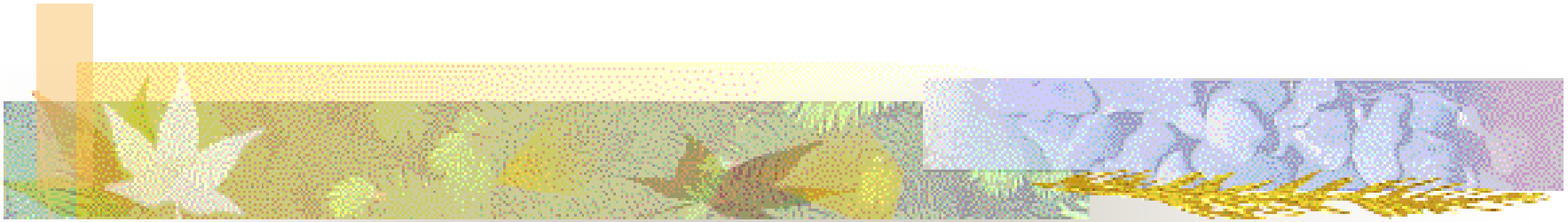
PRECIOS DE TRANSFERENCIA



MAG. SUSANA RIZZO

TEMARIO

- Introducción a la temática de los Precios de Transferencia
- Los Precios de Transferencia en el mundo
- El Estudio de Precios y Funciones

1. INTRODUCCIÓN

- Profunda integración de fuerzas económicas
- Sistemas diferentes de imposición a la renta en el mundo y grandes diferencias de alícuotas dan lugar a TAX PLANNING.
- Los Fiscos se ven obligados a LEGISLAR para no perder base imponible.

Empresas multinacionales desarrollan negocios alrededor de todo el mundo por:

1. Facilidad con la que pueden actualmente trasladarse capital y personas
2. Oportunidades generadas en países de baja imposición fiscal
3. Estrepitoso auge de la Inversión Extranjera Directa (IED) en las economías en vías de desarrollo. La IED se refiere a los flujos de capital dirigidos a un país extranjero bajo la forma de patrimonio, así como de deuda.

Concepto de Precio de Transferencia

Un **precio de transferencia** es el precio contabilizado por las dos entidades que intervienen en una operación, cuando actúan entre partes relacionadas.

Dos partes relacionadas pueden manipular los precios de transferencia con el objeto de localizar las rentas a la jurisdicción con más beneficios impositivos.

Esta es la razón por la cual el problema de los precios de transferencia en transacciones internacionales ha alcanzado tamaña importancia, tanto para países desarrollados como para otros en desarrollo o subdesarrollados, en las últimas décadas.

EJEMPLO NUMÉRICO

Matriz **MNCo** (Multinational Company) del país A

* posee todas las acciones de la Subsidiaria **S** del país B

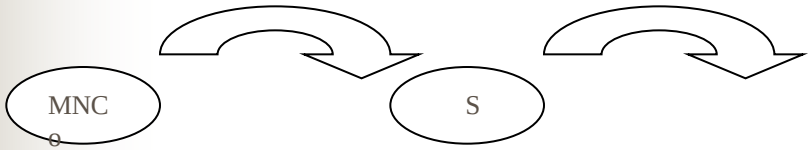
* le vende a esta Subsidiaria un stock de inventario valuado en el mercado a $ 1000

En el país A la tasa de impuesto es del 40 % de los beneficios netos obtenidos

- En el país B, solamente del 20 % de los beneficios netos

País A

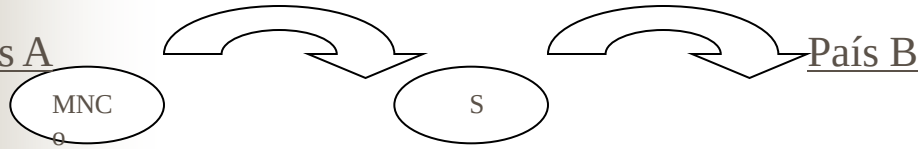
País B



$ 1000 $ 1200

Venta	1000	1200
Costo	(600)	(1000)
Neto	400	200
Tasa Imp.	* 40 %	* 20 %
Imp. Determ.	160	40

Minimización del total de impuesto determinado para el conjunto de las dos firmas



	$ 800	$ 1200
Venta	800	1200
Costo	(600)	(800)
Neto	200	400
Tasa Imp.	* 40 %	* 20 %
Imp. Determ.	80	80

El resultado final es una disminución en la **obligación total tributaria** para el conjunto económico con el mismo **INGRESO NETO TOTAL.**

	A	B	TOTAL	A	B	TOTAL	DIFERENCIA
Ventas	1000	1200	2200	800	1200	2000	-200
Costos	600	1000	1600	600	800	1400	-200
Gan. Neta	400	200	600	200	400	600	0
tasa de Imp.	0.4	0.2		0.4	0.2		
Imp. Determ.	160	40	200	80	80	160	-40

Cuadro: Transacciones entre vinculadas que pueden ser afectadas por “transfer pricing”

ESTADO DE RESULTADOS

Ingresos por Ventas

– Bienes tangibles: materia prima, producción en proceso, productos terminados.

– Honorarios ganados por servicios: ej. Servicio legal, impositivo, seguros, capacitación, servicios técnicos, honorarios por asesoramiento en producción, comercialización y ventas, Investigación y Desarrollo, servicios de gerenciamiento.

– Alquileres recibidos por bienes tangibles: por ej: leasing por equipamiento.

– Regalías por el uso de propiedad intangible: ej: know-how, publicidad, marcas, patentes,

Menos:

Costo de ventas

– Bienes tangibles: materia prima, producción en proceso, productos terminados.

– Servicios.

=Margen Bruto

Cuadro: Transacciones entre vinculadas que pueden ser afectadas por “transfer pricing” (Cont.)

Menos:
Gastos no imputables al costo
– Honorarios pagados por servicios: ej. Sueldos, servicio legal, impositivo, seguros, capacitación, servicios técnicos, honorarios por asesoramiento en producción, comercialización y ventas, Investigación y Desarrollo, servicios de gerenciamiento.
– Participación (Share) de overheads: ej: honorarios por gerenciamiento.
– Alquileres pagados por bienes tangibles: por ej: leasing por equipamiento
– Regalías por el uso de propiedad intangible: ej: know-how, publicidad, marcas, patentes
=Utilidad Operativa
Más o menos:
Ingresos/Egresos Financieros
– Intereses pagados/recibidos por préstamos inter-compañías.
– Hedging: interest rates, currencies.
=Utilidad final antes de impuesto
Impuesto a las Ganancias
= Utilidad final después de impuesto

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL

Activos Intangibles

– Uso de marcas, patente, llave de negocio

Activos Tangibles

– Compras de edificios y equipamiento

Activos y Pasivos Corrientes

– Cuentas corrientes entre vinculadas.

– Créditos y préstamos a corto plazo.

Activos y Pasivos no Corrientes

– Créditos y préstamos entre vinculadas.

– Préstamos externos con garantía de la empresa vinculada.

– Thin capitalisation.

DISTINTOS OBJETIVOS PARA MANIPULAR LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

- Reducir el impuesto global
- Cambiar la base de cálculo de los bonos a los CEOs
- Moderar las demandas de aumento de sueldo de los empleados, al reducir las ganancias publicadas en los balances
- Eludir los controles gubernamentales referidos repatriación de capitales
- Penetrar nuevos mercados
- Reducir los dividendos de los accionistas minoritarios
- Desafiar los controles de precios del Gobierno incrementando la base de los
- Eliminar los cargos anti-dumping incrementando la base
- Reducir el impacto de los derechos aduaneros

CONCEPTOS IMPORTANTES

- Condición “arm´s length”: valores a precios de mercado
- COMPARABLES:

  * Bienes: Métodos transaccionales

  * Utilidades: Métodos no transaccionales
- Vinculación: definiciones controvertidas.

  Art. 9 Modelo Convenio para Evitar Doble Imposición OCDE

CONVENIOS : ARTÍCULO 9 MODELO OCDE
EMPRESAS ASOCIADAS. AJUSTES PRECIOS TRANSFERENCIAS

"1. Cuando

a) una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante, o

b) unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante,

y, en uno y otro caso, las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia.

ART 9: AJUSTES CORRELATIVOS

2. Cuando un Estado contratante incluya en los beneficios de una empresa de ese Estado y someta, en consecuencia, a imposición los beneficios sobre los cuales una empresa del otro Estado contratante ha sido sometida a imposición en ese otro Estado, y los beneficios así incluidos son beneficios que habrían sido realizados por la empresa del Estado mencionado en primer lugar si las condiciones convenidas entre las dos empresas hubieran sido las que se hubiesen acordado entre empresas independientes, ese otro Estado practicará el ajuste correspondiente de la cuantía del impuesto que ha percibido sobre esos beneficios. Para determinar dicho ajuste se tendrán en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio y las autoridades competentes de los Estados contratantes se consultarán en caso necesario."

ARTÍCULO 25:
PROCEDIMIENTO AMISTOSO

"1. Cuando una persona considere que las medidas adoptadas por uno o por ambos Estados contratantes implican, o pueden implicar para ella, una imposición que no esté conforme con las disposiciones del presente Convenio, con independencia de los recursos previstos por el derecho interno de esos Estados podrá someter su caso a la autoridad competente del Estado contratante del que sea residente o, si fuera aplicable el apartado 1 del artículo 24, a la del Estado contratante del que sea nacional. El caso deberá ser planteado dentro de los tres años siguientes a la primera notificación de la medida que implique una imposición no conforme a las disposiciones del Convenio.

2. La autoridad competente, si la reclamación le parece fundada y si no puede por sí misma encontrar una solución satisfactoria, hará lo posible por resolver la cuestión por medio de un acuerdo amistoso con la autoridad competente del otro Estado contratante, a fin de evitar una imposición que no se ajuste a este Convenio. El acuerdo será aplicable independientemente de los plazos previstos por el derecho interno de los Estados contratantes.

3. Las autoridades competentes de los Estados contratantes harán lo posible por resolver las dificultades o las dudas que plantee la interpretación o aplicación del Convenio por medio de un acuerdo amistoso. También podrán ponerse de acuerdo para tratar de eliminar la doble imposición en los casos no previstos en el Convenio.

4. A fin de llegar a un acuerdo en el sentido de los apartados anteriores, las autoridades competentes de los Estados contratantes podrán comunicarse directamente, incluso en el seno de una Comisión mixta integrada por ellas mismas o sus representantes."

Artículo 26. Intercambio de Información

"1. Las autoridades competentes de los Estados contratantes intercambiarán las informaciones necesarias para aplicar lo dispuesto en el presente Convenio o en la legislación nacional de los Estados contratantes relativa a los impuestos de toda clase y denominación percibidos por los Estados contratantes, sus subdivisiones o entidades locales en la medida en que la imposición prevista en el mismo no sea contraria al Convenio. El intercambio de información no vendrá limitado por los artículos 1 y 2. Las informaciones recibidas por un Estado contratante serán mantenidas tan en secreto como las informaciones obtenidas en base al derecho interno de ese Estado y sólo se comunicarán a las personas o autoridades (incluidos los tribunales y órganos administrativos) encargadas de la gestión o recaudación de los impuestos comprendidos en el Convenio, de los procedimientos declarativos o ejecutivos relativos a dichos impuestos, o de la resolución de los recursos relativos a los mismos. Dichas personas o autoridades sólo utilizarán estas informaciones para estos fines. Podrán revelar la información en las audiencias públicas de los tribunales o en las sentencias judiciales.

2. En ningún caso las disposiciones del apartado 1 podrán interpretarse en el sentido de obligar a un Estado contratante a:

a) adoptar medidas administrativas contrarias a su legislación o práctica administrativa, o a las del otro Estado contratante;

b) suministrar información que no se pueda obtener sobre la base de su propia legislación o en el ejercicio de su práctica administrativa normal, o de las del otro Estado contratante;

c) suministrar información que revele secretos comerciales, industriales o profesionales, procedimientos comerciales o informaciones cuya comunicación sea contraria al orden público."

TRANSFER PRICING EN EL MUNDO

- ✓ normas del Código de Rentas de EEUU
- ✓ lineamientos de la OCDE
- ✓ normas en Argentina
- ✓ normas en países latinoamericanos : México, Brasil, Chile, Perú, etc.

EEUU

Antes de 1939 sólo había leyes no ordenadas en un Código Impositivo. En 1934 (sección 45): *"cuando existan dos ó más organizaciones o negocios poseídos o controlados directa o indirectamente por los mismos intereses el Administrador del Servicio de Rentas está autorizado a distribuir o asignar la ganancia bruta o las deducciones entre las organizaciones o negocios si determina que esa distribución o reasignación es necesaria para prevenir la evasión de impuestos o reflejar claramente la ganancia de cada una de esas organizaciones o negocios".*

En 1935 surge la reglamentación de la ley en la que se establece que el estándar para hacer cualquier ajuste es el de un contribuyente independiente contratando con otro contribuyente independiente en condiciones de **"arm's length"**

En 1939 se dicta el Código Impositivo. Se mantiene el mismo criterio.

EEUU

En 1954 la sección 45 adquiere nueva numeración : **482**, que conserva hasta ahora sin cambios sustantivos.

En 1968 se incorpora una importante Reglamentación a estos artículos:

Métodos a utlizar:

1. CUP
2. RPM en este orden
3. CPM

Unicamente podía aplicarse otro método si el contribuyente demostraba que era más apropiado para cumplir con el principio de “arm’s length”

En 1993: surge en la legislación el 4to. Método “COMPARABLE PROFIT METHOD” que ya no se basa en transacciones comparables sino en el concepto económico de que negocios similarmente situados y ejerciendo similares actividades económicas ganen retornos similares a través del tiempo.

EEUU

ACTUALMENTE rigen en EEUU los siguientes principios básicos:

- Mejor comparable: siempre CUP o CUT, INTERNO O EXTERNO

- Si lo anterior no es posible porque no se trata de bienes fungibles con precio de mercado transparente (granos, oro, etc) o similares (cemento, computadoras, etc), se debe buscar la información que cumpla con el principio de “arm’s length” .
  Otros métodos transaccionales: RPM y COST PLUS
  Métodos no transaccionales: Profit Split y Comparable Profit Method.

Este último, el Metodo de Ganancias Comparables, ampliamente aceptado por USA pero no por la OCDE aplica generalmente un análisis del RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS de negocios con ubicación y actividad económica similares. Se efectúan los ajustes pertinentes por situaciones disímiles y se establece el RANGO DE RETORNOS en situación “arm’s length” con la cual el contribuyente es comparado.

OCDE

Primeras “Guidelines” en 1979, basadas en la normativa y experiencia de USA

Son una guía para que los países asociados establezcan legislaciones armónicas en Precios de Transferencia, así como para las Empresas Multinacionales para evitar riesgos de ajustes impositivos por Fiscos de diferentes Estados

Con el paso de los años fueron modificadas y revisadas varias veces.

DIFERENCIAS:

- No usa regla del mejor método
- No acepta los métodos no transaccionales sino como “último recurso”

ARGENTINA

- Normas de TP incorporadas a la legislación de Impuesto a las Ganancias desde 1998
- Basadas en las Guidelines de la OCDE
- Adopta la “regla del mejor método”
- Se debe presentar el Estudio de Precios certificado por CPN independiente junto con la DJ informativa de PT y se debe conservar la documentación respaldatoria
- No prevé APAs
- Importantes penalidades por falta de cumplimiento

MEXICO

- La Argentina prácticamente copió su legislación en materia de TP
- Gran diferencia: prevé APAS
- Legislación basada en las normas de OCDE

BRASIL

- Normas muy criticadas internacionalmente
- Prevé “safe harbors” en forma generalizada
- Acepta también los métodos tradicionales

EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA



- METODOLOGÍA EN GENERAL
- MÉTODO DEL MARGEN NETO DE LA TRANSACCIÓN

EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

- 1) ¿ Qué es un estudio de Precios ?
- 2) ¿Cómo se realiza un estudio de Precios ?
- 3) ¿Cuándo se hace un estudio de Precios?
- 4) ¿Para qué se hace un estudio de Precios?

EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

QUÉ:

Es un PROCESO mediante el cual se analizan las circunstancias generales y específicas de una determinada operatoria con el objeto de definir el método a aplicar para cumplir con el standard internacional “arm´s length” en la fijación del precio de bienes tangibles, intangibles o servicios entre empresas vinculadas.

EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El objetivo de este proceso consiste en identificar y definir

- ACTIVIDADES
- FUNCIONES
- RIESGOS
- RESULTADOS

en los países donde actúan los entes vinculados

EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

CÓMO:

- a) Relevar y comprender la forma en que se efectúa la operatoria entre partes vinculadas
- b) Describir cómo se forman los precios en particular para ese negocio que se analiza
- c) Analizar las condiciones de los mercados donde se actúa
- d) Analizar toda la documentación legal y financiera de la empresa (estados contables, documentación contable y extracontable, contratos) así como la estructura y los circuitos administrativos con el objeto de reconocer las actividades, las funciones, los resultados y los riesgos asumidos.

EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

- e) Definir en forma preliminar:
- - identificación de los posibles “comparables”,
- - métodos que se puedan aplicar
- - forma de aplicar los correspondientes métodos
- f) Aplicar los métodos, analizar los resultados, descartar resultados con desvíos exagerados o con problemas
- g) Elegir el mejor método y el o los métodos de soporte
- h) Exponer adecuadamente y en lo posible graficar el rango de resultados definitivo

i) Preparar el Informe Final con el detalle de todo lo actuado.

EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

3) CUÁNDO:

- Básicamente cuando existen operaciones internacionales en las que intervienen empresas vinculadas.
- En Perú la legislación prevé otros casos para operaciones nacionales
- Cuando la empresa decide celebrar un APA con el Fisco Peruano

EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

4) PARA QUÉ:

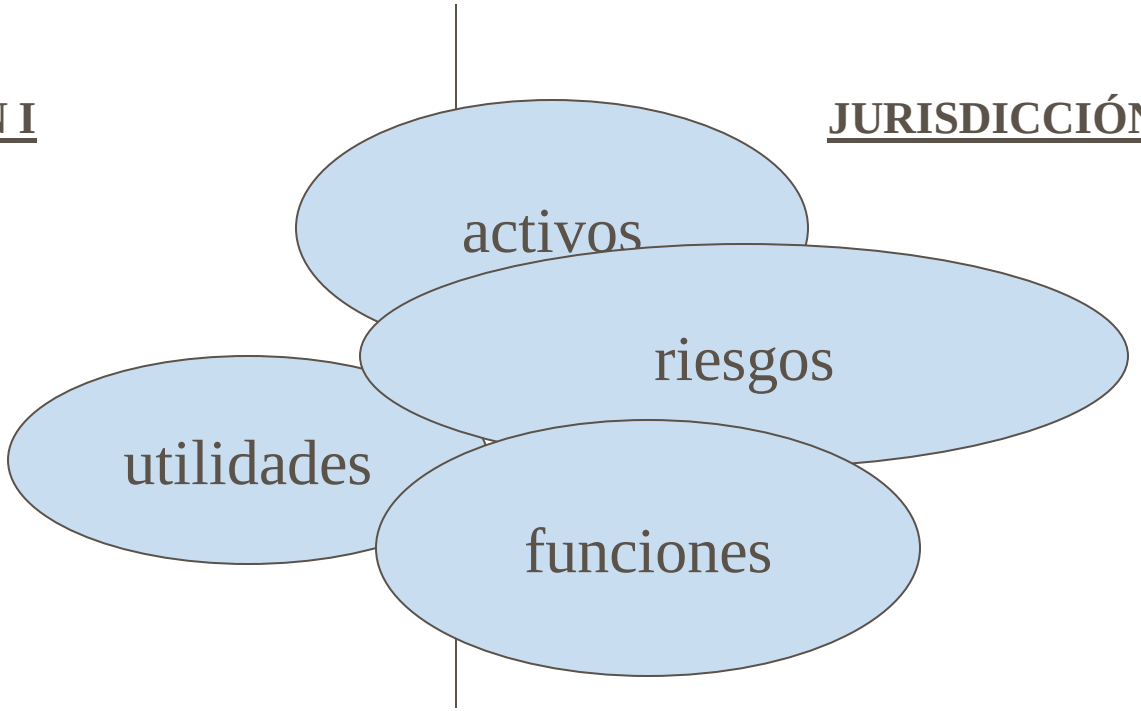
Para poder detectar cómo se reparten las utilidades de un grupo económico en comparación con la proporción de funciones, activos y riesgos asumidos en cada jurisdicción desde la cual opera.

EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

EJEMPLO:

JURISDICCIÓN I

JURISDICCIÓN II



EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

- Una vez concluido el estudio de precios, se clarifican las circunstancias internas y externas del negocio y se comprende más plenamente cómo se forman los precios de los bienes transados

- Esto permite evitar situaciones de conflicto con el Fisco
- En caso de inspecciones, la empresa se encuentra en condiciones de sustentar debidamente los precios predeterminados sin sufrir ajustes.

Páginas web de consulta

- www.oecd.org.ar: buscar por Temas: Transfer Pricing
- www.afip.org.ar: buscar preguntas frecuentes: Operaciones Internacionales
- www.transferpricing.com: para ver normas de USA
- www.preciostransfer.com.ar: para ver normas de Argentina