

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

SEMINARIO DE INTEGRACIÓN Y APLICACIÓN
TRABAJO FINAL

(TRIBUTACIÓN, FEDERALISMO FISCAL, PLANIFICACIÓN Y
PROMOCIÓN DEL DESARROLLO)

"ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE
MÉTODOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ARGENTINA"

MALDONADO, MARÍA BELÉN
(Legajo: M-7649/0)

DOCENTES A CARGO DE LA COMISIÓN:
Ganem, Javier
Gomez Sepliarsky, Lautaro

2° Cuatrimestre de 2022

Resumen

La economía globalizada ha incrementado las transacciones internacionales, haciendo que más del 60% del comercio internacional se efectúe entre empresas multinacionales con sus diversas subsidiarias. En términos fiscales, esta situación puede generar maniobras por parte de las firmas que faciliten la evasión y elusión fiscal. Como consecuencia, resulta importante verificar la adecuada asignación de precios de transferencias entre empresas vinculadas. En Argentina, las disposiciones de precios de transferencia están reguladas por la Ley del Impuesto a las Ganancias, que siguen los lineamientos de la OCDE, incluyendo cinco métodos para analizar precios de transferencia. El presente trabajo tiene por objetivo estudiar los métodos de precios de transferencia y sus falencias, para analizar la aplicación de los mismos en Argentina. Para ello, se realiza un examen de cuatro casos. Se llega a la conclusión de que la aplicación de cada uno de los métodos presenta dificultades, llevando a análisis ambiguos y controvertidos. Entre los problemas que se observan se encuentran las dificultades en establecer el mejor método, en encontrar comparables, en establecer el indicador del margen de beneficio neto más apropiado y en realizar ajustes para igualar los comparables a la empresa analizada.

1. Introducción

En las últimas décadas, la integración de las economías y mercados nacionales e internacionales ha aumentado notoriamente con la globalización. Desde entonces, los asuntos tributarios internacionales han tomado protagonismo en la agenda política mundial, generando presiones para adaptar el sistema tributario internacional al contexto actual (Pérez Gómez Serrano et. al. 2019).

Uno de los impactos que generó la globalización de la economía es el crecimiento de las transacciones internacionales y el mayor comercio de empresas multinacionales con sucursales, filiales o subsidiarias en otros países. Se estima que más del 60% del comercio internacional se efectúa por empresas multinacionales con sus diversas subsidiarias (Carbone, 2022). Estas empresas se prestan servicios entre sí utilizando precios, que no siempre coinciden con los precios fijados en el mercado entre partes independientes.

Siguiendo a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), "when independent enterprises transact with each other, the conditions of their commercial and financial relations (e.g. the price of goods transferred or services provided and the conditions of the transfer or provision) ordinarily are determined by market forces. When associated enterprises transact with each other, their commercial and financial relations may not be directly affected by external market forces in the same way, although associated enterprises often seek to replicate the dynamics of market forces in their transactions with each other" [cuando las empresas independientes realizan transacciones entre sí, las condiciones de sus relaciones comerciales y financieras (por ejemplo, el precio de los bienes transferidos o de los servicios prestados y las condiciones de la transferencia o prestación) vienen determinadas normalmente por las fuerzas del mercado. Cuando las empresas vinculadas realizan transacciones entre sí, es posible que sus relaciones comerciales y financieras no se vean afectadas directamente por las fuerzas externas del mercado de la misma manera, aunque las empresas vinculadas a menudo intentan reproducir la dinámica de las fuerzas del mercado en las transacciones que realizan entre sí] (OCDE, 2022).

El comercio dentro de los grupos multinacionales genera un movimiento internacional de fondos y capitales que constituye medios importantes para la evasión y elusión fiscal. Debido a que uno de los principales objetivos de las empresas consiste en la maximización de beneficios y la minimización de costos, y siendo los impuestos un costo para ellas, los grupos multinacionales pueden cambiar artificiosamente los beneficios a lugares de escasa o nula tributación, donde la empresa apenas realiza actividad económica alguna, buscando evadir impuestos y así reducir costos (Pérez Gómez Serrano et. al. 2019).

De esta manera, un aspecto fundamental en el ámbito de las transacciones comerciales en el proceso de la globalización y en el aspecto fiscal internacional es el tratamiento fiscal de las utilidades que obtienen las empresas multinacionales a través del comercio con sus subsidiarias.

Para poder analizar si las empresas multinacionales comercian a precios que se asemejan a los que comercian empresas independientes, se aplica el principio conocido como principio de plena

competencia. Para su aplicación, se selecciona y aplica alguno de los métodos de precios de transferencia que se considere el más adecuado para analizar los precios de transferencia de la transacción controlada.

Resulta pertinente preguntarse si los métodos de precios de transferencia se aplican de manera adecuada en nuestro país, considerando que su aplicación y resultado son primordiales en el cumplimiento de determinados objetivos, como garantizar que las empresas multinacionales declaren sus ingresos en la jurisdicción donde corresponde su genuina imputación.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar si los métodos de precios de transferencia son una herramienta adecuada de aplicación en Argentina. Para ello, en la sección 2 se presenta un marco teórico donde se definen términos relevantes, se describen los objetivos principales de la legislación de precios de transferencia y se expone la legislación en Argentina. Adicionalmente, se desarrollan y describen los distintos métodos de precio de transferencia que se utilizan para el análisis de transacciones controladas. En la sección 3, se describen los límites y falencias que se presentan en la aplicación de los mismos. Adicionalmente, se presenta un análisis de casos en base a diferentes fallos en nuestro país, donde se busca examinar cómo impactan las dificultades de la aplicación de los métodos de precios de transferencia en el análisis de los mismos. Por último, en la conclusión se presentan los hallazgos alcanzados a lo largo de la presente investigación y se plantean sugerencias en busca de una potencial solución.

1.1. Problema de investigación

¿Los métodos de precios de transferencia son una herramienta adecuada de aplicación en Argentina?

1.2. Objetivo general

Analizar la aplicación de métodos de precios de transferencia en Argentina.

1.3. Objetivo específico

Analizar los métodos de precios de transferencia y sus falencias, así como analizar fallos donde se observa la dificultad en la selección y aplicación de los métodos en nuestro país.

2. Marco teórico

2.1. Definiciones

Existen determinadas transacciones en las que las partes intervinientes pueden manipular los precios de venta de las mercancías o servicios que se prestan debido a que estas transacciones se realizan entre entidades o personas vinculadas, es decir, se realizan dentro de empresas multinacionales, donde las casas matrices comercian con sucursales, filiales o subsidiarias en otros países. Estas transacciones se denominan transacciones intercompañía o transacciones controladas.

Se denominan entonces precios de transferencia a aquellos precios a los cuales empresas vinculadas llevan a cabo transacciones intercompañía. Según las Naciones Unidas, los precios de transferencia son: the general term for the pricing of cross-border, intragroup transactions in goods, intangibles or services [el término general para la fijación de precios de las transacciones transfronterizas intragrupo de bienes, intangibles o servicios] (Naciones Unidas, 2021).

Cuando se realizan transacciones intercompañía, las empresas vinculadas pueden fijar un precio diferente al del libre mercado, es decir, diferente al precio regulado por el libre juego entre la oferta y la demanda, pudiendo resultar superior o inferior, con el objetivo de trasladar beneficios o pérdidas de manera artificial de unas entidades a otras. El precio regulado por el libre juego de la economía se denomina *arm's length price* (en español, precio de plena competencia), y el principio de comparar los precios de transferencia con el principio de plena competencia se denomina *arm's length principle* (en español, principio de plena competencia). Las Naciones Unidas definen el principio de plena competencia como: an international standard that compares the transfer pricing charged between related entities with the price of similar transactions carried out between independent entities at arm's length [una norma internacional que compara los precios de transferencia aplicados entre entidades vinculadas con el precio de transacciones similares realizadas entre entidades independientes en condiciones de plena competencia] (Naciones Unidas, 2021), mientras que la OCDE lo define como: the arm's length principle follows the approach of treating the members of a MNE group as operating as separate entities rather than as inseparable parts of a single unified business [el planteamiento consistente en considerar que los miembros de un grupo de empresas multinacionales operan como entidades separadas y no como partes inseparables de una única empresa unificada] (OCDE, 2022).

De esta manera, el análisis de los precios de transferencia según el principio de plena competencia busca asegurar que los precios a los cuales se efectuaron las transacciones entre empresas vinculadas, es decir, los precios de transferencia, sean los mismos precios a los que se hubiesen efectuado si dichas partes vinculadas fuesen partes independientes.

Según la OCDE "where conditions are made or imposed between the two associated enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in

the profits of that enterprise and taxed accordingly" [cuando entre las dos empresas vinculadas se establezcan o impongan condiciones en sus relaciones comerciales o financieras que difieran de las que se establecerían entre empresas independientes, los beneficios que, de no ser por dichas condiciones, habrían correspondido a una de las empresas, pero que, debido a dichas condiciones, no han correspondido, podrán incluirse en los beneficios de dicha empresa y gravarse en consecuencia] (OCDE, 2022).

2.2. Objetivo de la legislación de los precios de transferencia

El principal objetivo de la legislación de los precios de transferencia es proteger la base gravable en las transacciones efectuadas dentro de las empresas multinacionales, es decir, entre partes relacionadas, y evitar la manipulación de transacciones para, por ejemplo, trasladar las utilidades a aquellos países donde existe una menor tasa impositiva. Además, a través del principio de plena competencia, la legislación busca verificar la adecuada asignación del precio a las transacciones, así como establecer procedimientos a través de los cuales se pueda verificar la realidad de las mismas. Otro elemento importante es la fiscalización de las transacciones realizadas con empresas ubicadas en jurisdicciones donde hay una baja o nula imposición y regímenes tributarios preferenciales, como paraísos fiscales (Russell Bedford, s.f.).

Carbone (2022) sintetiza los objetivos del control fiscal de los precios de transferencia en los siguientes puntos:

- Obtener un cumplimiento de la legislación,
- Resguardar la base imponible nacional,
- Desalentar la utilización de estrategias de planificación fiscal nociva,
- No generar desequilibrios de trato fiscal entre los contribuyentes que desarrollan su actividad solo en el plano local y aquellos que la ejercen en el plano internacional, y
- Alentar el cumplimiento voluntario.

2.3. Legislación argentina

Las disposiciones de precios de transferencia en Argentina están reguladas principalmente por la Ley del Impuesto a las Ganancias. La Ley del Impuesto a las Ganancias y las regulaciones argentinas sobre precios de transferencia son, en su mayor parte, consistentes con los lineamientos de la OCDE. Las medidas incorporadas en estas regulaciones buscan garantizar que las ganancias de las empresas multinacionales sean gravadas en la proporción que corresponda a cada jurisdicción en la que efectivamente se produjo la actividad económica. Precisamente, la legislación de precios de transferencia en Argentina se rige por los artículos 9, 16, 17, 18, 19, 20, 126 y 127 de la Ley del Impuesto a las Ganancias y su correspondiente Decreto Reglamentario, y por resoluciones generales de la AFIP N° 4.717/20, N° 3.572/13, N° 4.130/17, N° 5.010/21 (Carbone, 2022).

La legislación argentina establece que las transacciones intercompañía deben ser realizadas de acuerdo con las prácticas de mercado o a los precios normales de mercado entre partes independientes. Dicha legislación busca que las transacciones celebradas entre partes vinculadas se realicen a un precio que cumpla con el principio de plena competencia. Este principio, como se explicó anteriormente, para efectos fiscales, señala la obligación de las empresas de tratar como entes separados a sus vinculados y evalúa si las transacciones intercompañía fueron realizadas como se hubiesen realizado entre terceros independientes.

La ley también define en qué casos se considera que las partes que realizan una transacción son partes vinculadas. El artículo 18 de la Ley 27.430, modificatoria de la Ley del Impuesto a las Ganancias, establece: "A los fines previstos en esta ley, la vinculación quedará configurada cuando un sujeto y personas u otro tipo de entidades o establecimientos, fideicomisos o figuras equivalentes, con quien aquél realice transacciones, estén sujetos de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas humanas 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." (Ley 27.340, 2017, Artículo 18)

Con respecto a los países considerados de baja o nula tributación, el artículo 20 establece "A todos los efectos previstos en esta ley, cualquier referencia efectuada a "jurisdicciones de baja o nula tributación", deberá entenderse referida a aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios, estados asociados o regímenes tributarios especiales que establezcan una tributación máxima a la renta empresaria inferior al sesenta por ciento (60%) de la alícuota contemplada en el inciso a) del artículo 73 de esta ley." (Ley 27.340, 2017, Artículo 20) Es decir, a partir de una alícuota del 15% la jurisdicción no es considerada de baja o nula tributación (Carbone, 2022).

En cuanto a la aplicación del principio de plena competencia, el artículo 10 establece: "A los fines de la determinación de los precios de las transacciones [...] serán utilizados los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de transacción realizada. [...] Serán de aplicación los métodos de precios comparables entre partes independientes, de precios de reventa fijados entre partes independientes, de costo más beneficios, de división de ganancias y de margen neto de la transacción. La reglamentación será la encargada de fijar la forma de aplicación de los métodos mencionados, como así también de establecer otros que, con idénticos fines y por la naturaleza y las circunstancias particulares de las transacciones, así lo ameriten." (Ley 27.340, 2017, Artículo 10)

2.4. Métodos de precios de transferencia

Tal como establece el artículo 10 de Ley de Impuesto a las Ganancias, existen diversos métodos de precios de transferencia que se pueden aplicar para determinar si las transacciones dentro de los grupos multinacionales, es decir las transacciones intercompañía, se establecieron a precios de plena competencia.

El primer paso para la aplicación de dichos métodos es la selección del método más adecuado para la transacción controlada que será analizada. El punto de partida para seleccionar un método es la comprensión de la transacción controlada, en particular sobre la base de un análisis funcional de la misma. Los métodos de precios de transferencia suelen utilizar información sobre transacciones comparables, las cuales se denominan transacciones no controladas porque las partes implicadas en las transacciones son independientes entre sí.

La preferencia de un método sobre otro depende, entre otros factores, del tipo de transacción a analizar, del grado de información disponible de transacciones relacionadas y transacciones comparables, los intangibles envueltos en la transacción y la integración contable de las operaciones (Foscale Cremades et. al. 2013).

Existen dos categorías generales de métodos: 1) los métodos tradicionales de transacción, que incluye el método de precio comparable no controlado, el método de costo más beneficios y el método de precio de reventa; y 2) los métodos de beneficio transaccional, que incluye el método de división de ganancias y el método de margen neto de la transacción.

2.4.1. Métodos tradicionales de transacción

a. Método de precio comparable no controlado

El método del precio comparable no controlado compara el precio cobrado por los bienes o servicios transferidos en una transacción controlada con el precio cobrado por los bienes o servicios transferidos en una transacción no controlada comparable, en situaciones comparables. La transacción no controlada debe ser una transacción comparable llevada a cabo en circunstancias comparables. El método del precio comparable no controlado también puede utilizarse a veces para determinar la regalía de plena competencia por el uso de un activo intangible. El método del precio comparable no controlado puede basarse en transacciones comparables "internas", es decir, transacciones realizadas por la empresa multinacional con un tercero independiente, o en transacciones comparables "externas", es decir, transacciones donde ambas partes son independientes (Naciones Unidas, 2021).

Si surgen diferencias en la comparación, indica que las condiciones normales o financieras entre las empresas vinculadas no eran las de un precio de plena competencia, y puede ser necesario ajustar el precio de la transacción controlada tomando como referencia la transacción independiente (Cecchin, 2000).

b. Método de costo más beneficios

El método de costo más beneficio evalúa el carácter de plena competencia comparando el margen de beneficio bruto obtenido por la parte analizada en la fabricación de un producto o la prestación de un servicio con los márgenes de beneficio bruto obtenidos por empresas comparables (Naciones Unidas, 2021).

Este método se utiliza para analizar los precios de transferencia relacionados con los bienes tangibles o los servicios. El método del costo adicional se centra en el fabricante o el proveedor de servicios como la parte sometida a prueba en el análisis de los precios de transferencia, denominada parte analizada (Naciones Unidas, 2021). Se tiene en cuenta el costo incurrido por el proveedor de los bienes y servicios en una transacción controlada. A ese costo se le agrega un margen para obtener un beneficio apropiado en relación con las funciones llevadas a cabo en condiciones de mercado (Cecchin, 2000).

El margen de beneficio bruto del proveedor en la transacción controlada debería establecerse idealmente por referencia al margen de beneficio bruto que el mismo proveedor en transacciones comparables no controladas (comparable interno). Además, el margen de beneficio bruto que habría obtenido una empresa independiente en operaciones comparables puede servir de orientación (comparable externo) (OCDE, 2022).

c. Método de precio de reventa

El método del precio de reventa parte del precio al que se revende a una empresa independiente un producto que se compró a una empresa vinculada. Al precio de reventa se le resta un margen bruto adecuado sobre dicho precio (el "margen del precio de reventa"), que representa el importe con el que el revendedor trataría de cubrir sus gastos de venta y otros gastos y obtener un beneficio adecuado, teniendo en cuenta la función que desempeña como revendedor, es decir, tomando en cuenta los activos usados y los riesgos asumidos (OCDE, 2022). Lo que queda después de restar el margen bruto, más algún ajuste por otros costos como aranceles de aduana, puede considerarse como un precio de plena competencia para la transferencia original de propiedad entre las empresas asociadas. Es muy útil su uso en operaciones de comercialización (Cecchin, 2000).

El margen del precio de reventa del revendedor en la transacción controlada puede determinarse por referencia al margen del precio de reventa que el mismo revendedor obtiene en artículos comprados y vendidos en transacciones no controladas comparables (comparable interno). Asimismo, el margen del precio de reventa obtenido por una empresa independiente en transacciones no controladas comparables puede servir de orientación (comparable externo) (OCDE, 2022).

2.4.2. Métodos de beneficio transaccional

a. Método de división de ganancias

El método de división de ganancias trata de eliminar el efecto sobre las utilidades de las condiciones existentes o impuestas en una transacción controlada por la vía de determinar la división de beneficios que las empresas independientes podrían haber esperado obtener al realizar las transacciones (Naciones Unidas, 2021).

En primer lugar, el método identifica las ganancias que deben repartirse de las transacciones controladas, es decir, las ganancias relevantes, y a continuación las divide entre las empresas

vinculadas sobre una base económicamente válida que se aproxime a la división de ganancias que se habría acordado en condiciones de plena competencia. Como ocurre con todos los métodos de fijación de precios de transferencia, el objetivo es garantizar que los beneficios de las empresas asociadas se ajusten al valor de sus contribuciones y a la compensación que se habría acordado en transacciones comparables entre empresas independientes por dichas contribuciones (OCDE, 2022).

Este método trata de identificar cuál es la parte del beneficio de una determinada transacción que debe imputarse a cada una de las partes intervinientes. Se identifica la utilidad a ser dividida entre las empresas vinculadas participantes en la transacción controlada. No se basa en transacciones comparables y puede ser usado en casos de no encontrarse una transacción comparable independiente, por lo que ofrece mayor flexibilidad. La información externa de empresas independientes es relevante en dicho análisis para determinar el valor de las contribuciones de cada empresa vinculada, pero no para determinar directamente la división de beneficios. Ofrece flexibilidad teniendo en cuenta hechos únicos y circunstancias específicas de las empresas vinculadas que no están presentes en las empresas independientes (Cecchin, 2000).

b. Método de margen neto de la transacción

El método de margen neto de la transacción examina el margen de beneficio neto en relación con una base adecuada (por ejemplo, costos, ventas o activos) que un contribuyente obtiene de una transacción controlada (OCDE, 2022). Se centra en los márgenes de beneficio neto en lugar de los márgenes de beneficio bruto, y examina los márgenes de beneficio neto comparables de las transacciones no controladas (Naciones Unidas, 2021). Su principal característica es que no se basa en el margen de beneficio globalmente considerado sino en el de una determinada transacción (Cecchin, 2000).

El indicador de beneficio neto que obtiene el contribuyente en la transacción controlada debería establecerse idealmente por referencia al indicador de beneficio neto que el mismo contribuyente obtiene en transacciones comparables independientes (comparables internos). Cuando esto no sea posible, puede servir de orientación el margen neto de beneficio que se habría obtenido una empresa independiente en transacciones comparables (comparables externos) (OCDE, 2022).

3. Desarrollo

3.1. Límites y falencias en la aplicación de los métodos

Aunque el principio de plena competencia que rige la materia de precios de transferencia establece que las transacciones entre partes relacionadas deben pactarse como lo harían terceros independientes en el libre mercado, los métodos de precios de transferencia son complejos, y en determinadas situaciones su aplicación puede ser subjetiva o contradictoria, tanto para los contribuyentes como para las administraciones tributarias, lo cual puede limitar su eficacia.

En primer lugar, antes de la aplicación del método, se debe seleccionar el mejor método para analizar la transacción controlada en cuestión. Eso puede resultar difícil o controvertido, y como consecuencia, la falla en la elección del método adecuado puede resultar en un análisis fallido. Por otro lado, los métodos de precios de transferencia suelen utilizar información sobre transacciones o empresas comparables. Sin embargo, la falta de tales comparables puede hacer que un método concreto sea inaplicable, incluso uno que podría parecer inicialmente preferido. En el caso de que la transacción o empresa no resulten comparables, el análisis podría perder eficiencia y no alcanzar los objetivos deseados.

A continuación se presentan algunos límites y falencias que se pueden presentar en la aplicación de los distintos métodos de precios de transferencia.

3.1.1. Método del precio comparable no controlado

Como se mencionó anteriormente, para la aplicación del método del precio comparable no controlado, se requiere comparar el precio de una transacción controlada con el precio de una transacción no controlada. Para que una transacción no controlada resulte comparable a la transacción controlada se requiere: que no haya diferencias en las transacciones que afecten la materialidad del precio de la transacción comparable o, en el caso contrario, que sea posible realizar ajustes precisos sobre el precio de la transacción comparable para reflejar las diferencias entre ambas transacciones (Naciones Unidas, 2021). En caso de que dichos ajustes no se puedan realizar, la fiabilidad de la aplicación del método del precio comparable no controlado puede disminuir.

El inconveniente principal que se plantea es la dificultad de encontrar una transacción comparable. De hallarse, este es el método más exacto, directo y confiable. Sin embargo, si las diferencias afectan materialmente a los precios, puede ser difícil determinar ajustes precisos y razonables para eliminar los efectos en el precio (Cecchin, 2000).

3.1.2. Método de costo más beneficios

Según el método de costo más beneficios, el precio de mercado es igual al costo de producción de los bienes tangibles de la parte controlada más un margen de beneficio bruto adecuado, definido como la relación entre el beneficio bruto y el costo de producción de los bienes vendidos. La

mayor dificultad del método radica en determinar los costos pertinentes, ya que las normas de contabilidad varían de un país a otro (Corvalán, 1999).

La coherencia contable es muy importante en la aplicación del método de costo más beneficios, ya que la aplicación de principios contables diferentes a la operación controlada y a la no controlada puede dar lugar a un cálculo incoherente del beneficio bruto. Por lo tanto, al igual que en el método del precio comparable no controlado, puede ser necesario realizar ajustes adecuados de los principios contables para garantizar que los márgenes de beneficio bruto se calculen de manera uniforme para la parte examinada y las empresas comparables.

De esta manera, una operación no controlada se considera comparable a una operación controlada al aplicar el método de costo más beneficios si: no hay diferencias entre las transacciones que se comparan que afecten materialmente al margen de beneficio bruto, o si se pueden realizar ajustes razonablemente precisos para ajustar el efecto de tales diferencias. Consecuentemente, el método de costo más beneficios puede resultar difícil de aplicar por los siguientes motivos:

- puede haber una débil relación entre el nivel de costos y el precio de mercado;
- los datos sobre el margen de beneficio pueden no ser comparables debido a incoherencias contables; y
- se requiere coherencia contable entre las transacciones controladas y las no controladas (Naciones Unidas, 2021).

3.1.3. Método de precio de reventa

En cuanto a la aplicación del método de precio de reventa, el punto de partida es la empresa de ventas controlada. El ratio financiero que se analiza con el método de precio de reventa es el margen de beneficio bruto. El beneficio bruto se define como las ventas netas menos el costo de las mercaderías vendidas. Nuevamente, la coherencia contable es muy importante a la hora de aplicar el método de precio de reventa, ya que los márgenes de beneficio bruto no resultan comparables si las prácticas contables difieren entre el cálculo del beneficio bruto para la transacción controlada y para la transacción independiente. Una transacción independiente se considera comparable a una transacción controlada si: no hay diferencias que afecten materialmente al margen bruto (por ejemplo, condiciones contractuales, condiciones de transporte, etc.), o si se pueden realizar ajustes precisos para eliminar el efecto de tales diferencias (OCDE, 2022).

La aplicación del método de precio de reventa es más fácil de determinar si el revendedor no agrega valor sustancial al producto. En contraste, puede ser más difícil de usar cuando, antes de la reventa, los bienes son procesados o incorporados a un producto de mayor valor agregado de manera que su identidad se pierde o se transforma. Es más preciso cuando se realiza dentro de un corto lapso desde la compra de los bienes por parte del revendedor (Cecchin, 2000).

Los mayores puntos débiles del método de precio de reventa pueden resumirse en:

- puede resultar difícil encontrar transacciones comparables, y
- el método implica un análisis unilateral, ya que se centra en la empresa de ventas de la transacción controlada como la parte analizada de los precios de transferencia. Es posible que el margen de beneficio bruto de plena competencia y, por tanto, el precio de transferencia, que se basa en un análisis de referencia, pueda llevar a un resultado extremo para el proveedor vinculado de la empresa de ventas (Naciones Unidas, 2021).

3.1.4. Método de división de ganancias

Con relación al método de división de ganancias, el mismo comienza por identificar los beneficios que deben repartirse entre las empresas vinculadas en las transacciones controladas. Posteriormente, estos beneficios se reparten entre las empresas vinculadas en función del valor relativo de la contribución de cada empresa, que debe reflejar las funciones realizadas, los riesgos incurridos y los activos utilizados por cada empresa en las transacciones controladas. El mayor punto débil del método de división de ganancias radica en la dificultad de calcular los ingresos y costos vinculados a la transacción controlada de todas las empresas vinculadas que participan en dicha transacción. A su vez, puede resultar difícil identificar los gastos de explotación adecuados asociados a una determinada transacción, y asignar los costos entre las transacciones y las demás actividades de las empresas vinculadas. También puede resultar difícil determinar qué factores se deben considerar para una división de ganancias adecuada (OCDE, 2022).

Aunque este método ofrece mayor flexibilidad ya que puede ser usado en casos de no encontrarse una operación independiente, se presentan dificultades en su aplicación, principalmente por las dificultades en acceder a información de filiales extranjeras (Cecchin, 2000).

3.1.5. Método de margen neto de la transacción

El método de margen neto de la transacción compara el margen de beneficio neto que la parte analizada obtiene en las transacciones controladas con los mismos márgenes de beneficio neto obtenidos por la misma en transacciones no controladas comparables o por empresas independientes comparables. En este caso, la ineficiencia de este método puede provenir de las siguientes causas:

- Los márgenes netos se ven afectados por factores que afectan a los beneficios netos y, por tanto, a los resultados del método de margen neto de la transacción, pero pueden no tener nada que ver con los precios de transferencia de la empresa; y
- Es necesario obtener información sobre los beneficios atribuibles únicamente a la transacción controlada en cuestión, haciendo difícil para la empresa disgregar los beneficios atribuibles a cada transacción (Naciones Unidas, 2021).

El indicador del margen de beneficio neto de un contribuyente puede verse influido por algunos factores que no tendrían efecto, o tendrían un efecto menos sustancial o directo, sobre el precio o los márgenes brutos entre partes independientes. Estos aspectos pueden dificultar la

determinación precisa y fiable de los indicadores de beneficio neto en condiciones de plena competencia ya que puede afectar la comparabilidad (OCDE, 2022).

3.2. Análisis de casos argentinos

Como se puede observar, la aplicación de los diferentes métodos de precios de transferencia presenta dificultades y limitaciones. Para poder observar cómo impactan estos limitantes en nuestro país, se presenta a continuación el análisis de casos donde la aplicación de métodos de transferencia en Argentina falló o resultaron controversiales.

3.2.1. Productos Roche S.A.

El presente caso es analizado en base a un fallo de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso-Administrativo Federal, en la sala V, el día 29 de noviembre de 2018.

La empresa Productos Roche S.A. presentó un estudio de precios de transferencia para el ejercicio fiscal 1999. Dicho estudio fue impugnado y se determinó nuevamente el resultado neto de impuesto a las ganancias de la empresa.

El Fisco Nacional impugnó el estudio de precios de transferencia que la empresa había presentado para el cálculo de sus ganancias en relación a una transacción de distribución por los siguientes motivos:

- 1) La empresa habría utilizado un "método híbrido" consistente en una variación del método de precio de reventa, el cual no se encontraba previsto en la legislación argentina, y
- 2) Existía una falta de comparabilidad en los precios y utilidades presentados por la empresa.

El método que la empresa había elegido era el método de precio de reventa, el cual consistía en comparar los precios de productos similares vendidos por un vendedor a un comprador independiente, deduciendo un margen de reventa estimado, para determinar un precio de compra como si hubiese sido pactado entre partes independientes.

Sin embargo, para formular el ajuste del ejercicio, el Fisco Nacional utilizó el método de margen neto de la transacción. Las razones por las que el Fisco optó por este método son principalmente dos: en primer lugar, dicho método había sido utilizado por la misma empresa para los ejercicios fiscales siguientes, y en segundo lugar, lo consideró el método más apropiado para determinar el rendimiento de la utilidad comercial de la actividad de distribución de la empresa.

Como consecuencia, se descartaron los estudios de precios de transferencia presentados por la empresa por considerar que la misma no había utilizado el método más adecuado, sino un método que le permitiera utilizar datos más favorables para sí misma.

Este caso analizado refleja la dificultad de establecer cuál es el método más apropiado que se debe utilizar para analizar una transacción relacionada, y que el error en la elección de un método adecuado puede resultar en un análisis fallido. No sólo resulta difícil establecer el método más apropiado, sino también que no existe un manual exacto que determine en qué casos o para qué

transacciones se debe utilizar cada método, tornando la elección del mismo en un criterio subjetivo y debatible. A su vez, demuestra que las empresas pueden manipular la elección del método para utilizar datos a su propio favor, de manera que el cálculo del impuesto a las ganancias resulte inferior o favorable a sus intereses.

3.2.2. Nike Argentina S.A.

El caso actual se examina a partir del fallo dictado por el Tribunal Fiscal de la Nación, en la sala A, el día 16 de agosto de 2017.

Nike Argentina S.A. interpuso un recurso de apelación contra una resolución del Fisco Nacional, mediante la cual se había determinado una obligación tributaria en el impuesto a las ganancias por el período fiscal 1999, con intereses resarcitorios y la aplicación de una multa, debido a una mala aplicación de las normas referidas a precios de transferencia.

La transacción bajo análisis se llevó a cabo entre Nike Argentina S.A. y Nike Inc., en la cual Nike Argentina S.A. recibió de esta última diversos servicios de representación de compra de productos en el exterior.

A diferencia del caso analizado anteriormente, en este caso no existe una discrepancia en cuanto al método aplicado para el análisis de los precios de transferencia de la empresa, sino que la discrepancia surgió en la selección del comparable. Para analizar los precios de transferencia de la transacción entre Nike Argentina S.A. y Nike Inc., el Fisco Nacional fiscal observó los porcentajes de comisión de compra que Nike Argentina S.A. le abonó a Nike Inc. y los porcentajes de comisión que le abonó a Nissho Iwai American Corporation, es decir, una empresa no vinculada. De esta manera, el Fisco efectuó un ajuste por simple comparación de porcentajes, sin tener en cuenta que los servicios que prestan ambas sociedades son totalmente diferentes, y por lo tanto no resultan comparables.

Lo que plantea la empresa es que, dada las características del contrato suscripto con Nike Inc., no existen comparables en la misma sociedad, ya que no se recibieron servicios de la misma naturaleza de un tercero no relacionado. Por lo tanto, debería haberse recurrido a información de terceros independientes en el mercado, buscando en bases de datos disponibles al público.

En el presente caso, se observa que la falta de comparables puede hacer que un determinado método sea inaplicable, incluso cuando no es cuestionable que dicho método sea el más apropiado. La falta de comparables o la selección de comparables incorrectos puede invalidar el estudio de precios de transferencia, o puede hacer que los resultados del estudio se vean distorsionados.

3.2.3. Acindar Industria Argentina de Aceros S.A.

El análisis del caso en cuestión se basa en el fallo emitido por la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso-Administrativo Federal, en la Sala IV, el día 5 de abril de 2018.

El Tribunal Fiscal de la Nación confirmó una resolución que pretendía un nuevo cálculo correspondiente al impuesto a las ganancias del ejercicio 2001 de la empresa Acindar Industria Argentina de Aceros S.A.

La pretensión fiscal tuvo origen en el control de un estudio de precios de transferencia de la empresa, donde llevó a cabo las siguientes transacciones con empresas radicadas en el extranjero:

- 1) exportaciones de productos semiterminados y terminados fabricados por la empresa, y
- 2) servicios prestados por personal de la empresa, reembolsados por las empresas relacionadas.

Para analizar esta transacción se utilizó el método de margen neto de la transacción. Para esto, es necesario la selección de un indicador de beneficio que permita medir el margen neto en cuestión. La disputa a resolver por parte del Tribunal se basó en determinar, entre otros puntos, si el indicador de beneficio que usó la empresa en su cálculo era el indicado. A saber, la empresa utilizó el margen operativo sobre costos totales, mientras que el Fisco propugnaba la utilización de la tasa de retorno sobre el capital empleado.

En este caso, lo que podemos observar, es que más allá de que existe un consenso entre la empresa y el Fisco en la elección y aplicación de un determinado método, la manera de aplicar el mismo puede resultar discutible. Como se explicó anteriormente, el método en cuestión busca comparar el margen de beneficio neto de la empresa en la transacción controlada con márgenes de beneficio neto obtenidos en transacciones comparables no controladas u obtenidos por empresas independientes. Sin embargo, no existe una única manera de medir el beneficio neto, sino que el mismo puede medirse a través de distintos indicadores de beneficio. En el análisis en cuestión, la empresa Acindar utiliza para su análisis el Margen Operativo sobre Costos Totales, mientras que el Fisco Nacional utiliza en su cálculo la Tasa de Retorno sobre Capital Empleado, lo que puede llevar a resultados distintos. Más allá de que existen consensos que establecen en qué situaciones se utilizaría cada indicador, la realidad es que no hay una regla exacta que determine cuál es correcto utilizar. Esto lleva a que la selección del indicador de beneficio para medir la utilidad pueda ser fácilmente manipulable en favor de la empresa.

3.2.4. Volkswagen Argentina S.A.

La evaluación del caso presente se fundamenta en el fallo emitido por la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso-Administrativo Federal, en la sala I, el día 26 de diciembre de 2019.

El Tribunal Fiscal de la Nación resolvió revocar parcialmente una resolución en la cual se determinaba de oficio el impuesto a las ganancias de la empresa Volkswagen Argentina S.A. correspondiente al ejercicio fiscal 2001 y se liquidaban los intereses correspondientes.

La resolución refería al examen del estudio de precios de transferencia realizado por la empresa sobre transacciones realizadas con empresas vinculadas, correspondiente al ejercicio 2001, que consistían en la importación de vehículos de entidades vinculadas para su posterior reventa en el mercado argentino, las importaciones de componentes de entidades vinculadas para su posterior

comercialización en el mercado local y la exportación de vehículos y componentes a sujetos vinculados del exterior. En dicho estudio, la empresa seleccionó el método de margen neto de la transacción para evaluar los precios de transferencia de sus transacciones y utilizó la tasa de retorno sobre el capital empleado como indicador de beneficio. La resolución, luego revocada, no cuestionaba el método seleccionado ni el indicador manejado, sino que el Fisco Nacional ponía en duda algunos ajustes de comparabilidad, así como la exclusión de dos compañías que el Fisco consideraba comparables, y por ende, deberían haber sido utilizadas en la comparación.

El presente caso analizado pone en evidencia que, si bien el método seleccionado y el indicador de beneficio pueden resultar claros, la selección de comparables puede resultar cuestionable. En este caso, la empresa seleccionó empresas comparables que llevaban a cabo actividades similares a sí misma, para lograr comparar su margen de utilidad con el de ellas. Sin embargo, la selección de esas empresas comparables, así como la exclusión de otras, puede ser un proceso controversial. La manera en la que se efectúa la búsqueda de comparables y la selección de las mismas, puede ser subjetiva y de elegir distintas empresas comparables se podrían obtener valores comparables significativamente distintos.

Por otro lado, como se explicó anteriormente, en caso de que los comparables no resulten totalmente idénticos a la empresa bajo análisis, se pueden realizar determinados ajustes para intentar que los comparables se asemejen lo más posible a la empresa analizada. Sin embargo, en este caso se observa que la manera de realizar dichos ajustes puede ser discutida y que los mismos pueden ser manipulados para llegar a resultados que favorezcan a la empresa analizada.

4. Conclusión

La globalización que experimenta la economía internacional desde fines del siglo anterior llevó a que las transacciones internacionales aumenten sustancialmente, en especial aquellas transacciones que se realizan dentro de las empresas multinacionales, es decir, entre la casa matriz y sus subsidiarias, o entre distintas filiales de un mismo grupo empresarial. De hecho, se estima que más del 60% de las transacciones a nivel internacional se realizan en la actualidad dentro de grupos empresariales (Carbone, 2022). Cuando las empresas vinculadas realizan transacciones entre sí, es posible que sus relaciones comerciales y financieras no se vean afectadas directamente por las fuerzas externas del mercado, lo que constituye un medio importante para la evasión y elusión fiscal (OCDE, 2022).

La situación de comercio actual requiere entonces analizar si las transacciones que se llevan a cabo dentro de estos grandes grupos empresariales, se realizan bajo las mismas condiciones que se realizarían si las mismas se llevaran a cabo entre empresas no vinculadas, es decir, bajo situaciones de libre mercado. Para realizar dicho análisis, se utiliza el principio de plena competencia, a través del cual se realiza una comparación donde se observa si los precios de transferencia a los cuales se realizan las transacciones controladas son consistentes con los precios que se pactarían en el libre mercado.

En Argentina, el principio de plena competencia está contemplado en la Ley del Impuesto a las Ganancias, consistente con los lineamientos de la OCDE. El objetivo principal de la legislación sobre precios de transferencia es proteger la base imponible en transacciones dentro de empresas multinacionales y evitar la manipulación de éstas para trasladar utilidades a países con menor carga tributaria. Mediante el principio de plena competencia, se verifica la asignación adecuada de precios y se establecen procedimientos para corroborar la realidad de las transacciones, a la vez que se fiscalizan transacciones con empresas en jurisdicciones de baja o nula imposición y regímenes preferenciales, como paraísos fiscales (Russell Bedford, s.f.).

En esta ley, así como en las directrices de la OCDE, se establece la existencia de cinco métodos para llevar a cabo el análisis de precio de transferencia, a saber: 1) el método de precio comparable no controlado, el cual compara el precio cobrado por los bienes o servicios transferidos en una transacción controlada con el precio cobrado por los bienes o servicios transferidos en una transacción no controlada comparable (Naciones Unidas, 2021); 2) el método de costo más beneficios, que evalúa el carácter de plena competencia comparando el margen de beneficio bruto obtenido por la parte analizada en la fabricación de un producto o la prestación de un servicio a una empresa vinculada, con los márgenes de beneficio bruto obtenidos por empresas comparables (Naciones Unidas, 2021); 3) el método de precio de reventa, que se basa en el precio por el cual un producto adquirido a una empresa vinculada se vende a una empresa independiente (Cecchin, 2000); 4) el método de división de ganancias, que trata de fijarse cuál es la parte del beneficio de una determinada transacción que debe imputarse a cada una de las partes intervinientes (Cecchin, 2000); y 5) el método de margen neto de la transacción, que analiza el

margen de beneficio neto en relación con una base adecuada que un contribuyente obtiene de una transacción controlada (OCDE, 2022).

Sin embargo, aunque la definición de los métodos resulta clara, la aplicación de los mismos puede resultar ambigua y controvertida en ciertas ocasiones. A través del análisis de casos, se pudo observar problemas que surgen en la aplicación de los casos. Por un lado, la selección del método más apropiado para analizar una transacción puede generar discrepancias, ya que no siempre es evidente qué método es el más confiable para analizar una transacción, como demuestra el caso analizado de Productos Roche S.A. La selección de un método diferente puede generar resultados diferentes. Por otro lado, existen dificultades que se presentan en la aplicación de cada uno de los métodos descriptos. Estas dificultades radican principalmente en encontrar comparables, como se observa en el caso de Nike Argentina S.A., en establecer cuál es el indicador de beneficio más apropiado a utilizar, como se advierte en el caso de Acindar Industria Argentina de Aceros S.A., y en realizar ajustes para asemejar los comparables a la empresa analizada, como se contempla en el caso de Volkswagen Argentina S.A.

Las dificultades que se plantean a la hora de seleccionar y aplicar los métodos de precio de transferencia para analizar las transacciones intercompañía son relevantes, ya que la falla en algún paso del proceso puede resultar en un análisis fallido o direccionado en favor de las empresas bajo análisis, impidiendo alcanzar los objetivos deseados. De esta manera, un proceso de análisis de precios de transferencia con errores puede derivar en la evasión o elusión fiscal de los grandes grupos nacionales, que ven así la posibilidad de trasladar las ganancias hacia jurisdicciones de baja o nula tributación.

Una propuesta interesante sería que la normativa argentina se extienda más allá de los lineamientos de la OCDE, planteando un marco regulatorio más específico que no dé lugar a la discrecionalidad en cuanto a la selección del mejor método, estableciendo un orden de preferencias sobre qué método seleccionar en cada transacción. Lo mismo podría plantearse en cuanto a la selección del indicador del margen de beneficio neto. Otro aspecto de vital importancia sería que la legislación establezca alternativas eficientes de aplicación en los casos en donde se dificulte encontrar comparables para llevar a cabo el proceso de aplicación de un método.

Una normativa más exhaustiva y un análisis de precios de transferencia correcto pueden contribuir notablemente a disminuir la elusión y evasión tributaria, fortaleciendo consecuentemente la recaudación y mejorando la transparencia y la equidad horizontal de los sistemas tributarios en Argentina.

5. Referencias bibliográficas

- Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso-Administrativo Federal. Sala I. 26 de diciembre de 2019.
- Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso-Administrativo Federal. Sala IV. 5 de abril de 2018.
- Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso-Administrativo Federal. Sala V. 29 de noviembre de 2018.
- Carbone, C. (2022). *Precios de Transferencia en la normativa argentina*.
- Cecchin, D. (2000). *Precios de transferencia en la República Argentina en un contexto de economías globalizadas*. Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Corvalán, S. (1999). *Precios de Transferencia*. Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Foscale Cremales, M., Rossillo, J. y Massud Maron, L. (2013). *Precios de transferencia*. Universidad Nacional de Cuyo.
- Honorable Congreso de la Nación Argentina. Ley 27.430. (2017, 27 de diciembre). Publicada en el Boletín Oficial del 29 de diciembre de 2017. Argentina.
- Naciones Unidas. (2021). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2022). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.
- Pérez Gómez Serrano, C., Bolado Muñoz, E. y Arias Esteban, I. (2019). *Cóctel de medidas para el control de la manipulación abusiva de precios de transferencia, con enfoque en el contexto de países de bajos ingresos y en vías de desarrollo*.
- Russell Bedford. (s.f.). *¿Qué son los precios de transferencia?* <https://russellbedford.com>.
- Tribunal Fiscal de la Nación. Sala A. 16 de agosto de 2017.