



Buscar

Ediciones Anteriores

Suplemento

Fecha > ▾

Página Semanal

Fecha > ▾

Tribuna Fiscal

• Precios de transferencia: importancia de analizar los comparables internos

Escribe: Daniela Kumor y Mariano Scorza (*)

A partir de los beneficios concedidos a través de la Ley N° 26.476 -Régimen de regularización impositiva, promoción y protección del empleo registrado, exteriorización y repatriación de capitales-, la DGI ha requerido a los contribuyentes que hubieran realizado movimientos de fondos, durante los períodos fiscales 2006 y 2007, desde o hacia países considerados paraísos fiscales1, que regularicen su situación en materia de precios de transferencia. Con motivo de ello, consideramos de interés referirnos a la importancia del uso de los comparables internos en este tema.

En el análisis de los precios de transferencia, la existencia de información comparable interna producida por el propio contribuyente, en virtud de iguales o similares operaciones llevadas a cabo con sujetos independientes, configura una fuente de información sustancial a efectos del control de los precios fijados en las transacciones desarrolladas con compañías vinculadas.

Por tal motivo, la definición de la existencia o no de comparables internos es un aspecto que requiere especial cuidado en todo examen dado que, una simple comparación directa de los precios de compra o de venta en transacciones, cuyos términos y circunstancias no sean idénticos, generarán el riesgo de arribar a conclusiones erróneas.

Siendo esta fuente de información tan importante para la aplicación de los métodos de control de precios previstos en el artículo 15 de la Ley del Impuesto a las Ganancias3 (en adelante LIG) -en especial para los métodos de precios comparables entre partes independientes, precio de reventa, costo más beneficios y margen neto de la transacción- resulta de particular importancia definir cuándo se verifica la existencia de un comparable interno atento a la preeminencia de esta fuente de información en relación con el uso de comparables externos.

Si bien la LIG no hace ninguna referencia a esto último, hemos observado que el fisco en los procedimientos de verificación ha priorizado la utilización del método de precios comparables entre partes independientes, ante la existencia de potenciales comparables internos, aun en aquellos casos en los que el grado de comparabilidad existente no era el más adecuado a efectos de llevar a cabo un ajuste de precios. Sin embargo, esta información fue considerada generando una determinación fiscal en materia de precios de transferencia.

En este orden de ideas, es importante señalar que un comparable interno podrá verificarse en aquellos casos en los que el contribuyente cuente con información de operaciones realizadas con sujetos independientes cuyas características, funcionalidades, términos contractuales, circunstancias económicas y estrategias de negocios sean iguales a las existentes en la operación desarrollada con el sujeto vinculado, y en el caso de que existan diferencias, que éstas no tengan la aptitud para afectar sustancialmente la comparación realizada.

Identificación de información comparable interna

Lo expuesto precedentemente nos lleva a la importancia de desarrollar en todo análisis de precios de transferencia un test de comparabilidad respecto de la información que el propio contribuyente produce por las operaciones desarrolladas con sujetos independientes.

El art. 21.2 del Decreto Reglamentario de la LIG señala que serán consideradas como operaciones comparables aquellas en las que no existan diferencias que afecten el precio, el margen de ganancias o el monto de la contraprestación, o en su caso, cuando tales diferencias se eliminen en virtud de ajustes que permitan un grado sustancial de comparabilidad. A los fines de ajustar estas diferencias deberán considerarse aquellos elementos o circunstancias que reflejen en mayor medida la realidad económica de las transacciones, **considerándose entre otros elementos y circunstancias**, los que se indican seguidamente:

a) Las características de las transacciones.

b) Las funciones o actividades, tales como diseño, fabricación, armado, investigación y desarrollo, compra, distribución, comercialización, publicidad, transportes, financiaci3n, control gerencial y servicios de posventas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las transacciones (riesgos comerciales, como fluctuaciones en el costo de los insumos; riesgos financieros, como variaciones en el tipo de cambio o tasa de interés), de cada una de las partes involucradas en la operaci3n.

c) Los términos contractuales que puedan influir en el precio o en el margen involucrado, tales como forma de redistribuci3n, condiciones de pagos, compromisos asumidos respecto de los volúmenes de productos comprados o vendidos, duraci3n del contrato, garantías, existencia de transacciones colaterales.

d) Las circunstancias económicas (entre otras, ubicaci3n geográfica, dimensi3n y tipo de los mercados, niveles de oferta y demanda, alcance de la competencia).

Como se desprende del artículo comentado, la enunciación de elementos y circunstancias que pueden afectar la comparabilidad en un análisis de precios son de muy variado origen y tipo, y podrán depender de cada caso en particular, de ahí que la enunciación que hace el reglamentador no pretende agotar la infinidad de variables que pueden aparecer y ser merecedoras de ajustes a efectos de declarar la existencia de informaci3n comparable interna.

En igual sentido, el art. 21.3 del referido decreto, enuncia los elementos a considerar a los fines de eliminar las diferencias resultantes de la aplicaci3n de los criterios de comparabilidad. Dicha enunciación, al igual que en el caso anterior, no contempla un número cerrado de hechos o circunstancias con entidad para afectar precios o rentabilidades sino, por el contrario, deja abierta la posibilidad al contribuyente de identificar otros extremos que posean la aptitud para afectar el grado de comparabilidad.

Esto nos indica la importancia, en cada caso concreto y ante la existencia de potenciales comparables internos, de desarrollar el cotejo de identidad existente entre las operaciones llevadas a cabo con sujetos vinculados y sus presuntos pares desarrolladas con sujetos independientes, de forma tal de dejar claramente expuesta la factibilidad del uso de la informaci3n interna, conforme al grado de ajustes que se requiera o, por el contrario, la imposibilidad de su utilizaci3n.

Otras cuestiones que afectan el grado de comparabilidad

Con el objeto de ampliar lo expuesto en el punto anterior, resultan de utilidad algunos de los ejemplos que suministran las disposiciones en materia de precios de transferencia emitidas por la OCDE4 y las del Internal Revenue Code -Sección 4825- referidas a esta cuesti3n, que señalan que la fiabilidad de la utilizaci3n de los comparables internos podr3 supeditarse a las cuestiones que se señalan seguidamente.

Factores específicos de comparabilidad que podr3an ser particularmente relevantes para aplicar este tipo de comparables: la calidad del producto, los términos contractuales (tales como el alcance y los términos de las garantías provistas, los volúmenes de compra y/o ventas, los términos de pagos y transportes), el nivel del mercado (tales como mayoristas, minoristas, entre otros), el mercado geográfico donde la transacciones se realizan, la fecha de la transacci3n, la propiedad de intangibles (si existe) asociada con la venta, el riesgo cambiario y los arreglos comerciales alternativos posibles tanto para el comprador como para el vendedor (Cfr. Section 1.482-3(b)(2)(ii)(E)).

Un ejemplo puede darse en el caso de una compa3a manufacturera que vende los mismos productos tanto a distribuidores vinculados como a terceros independientes, adicionalmente las condiciones y características pactadas en ambos tipos de operaciones son sustancialmente las mismas, excepto que el precio de venta pactado con la empresa vinculada es bajo la condici3n entrega en destino y el pactado en la operaci3n con el distribuidor independiente es **free on board**. Diferencias en la forma de transporte y seguro de las mercaderías generan un efecto en cómo se pactan los precios. En este caso debido a que no existen otras diferencias materiales significativas entre las transacciones, se pueden aplicar ajustes a los resultados y/o precios de las operaciones realizadas con compa3as vinculadas que reflejen las diferencias en los precios, de forma tal de poder utilizar esta informaci3n para llevar a cabo el análisis.

Otro caso podr3a darse cuando una compa3a manufacturera local exporta a compa3as vinculadas diferentes productos que también exporta a terceros independientes, pero por ciertas condiciones bajo las cuales se realizan las transacciones, no es posible obtener operaciones comparables internas para el análisis de precios.

Esto puede darse cuando una de las compa3as vinculadas del exterior est3 localizada en un mercado **target** para la misma y sumamente competitivo por el gran número de participantes. Aplicando una política comercial para la penetraci3n en el mencionado mercado y con el fin de posicionarse en él, la compa3a local ha fijado precios de venta diferentes con su vinculada a los pactados con terceros independientes en otros mercados. En el caso de estos últimos, no realizan una política agresiva de penetraci3n de los productos que adquieren ya que venden una amplia cartera de similares o sustituyentes a los que adquiere a la compa3a local, ofreciendo los bienes de ésta como un producto más de sus respectivos catálogos, sin realizar esfuerzos adicionales de marketing para su comercializaci3n. Esto evidencia que tal situaci3n no requiere de una política diferencial en materia de precios de venta por parte de la empresa local.

La política descripta est3 mencionada en las Guías de Precios de Transferencia de la OCDE, en el punto 1.32 que establece que un contribuyente buscando penetrar en un mercado o deseando incrementar su **market share** puede temporariamente fijar un precio para sus productos que puede ser menor que otro producto comparable en el mismo mercado. Por su parte, en el punto 1.54 se menciona que un productor puede reducir los precios de sus bienes, así como incurrir en pérdidas por un período de tiempo, en caso de entrar en nuevos mercados, incrementar su posici3n de mercado, introducir nuevos productos o servicios o desalentar la entrada de nuevos competidores. Adicionalmente, en este tipo de situaciones es importante dejar asentado qué sujeto asume el costo de la citada estrategia, así como también documentar que tal decisi3n generará los resultados esperados en un futuro cercano, que será llevada a cabo durante un período razonable de tiempo y que hubo consenso previo a su implementaci3n entre las partes involucradas (Cfr. Section 1.481-1(d)(4)(i)).

Adicionalmente la misma empresa manufacturera exporta bienes también a compa3as vinculadas localizadas en mercados con un alto grado de informalidad que propicia la entrada de productos extranjeros sin el pago de los respectivos tributos. Con el objeto de introducir los productos fabricados a estos mercados, sin que se vean afectados por la competencia desleal, los precios de venta se fijan atendiendo a estas circunstancias. Bajo tales condiciones y debido a que la compa3a no exporta los mismos productos a terceros localizados en mercados similares, no se podr3a realizar una comparaci3n utilizando comparables internos.

Generalmente las transacciones internas comparables se obtienen de operaciones realizadas en mercados geográficos similares, en caso de no existir se podr3a utilizar informaci3n de otros mercados geográficos y aplicar un ajuste que refleje las diferencias. Sin embargo, como se señaló precedentemente, debido a que las condiciones económicas mencionadas son sumamente dificultosas de ponderar, un ajuste a los precios de venta pactados por la compa3a cuando dirige sus ventas a mercados que verifican altos índices de informalidad no generará resultados confiables para la aplicaci3n de comparables internos.

Otro ejemplo es el de una compa3a manufacturera que ha exportado tanto a compa3as vinculadas como a terceros independientes distintos tipos de productos manufacturados localmente.

Si bien la compa3a ha efectuado ventas de similares bienes tanto a compa3as vinculadas como a terceros independientes, en el caso de las exportaciones a compa3as vinculadas cabe mencionar que estas últimas son distribuidoras mayoristas que posteriormente comercializan los bienes adquiridos a otros distribuidores que venden los bienes a usuarios finales. Por su parte, los terceros independientes son distribuidores minoristas y/o consumidores finales de los bienes que adquieren de la compa3a. Debido a las diferencias en la ubicaci3n en la cadena de comercializaci3n de ambos tipos de clientes, los precios pactados en estas operaciones resultarán comparables, en la medida en que los ajustes que reflejen las citadas diferencias generen resultados confiables al momento de practicar el análisis.

Como se desprende de lo expuesto la importancia de los comparables internos a efectos de un análisis de precios de transferencia es superlativa dado que suministran informaci3n con un grado de calidad y confiabilidad mayor que la que pueden proporcionar los comparables externos. Sin embargo, a efectos de su utilizaci3n resulta necesario extremar los recaudos que verifiquen el grado de comparabilidad existente atento a que, tal como se señaló, tanto los precios como las rentabilidades son variables que resultan sensibles a las diferencias contractuales o de mercado.

(*) Integrantes del área de Precios de Transferencia del Estudio MAZARS.

1 Ver la nómina dispuesta en el art. 21.7 del Decreto Reglamentario Nro. 1.344/98 de la Ley del impuesto a las Ganancias.

2 Para ampliar el alcance del término vinculaci3n ver art. 15.1 de la LIG y Art. 7 y Anexo III de la RG (AFIP) 1.122/01.

3 Métodos de precios comparables entre partes independientes, de precios de reventa fijados entre partes independientes, de costo más beneficios, de divisi3n de ganancias y de margen neto de la transacci3n.

4 Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations. July 1995.

5 Cfr. Internal Revenue Code. Published July 1, 1994.