendo fronteras para colocar los productos/servicios ofrecidos.

Por último, se consultó si contaban con una política de precios de transferencia y cinco de ellas confirmaron contar con una política interna de precios de transferencia, un encuestado indicó que los precios de transferencia son un elemento importante de su negocio debido a que cuentan con plantas y equipos en distintos países, por lo que los precios de transferencia son una herramienta importante por motivos impositivos. Esta pregunta es considerada muy importante debido a que la respuesta obtenida refleja que únicamente un quinto de los

encuestados cuentan con políticas de precios de transferencia utilizadas en la gestión empresarial, como ya fuera mencionado previamente, tres quintos de las personas encuestadas no se encuentran familiarizadas con los precios de transferencia, un quinto sí están familiarizados con los mismos y los utilizan internamente, pero solamente el quinto remanente cuentan con políticas que ayudan a anticipar necesidades/resultados a través de este mecanismo.

Entrevista a especialista en precios de transferencia

Como fuera mencionado previamente se ha entrevistado a Germán Croceni, Senior Manager del área de Precios de Transferencia de KPMG, quien se desempeña en la temática desde hace ya dieciséis años. Al momento de la entrevista Germán contaba con una cartera de 65 clientes (60 empresas argentinas y 5 empresas uruguayas). La transcripción de la entrevista se encuentra en el Anexo 3.

En la entrevista Germán mencionó que los avances en jurisprudencia en Argentina dieron luz sobre muchas dudas respecto a la aplicación de la legislación. Para la autora, que la jurisprudencia nacional haya avanzado sobre este punto es sumamente importante, dado que la legislación no puede acompañar (por una cuestión meramente temporal y consecuencia de la celeridad de los acontecimientos) los cambios producto de los avances tecnológicos.

Respecto a los métodos sugeridos por la Ley del Impuesto a las Ganancias, Germán indicó que el método del margen neto de la transacción es, en su experiencia, el más utilizado y mejor aceptado por la AFIP. En base a experiencia propia de la autora y a consultas que la misma ha realizado a otros especialistas en precios de transferencia colaboradores de la firma PwC, dicho método sería el más utilizado en la República Argentina. Adicionalmente, el entrevistado, exteriorizó que los métodos existentes en la legislación argentina son suficientes para realizar un análisis de precios de transferencia con fines fiscales, y que en ciertas circunstancias son los indicadores de utilidad preestablecidos en la metodología argentina los que generan mayores dificultades. Como ejemplo mencionó la dificultad de llevar a cabo un análisis de contribuciones marginales ya que los métodos del precio de reventa entre partes independientes y del costo

más beneficios no contemplan dicho indicador. Al respecto, vale mencionar, que dicha dificultad se presenta únicamente a fines fiscales, ya que, para la contabilidad de gestión, es factible aplicar métodos no establecidos en la legislación impositiva.

Por último, se le consultó si considera que los precios de transferencia pueden traer beneficios a las compañías, más allá del fin impositivo, y como respuesta a dicha pregunta indicó que los precios de transferencia pueden maximizar la utilidad global de un grupo económico, generando una adecuada estructura organizacional, lo que evitaría duplicar tareas o áreas de negocios entre las diferentes empresas del mismo grupo. Adicionalmente, el entrevistado agregó que la aplicación de los precios de transferencia, en muchas ocasiones, conduce a que las empresas analicen en forma detallada el resultado obtenido al manufacturar / revender un producto determinado o prestar un servicio, durante la entrevista, Germán comentó que muchas veces le sucedió que gracias al análisis de segregación de negocio (necesario para realizar el estudio de precios de transferencia) sus clientes se han dado cuenta que ciertos productos no eran rentables. Esta respuesta se encontraría validando la hipótesis de la necesidad de utilizar los precios de transferencia dentro de la contabilidad de gestión empresarial, ya que a través de esta metodología se puede conocer en mayor grado de profundidad los resultados obtenidos por cada actividad realizada por la entidad.

En este capítulo se analizó de modo empírico la experiencia en Argentina en materia de precios de transferencia, y el resultado alcanzado es que la herramienta aún no ha alcanzado el potencial que podría alcanzar, de la encuesta realizada, solamente dos quintas partes conocen dicha herramienta y únicamente un quinto de los encuestados la aplican de modo integral (es decir, teniendo en consideración los beneficios que conlleva para la contabilidad de gestión). Mientras que producto de la entrevista, se puede observar que en materia fiscal, los precios de transferencia han alcanzado en Argentina el punto de expertise deseado.

REFLEXIONES FINALES

Producto del trabajo realizado se ha llegado a la conclusión de que los precios de transferencia son una herramienta sumamente útil para la gestión empresarial, tanto de aquellas empresas que poseen entidades vinculadas como de empresas sin entidades vinculadas, pero con diversas unidades de negocio o con variados productos / servicios, ya que permite sacar una radiografía de la realidad económica de cada actividad realizada.

Se sugiere la utilización de una política de precios de transferencia. Ya que en el caso de que las empresas contaran con una política interna de precios de transferencia, las mismas se verían beneficiadas pudiendo reconocer qué actividades son más rentables, identificando actividades que tal vez no sean rentables para la compañía / grupo de negocios, o bien comprendiendo que determinadas actividades pueden no otorgar una rentabilidad esperada a la unidad de negocios que presta dicha actividad, pero que sin embargo es conveniente para la empresa continuar realizando dicha actividad, ya que la misma sí repercute en una mejora del resultado global de la compañía.

Producto del estudio realizado, se entiende que no existe un mejor método de análisis para las transacciones entre partes vinculadas, sino que el método de análisis para cada transacción debe seleccionarse en función de la actividad, el tipo de empresa, la información disponible, entre otros factores a tener en consideración. Asimismo, y para la contabilidad de gestión, al momento de elegir un método de análisis no se debe limitar a lo sugerido por la Ley de Impuesto a las Ganancias y/o por la OCDE.

Por último se considera importante insistir en la recomendación de la realización de un análisis interno de precios de transferencia, ya sea desde un área específica de precios de transferencia dentro de la compañía, a través de alguno de los seis métodos sugeridos por el fisco, o mediante la utilización de otro método más específico para las actividades / realidad económica de la empresa (costo de oportunidad, selección de costos/gastos más margen, precios comparables, etc.); para realizar dicho análisis es conveniente trabajar con la contabilidad de gestión. Si bien el costo de oportunidad puede resultar un método de análisis considerado sencillo, y por este motivo, muchas veces descartado, el

mismo puede ser sumamente útil para aquellas empresas que no cuenten con un departamento específico que analice los precios de transferencia.

En el caso de que debido a la estructura de la compañía el costo económico de contar con un área de precios de transferencia sea demasiado elevado, se recomienda recurrir a un consultor externo que asesore a la empresa regularmente acerca de los precios de transferencia pactados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y BIBLIOGRAFÍA

- Araneda Hurtado, H. (2011). Los métodos de Precios de Transferencia y el ingreso de Chile a la OCDE. *Revista Chilena de Derecho*, vol.38, n.3, pp.511-544
- Cruz Camacho, J. (1995). Precios de Transferencia - Un Caso de Estudio. Recuperado de www.ajlasa.com/jcc
- Eccles, R. (1983). Control with fairness in transfer pricing. Harvard. *Harvard Business Review*
- Fadda, G. (2014). El comercio internacional y los precios de transferencia. Comercio y Justicia. Recuperado de <http://comercioyjusticia.info/factor/impuestos/el-comercio-internacional-y-los-precios-de-transferencia/>
- Foscale Cremades, M, Rossello, J y otro. (2013). Precios de Transferencia, Trabajo de Investigación. Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza. Recuperado de http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5224/foscalepreciosdetransferencial.pdf
- Gaggero, A. (2015). Fuga de Capitales VII, Los efectos de la internacionalización y extranjerización de los grandes grupos empresarios argentinos. Los casos de Techint, Eurnekian y Fortabat. CEFIDAR. 74
- Hernández Vázquez, O y Justo Alonso, A. (2012). Precios de transferencia, Agencia Estatal de Administración Tributaria. Recuperado de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/2012_15_8.pdf
- Horngren, C, Datar, S y otro. (2012). Contabilidad de Costos, un enfoque gerencial. Ciudad de México. Pearson, décimo cuarta edición
- Morán Estrada, D. (2016). Análisis de los métodos para la aplicación de precios de transferencia, Tesis de Maestría en Tributación de la Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador. Quito. Recuperado de <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/5043>
- Mosqueda, R. (2003). Precios de transferencia internacionales: El caso de las empresas multinacionales. *Revista Comercio Exterior*, volumen 53 (número 3)
- Nagle, T y Holden, R. (2002). Estrategia y Tácticas de Precios, una guía para tomar decisiones rentables. Madrid. Pearson Prentice Hall, 3ª edición

OCDE. (2011). Legislación en materia de Precios de Transferencia – Propuesta de enfoque. Centro de Política y Administraciones Fiscales. Recuperado de <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/48275782.pdf>

Paradiso, N. (2014). Qué hacemos con estos gastos. *Negocios y Management*. Recuperado de <http://negociosymanagement.com.ar/?p=6369>

Picciotto, S. (2014). Informe sobre erosión de la base tributaria y deslocalización de beneficios (BEPS) – Implicancias para los países en vías de desarrollo. *Red Justicia Fiscal*

Porporato, M. (2013). Éxito Empresarial en entornos turbulentos: el rol de la contabilidad de gestión. *York University*, Vol. XI (número 22)

Rodríguez Martín, A. (2010). Precios de Transferencia, *Revista on line “Expansión”*, Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/precios-de-transferencia.html>

Schorr, M. y Wainer, A. (2014). Extranjerización e internacionalización de las burguesías latinoamericanas: el caso argentino. *FLACSO*, volumen 44

Smudt, T. (2015). Precios de Transferencia, una incumbencia del economista. Recuperado de <http://www.consejo.org.ar/congresos/material/10economia/smudt.pdf>

Zardoya Alegría, A y Cosenza, J. (2004). Diseño de los precios de transferencia como estrategia para la evaluación de la gestión. Recuperado de http://www.observatorio-iberoamericano.org/ricg/N%C2%BA_3/Ana%20Isabel%20Zardoya%20y%20Jos%C3%A9%20Paulo%20Cosenza.pdf

ANEXO 1: ENTIDADES VINCULADAS

En el caso argentino, la Resolución General AFIP N°1122/2001 y su modificatoria, la Resolución General AFIP N°1633/2004, en su artículo segundo, especifica en forma precisa los sujetos alcanzados por las disposiciones de la resolución mencionada en cuanto a Operaciones de Exportación e Importación entre sujetos independientes. La misma detalla como sujetos obligados a las sociedades anónimas y las sociedades en comandita por acciones, en la parte que corresponda a los socios comanditarios, constituidas en el país; las sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades en comandita simple y la parte correspondiente a los socios comanditados de las sociedades en comandita por acciones, en todos los casos cuando se trate de sociedades constituidas en el país; las asociaciones civiles y fundaciones constituidas en el país en cuanto no corresponda por ley otro tratamiento impositivo; las sociedades de economía mixta, por la parte de las utilidades no exentas del Impuesto a las Ganancias; las sociedades de economía mixta regidas por el Decreto-Ley 15.349/46, ratificado por la Ley 12.962, las Empresas del Estado regidas por la Ley 13 653 (texto ordenado por Decreto 4053/55 y modificaciones), o por leyes especiales, las sociedades anónimas con participación estatal mayoritaria regidas por la Ley 19.550, las sociedades anónimas con simple participación estatal regidas por la Ley 19.550, las Sociedades del Estado regidas por la Ley 20.705, las empresas formadas por capitales de particulares e inversiones de los fiscos nacional, provinciales y municipales - todas ellas inclusive aunque prestaren servicios públicos -, los bancos y demás entidades financieras nacionales regidos por la Ley 21.526 y/o las leyes de su creación, según corresponda y todo otro organismo nacional, provincial y municipal que venda bienes o preste servicios a terceros a título oneroso, en cuanto no corresponda otro tratamiento impositivo por el artículo 6º de la ley 22.0166; los fideicomisos constituidos en el país conforme a las disposiciones de la Ley N° 24.441, excepto en los que el fiduciante asuma la calidad de beneficiario, dicha excepción no será de aplicación en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario sea un sujeto comprendido en el título V de la Ley de Impuesto a Las Ganancias; los fondos comunes de inversión constituidos en el país, no comprendidos en el primer párrafo del artículo 1º de la Ley N° 24.083 y sus modificaciones; los

establecimientos comerciales, industriales, agropecuarios, mineros o de cualquier otro tipo, organizados en forma de empresa estable, pertenecientes a asociaciones, sociedades o empresas, cualquiera sea su naturaleza, constituidas en el extranjero o a personas físicas residentes en el exterior; cualquier otra clase de sociedades constituidas en el país o de empresas unipersonales ubicadas en este; los fideicomisos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario, excepto en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario sea un sujeto comprendido en el título V de la Ley de Impuesto a las Ganancias.

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

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

“Existe vinculación cuando:

- a- Un sujeto posea la totalidad o parte mayoritaria del capital de otro.
- b- Dos o más sujetos tengan alternativamente:
 - Un sujeto en común como poseedor total o mayoritario de sus capitales.

- 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.
 - Un sujeto en común que posea influencia significativa sobre ellos simultáneamente.
- c- Un sujeto posea los votos necesarios para formar la voluntad social o prevalecer en la asamblea de accionistas o socios de otro.
- d- Dos o más sujetos posean directores, funcionarios o administradores comunes.
- e- Un sujeto goce de exclusividad como agente, distribuidor o concesionario para la compraventa de bienes, servicios o derechos, por parte de otro.
- f- Un sujeto provea a otro la propiedad tecnológica o conocimiento técnico que constituya la base de sus actividades, sobre las cuales este último conduce sus negocios.
- g- Un sujeto participe con otro en asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, entre otros, condominios, uniones transitorias de empresas, agrupamientos de colaboración empresarial, agrupamientos no societarios o de cualquier otro tipo, a través de los cuales ejerza influencia significativa en la determinación de los precios.
- h- Un sujeto acuerde, con otro, cláusulas contractuales que asumen el carácter de preferenciales en relación con las otorgadas a terceros en similares circunstancias, tales como descuentos por volúmenes negociados, financiación de las operaciones o entrega en consignación, entre otras.
- i- Un sujeto participe significativamente en la fijación de las políticas empresariales, entre otras, el aprovisionamiento de materias primas, la producción y/o la comercialización, de otro.
- j- Un sujeto desarrolle una actividad de importancia sólo con relación a otro, o su existencia se justifique únicamente en relación con otro, verificándose situaciones tales como relaciones de único proveedor o único cliente, entre otras.
- k- Un sujeto provea en forma sustancial los fondos requeridos para el desarrollo de las actividades comerciales de otro, entre otras formas, mediante la concesión de préstamos o del otorgamiento de garantías de cualquier tipo, en los casos de financiación provista por un tercero.
- l- Un sujeto se haga cargo de las pérdidas o gastos de otro.
- m- Los directores, funcionarios, administradores de un sujeto reciban instrucciones o actúen en interés de otro.

n- Existan acuerdos, circunstancias o situaciones por las que se otorgue la dirección a un sujeto cuya participación en el capital social sea minoritaria”

ANEXO 2: ENCUESTA A FACTIBLES USUARIOS DE POLÍTICAS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Preguntas

A responsables sector Impositivo / Financiero

¿En la Compañía para la cual trabaja evalúan los beneficios generados por cada unidad de negocio?

Sí
No

¿En la Compañía para la cual trabaja se cobran los servicios transferidos entre las distintas unidades?

Sí
No

¿Cómo evalúan los resultados de las unidades de soporte? ¿Utilizan algún mecanismo monetario?

¿La Compañía para la cual trabaja realiza transacciones con entidades vinculadas y ò entidades localizadas en países de baja ò nula tributación (PBNT)?

Sí No

Vinculada Nacional
Vinculada Extranjera
PBNT

¿La Compañía para la que trabaja presenta Informe de Precios de Transferencia?

Sí
No

¿La Compañía para la que trabaja cuenta con una política de Precios de Transferencia?

Sí
No

Encuestados

| Nombre | Realizan análisis de Precios de Transferencia | No realizan análisis de Precios de Transferencia |
|-----------------------|---|--|
| Augusto Pich Otero | | X |
| Bernie Anger | X | |
| Eduardo Gonzalez | X | |
| Federico Zakowicz | | X |
| Fernando Ketelhohon | | X |
| Fernando Ponzone | | X |
| Hernan Lopez Lemus | X | |
| Iñigo Alberola | | X |
| Javier Biaggiotti | X | |
| Josué Berman | X | |
| Juan Cibelli | | X |
| Leo Sinisi | X | |
| Luis Otero Gil | | X |
| Marcelo Gimenez | | X |
| Maria Jose Villarraza | X | |
| Mariano Jacquet | | X |
| Pablo Scasso | | X |
| Pablo Sciuto | X | |
| Patricio Nelson | | X |
| Remberto Gomez | X | |
| Ricardo Dickman | X | |
| Ricardo Martinez | | X |
| Ronald Carabajal | | X |
| Santiago Lebled | X | |
| Vanesa Marinangeli | | X |

Resultados

| Pregunta | Si | No | Comentarios |
|--|----|----|---|
| Evalúan los beneficios generados por cada unidad de negocios | 10 | | |
| Cobran los servicios transferidos entre distintas unidades | 6 | 4 | |
| Cuentan con algún mecanismo monetario para evaluar los resultados de las unidades de soporte | 5 | 5 | Las unidades de soporte transfieren todos sus costos a las unidades de negocio. |
| | | | Cada unidad tiene su propio centro de costo y se pueden conocer sus resultados. |
| | | | Miden la performance de las unidades de soporte en función de la satisfacción del cliente. Han consolidado en una métrica común todos los aspectos de la satisfacción del cliente, desde la relevancia del producto que ofrecen a la calidad de servicio en todos sus aspectos. Cada función contribuye a esta métrica común. |
| | | | Realizan un análisis comparativo versus presupuesto y comparación con años anteriores |
| Se analiza de acuerdo con los resultados de los objetivos puestos y los resultados operativos. | | | |
| Poseen transacciones con entidades vinculadas ò entidades localizadas en PBNT | 5 | 5 | |
| Presentan informes de precios de transferencia | 4 | 6 | |
| Cuentan con políticas de precios de transferencia | 5 | 5 | |

ANEXO 3: ENTREVISTA A ESPECIALISTA EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA

¿Hace cuántos años que se encuentra trabajando en Precios de Transferencia?

16 años.

¿Qué cantidad de clientes del sector posee?

60 clientes de Argentina, 5 de Uruguay

Según su experiencia, ¿qué avances en materia de Precios de Transferencia en Argentina puede mencionar?

Como avance se puede mencionar cierta jurisprudencia, ya que dio luz sobre muchas dudas que existían respecto a la aplicación de la legislación.

¿Cuáles son los dos métodos más utilizados para realizar un análisis de Precios de Transferencia en Argentina?

El método más utilizado y de mayor aceptación por el fisco es el método del margen neto de la transacción. Como segundo método, se puede mencionar el precio comprable entre partes independientes.

¿Qué beneficios considera que los Precios de Transferencia pueden traer a una Empresa?

A un Grupo Económico, el beneficio que precios de transferencia puede traerle es maximizar la utilidad global. Generar una adecuada estructura organizacional, evitando duplicar tareas o áreas de negocios entre las diferentes empresas de un mismo Grupo.

Además de ello, precios de transferencia en muchas ocasiones lleva a que las empresas analicen en forma detallada el resultado que obtiene al manufacturar/revender un producto determinado o prestar un servicio. Ya que muchas veces me ha pasado que gracias al análisis de segregación de negocio necesario para llevar a cabo el estudio se han dado cuenta que ciertos productos no eran rentables.

¿Hay algún método por fuera de los seis métodos reconocidos por la AFIP que utilizaría para analizar los Precios de Transferencia? ¿Cuál/es?

Los métodos existentes son suficientes. En ciertas circunstancias más que los métodos lo que genera dificultades son los indicadores de utilidad preestablecidos en la metodología argentina. Como un ejemplo está la dificultad de llevar a cabo un análisis de contribuciones marginales ya que los métodos del precio de reventa entre partes independientes y del costo más beneficios no contemplan dicho indicador.