

TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL INTRODUCCION A PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Víctor Villalón Méndez

Magíster en Planificación y Gestión Tributaria,
Contador Público y Auditor,
Profesor Magíster en Tributación,
Profesor Diplomas Área Tributación,
Universidad de Chile,
Facultad de Economía y Negocios.



ABSTRACT

En el presente trabajo se desarrolla una Introducción general de los precios de transferencia, entendidos éstos como el conjunto de condiciones contractuales y económicas que determinan un precio para transacciones de cualquiera naturaleza celebradas entre empresas o entidades que se consideran relacionadas para fines fiscales.

Principio Arm's length, Análisis de comparabilidad, Factores de Comparabilidad, Comparable interno, Comparable externo, Métodos de precios, Uso de Rangos, Ajuste Secundario, Ajuste correspondiente, Acuerdo Anticipado de precios, entre otros, representan un conjunto de conceptos propios de los precios de transferencias que el alumno está llamado a conocer para adentrarse en la materia.

Bajo ese contexto, el presente documento introductorio presenta de manera resumida un contexto general y estructurado de la temática, con desarrollo de ejemplos básicos cuantitativos, que permiten avizorar las implicancias de tan importante materia de la tributación internacional.

Se espera que el lector logre reconocer que éste fenómeno global trae aparejados problemas que aquejan a las empresas y a los Estados y que a contar de ese reconocimiento medite las implicancias operacionales y posibles soluciones propuestos sobre la materia.

Para complementar el análisis, se cita cuando se estime pertinente los Comentarios que a través de sus equipos especializados ha realizado la OECD, la ONU o el CIAT.

Esperamos en la próxima Edición continuar el análisis con énfasis en los denominados Métodos de precios de transferencia.

1.- INTRODUCCIÓN

Según veremos en este documento los precios de transferencia dicen relación principalmente con operaciones realizadas entre las denominadas empresas relacionadas o asociadas y el efecto fiscal que ellas producen o dejan de producir.

El principio del operador independiente, los métodos de precios, el análisis de comparabilidad, los factores de comparabilidad, los comparables internos y externos, el uso de rangos, los ajustes correspondientes, los acuerdos anticipados, el procedimiento de acuerdo mutuo, los beneficios empresariales, los establecimientos permanentes, entre otros, resultan ser conceptos muy importantes y cuyo conocimiento general por parte del Alumno resulta imprescindible para esta materia¹ y que usaremos o desarrollaremos, según el caso, en ésta Introducción y posteriores reportes sobre precios de transferencia.

También en materia de precios de transferencia se utilizan numerosos indicadores y ratios numéricos en diferentes niveles de análisis con un importante sesgo en el uso de indicadores de tipo contable, cuyo conocimiento general resulta necesario².

Respecto de tales conceptos e indicadores, sin pretender agotar su análisis o descartar otras consideraciones el presente documento tiene por finalidad entregar una descripción general de ellos en relación a una situación de precios de transferencia.

Ahora bien, el desarrollo de tales materias amerita algunas advertencias u observaciones:

¹ Desde ya podemos apuntar que la OECD en sus Guías de precios de transferencia destina un capítulo especial a alguno de los conceptos mencionados en éste párrafo y que su consulta es necesaria por parte de los estudiantes.

² Así por ejemplo, en el ámbito contable se debería distinguir metodológicamente los conceptos de margen y rentabilidad, utilidad bruta y utilidad neta.

1. El ejercicio de determinar los ingresos y los costos de una empresa con operaciones internacionales no resulta ser una actividad sencilla y, tratándose de grupos multinacionales que desarrollan actividades en más de una jurisdicción tributaria, el citado ejercicio puede ser aún más complejo, lo que puede incluso tener una mayor dificultad tratándose de la generación, obtención y análisis de documentación e información necesaria para precios de transferencia³.

Desde la óptica de las empresas multinacionales se reconoce que en su interior existen actividades cuyos ingresos y costos son difíciles de pactar y de medir. Por otra parte, mientras mayor cobertura internacional tenga el grupo, mayor será el costo de cumplir con las reglas administrativas y legales de cada país. Todo ello se ve incrementado e incluso agravado si tales ingresos y costos se originan en actividades que involucran más de una jurisdicción tributaria.

Desde la óptica de los Estados, las mencionadas dificultades para medir esos ingresos y costos también ameritan el mayor interés. Se trata de un interés fiscal orientado a tener certeza que se está ejerciendo la potestad tributaria sobre las personas correctas y sobre operaciones y montos razonablemente determinados. En caso que la base imponible no sea correcta o razonablemente determinada, usualmente los Estados poseen normas de control que permiten a la respectiva Autoridad Fiscal efectuar ajustes a la misma, o bien, determinarla nuevamente.

Respecto de lo anterior, para el desarrollo de la materia en análisis se asume que los Estados involucrados, según el caso y de acuerdo a su legislación, aplican de manera combinada o cruzada los principios de renta mundial y de fuente de la renta⁴, lo que respecto de una misma persona o renta económica por regla general dará lugar a una doble tributación internacional.

2. Una segunda observación para el estudiante dice relación con aspectos económicos subyacentes en materias de precios. El presente documento no tiene por finalidad referirse a conceptos tales como libre competencia,

³ Los aspectos de cumplimiento tributario, registro y reportes son tan relevantes que en las citadas Guías se destina el Capítulo V “Documentación” a entregar lineamientos específicos. Además, existen variados organismos, grupos y foros orientados a estudiar el problema y establecer soluciones. Por ejemplo, el Foro de precios de transferencia de la Comunidad Europea y el Código de Conducta para precios de transferencia.

⁴ En la primera edición de la revista se hace una reseña general de tales principios con ocasión de la Introducción al Impuesto Adicional a la Renta.

equilibrio entre oferta y demanda, elasticidad de la demanda, costos o beneficios marginales, beneficios o pérdidas sociales, aunque esos y otros conceptos económicos pueden verse afectados por una conducta de precios de transferencia que un Grupo de empresas pudiera estar aplicando o utilizando.

3. Los casos de uso pérdidas, la creación de gastos artificiales, el uso de regímenes fiscales preferenciales, de instrumentos híbridos, situaciones de exceso de endeudamiento, abusos de convenios y otros similares, tampoco son materias a revisar en el presente documento, sin embargo, como veremos y se hará presente en su oportunidad, tales situaciones pueden estar presentes de manera explícita o implícita en materias de precios de transferencia.
4. Por razones de concisión el análisis de precios de transferencia en éste documento no incluye comentarios a los precios de transferencia para la gestión, planificación y medición de negocios, materia que en todo caso tiene un extenso desarrollo a nivel internacional y que desde ya se invita a su estudio e investigación⁵.
5. También por razones de concisión, hacemos un desarrollo de los precios de transferencia en relación a los impuestos a la renta o a las utilidades, lo que no significa que ésta materia no pueda afectar a otros impuestos⁶.
6. La experiencia muestra que los estudiantes y profesionales que abordan por primera vez esta noble temática suelen encontrarla abstracta, de difícil aplicación práctica y comprobación, a veces subjetiva y carente de resultados concretos y definitivos. Pues la experiencia internacional muestra que tales suposiciones son razonables aunque según veremos en éste documento y los que le sigan existen principios y procedimientos que permiten abordar la materia desde un punto de vista común⁷ o de aceptación general.
7. Las normas de control de precios de transferencia no permitirían fijar los precios, sin perjuicio que se puedan realizar ajustes sobre ellos a objeto de

⁵ Por ejemplo, podría revisar el lector el trabajo disponible en http://www.hkiaat.org/images/uploads/articles/PBE_PaperII_Oct09.pdf.

⁶ Por ejemplo, a la tributación aduanera.

⁷ Más aún, no son pocos los que afirman que tales problemas y situaciones complejas se evitarían si se utilizara un enfoque de contabilidad global de gestión basada en el uso de indicadores o llaves para distribución de resultados o utilidades, criterio usualmente conocido en inglés como “Global formula apportionment”.

establecer una renta imponible diversa a la auto-determinada⁸. Esta importante apreciación implica tener presente entonces que en materias de precios de transferencia lo que se evalúa no son únicamente los precios, o el concepto jurídico de precio, sino que el análisis es más amplio y económico donde se consideran las condiciones contractuales y económicas existentes que le dieron origen. Y su análisis tiene un propósito esencialmente tributario aunque en ocasiones puede servir para devolver equilibrio y neutralidad que caracterizaban a un mercado, o bien, para darle forma en su creación.

Bajo ese contexto, en la presente Introducción hacemos un análisis general del fenómeno de precios de transferencia en relación a los principales conceptos que la dan forma. También incluimos algunas situaciones conceptuales a objeto de ejemplificar las materias tratadas sin que con ello deban darse por agotadas las conclusiones o tenerlas por definitivas.

Se comenta o se cita cuando se estime pertinente la situación de los precios de transferencia en Chile, los Comentarios que la OECD ha hecho al respecto, los Comentarios que han hecho la ONU o el CIAT sobre la materia; a través de sus equipos especializados.

2.- PERSPECTIVAS GENERALES

2.1.- Desde el punto de vista fiscal

Ciertamente para un Estado un primer aspecto que debe dilucidar es si posee potestad tributaria sobre una persona u operación.

Según el caso, tratándose del impuesto a la renta tal potestad la ejercerá en base a criterios personales de residencia, domicilio, nacionalidad, sede de dirección u otro criterio de naturaleza análoga. Así, en el caso de Chile a las personas con domicilio o residencia en Chile se aplicará el impuesto a la renta cualquiera sea la naturaleza, origen o denominación de la renta obtenida⁹.

También podrá dicho Estado ejercerla en base a criterios territoriales de la renta, incluyendo la fuente originadora, productora, su fuente pagadora, económica u otro

⁸ Naturalmente la existencia de una norma de fijación de precios dependerá de la legislación del Estado que se trate.

⁹ Así lo consagra el Art. 3 de la Ley de la Renta.

criterio similar, que en el caso de Chile son los criterios utilizados para gravar las rentas de fuente chilena obtenidas por personas sin domicilio ni residencia en el país.

Usualmente la aplicación y determinación del tributo se hará en base al principio de la autodeterminación del impuesto, esto es, al sujeto pasivo de la obligación o al contribuyente le corresponde establecer y medir el hecho gravado, determinando la base imponible y el impuesto, para luego declararlo y enterarlo al Fisco.

Luego, ese Estado tiene la necesidad y el deber de velar por su potestad tributaria sobre la persona u operación, para lo cual utiliza diversas normas de control. Usualmente las normas de control más sencillas y fundamentales dice relación con inscribirse en registros, declarar actividades, llevar contabilidad y hacer declaraciones de impuestos¹⁰. Sin perjuicio de otras acciones de control, usualmente se aplicarán criterios para velar:

1. Por la efectividad de las operaciones,
2. Su pertinencia al negocio,
3. Su pertinencia al régimen tributario y, en lo que interesa al presente documento,
4. Su correcta valorización para fines tributarios.

Respecto de las posibles situaciones que implican una incorrecta valorización de las operaciones, las normas de control más utilizadas en Chile son las de tasación y las de precios de transferencia.

En materias de precios de transferencia, aspectos contractuales, aspectos contables, aspectos económicos, aspectos de negocio y aspectos funcionales toman la mayor consideración frente a aspectos de sistemas, de documentación, de disponibilidad y fidelidad de la información. Tales aspectos permiten a su vez evaluar las condiciones contractuales y económicas en que se celebran las operaciones y con ello, finalmente, permiten opinar sobre la valorización de las operaciones y sobre la procedencia de aplicar la referida norma de control.

¹⁰ Y en Chile ello resulta ser así. Note el lector las obligaciones dispuestas en los Arts. 66 y 68 del Código Tributario y Arts. 65 y 68, inciso final, de la Ley de la Renta, cuyas reglas generales apuntan al cumplimiento de las obligaciones que esas normas establecen y las excepciones son sólo para los casos especiales que indican.

Bajo ese contexto general, en materias de precios de transferencia, a fin de proteger su potestad tributaria un Estado puede establecer un ajuste a la base imponible declarada, tomando como base para dicho ajuste las condiciones y precios de operaciones entre empresas relacionadas en comparación a lo que habrían hecho o harían empresas independientes.

La ONU en su reporte denominado “An Introduction to Transfer Pricing” expone un sencillo ejemplo en el cual una empresa de un Estado A produce un bien cuyo costo de producción asciende a \$1.400 y que transfiere a su empresa relacionada situada en un Estado B en suma de \$1.500. Luego, la empresa B vende el producto en el Estado B a un precio de \$1.600, aunque por la distribución del mismo debe incurrir en gastos por \$100, con lo cual esta última empresa no obtiene utilidad alguna. El grupo económico en su conjunto obtiene una utilidad de \$100. Esta utilidad está localizada en el Estado A donde se debe pagar impuesto por la utilidad obtenida de \$100.

En este ejemplo en principio el Estado B no tendría ninguna potestad tributaria al no generarse una utilidad en su territorio, situación que está llamado a analizar y controlar, si fuere el caso.

Aplicada la norma de control por un Estado, se establece un mayor ingreso o un menor costo, dando por regla general origen al problema de la doble tributación internacional en tanto la autoridad fiscal del otro Estado no acepte el ajuste respectivo en su país. En el ejemplo de la ONU, es muy probable que el Estado B efectúe un ajuste de precios para reflejar una utilidad afecta a impuesto. Como en el Estado A ya se ha pagado un impuesto por la utilidad de \$100, por cada peso que el Estado B ajuste se producirá doble tributación.

Bajo ese contexto, muy general por ahora, nuestro país ha adherido al estándar internacional conocido como principio arm’s length, o principio de plena concurrencia, el que precisamente determina evaluar las condiciones y precios de operaciones entre empresas relacionadas en comparación a lo que han hecho o harían empresas independientes.

Según veremos, la OECD y la ONU han promovido la utilización de éste Principio entre los países miembros y no miembros y a nivel del globo existe un amplio consenso sobre su utilización.

2.2.- Desde el punto de vista empresarial

Diversos estudios públicos y privados muestran que los precios de transferencia son considerados la materia más preocupante para las empresas en el contexto de la tributación internacional¹¹.

En parte ello se debe a la complejidad de la materia, al hecho que el análisis de precios de transferencia suele afectar una línea de negocio completa en vez de operaciones particulares y a que los procedimientos fiscales y resultados e interpretaciones del análisis fiscal de una Autoridad Fiscal no son siempre compartidos ni por el Grupo económico y sus empresas ni por la otra Autoridad Fiscal del otro Estado involucrado. Y, como ya apuntamos, si la otra Autoridad Fiscal no está de acuerdo con el ajuste de precios entonces la doble tributación internacional no se solucionará. Incluso, puede haber más de dos Autoridades Fiscales involucradas. En estos casos, las empresas tienen como expectativa que las Autoridades se pongan de acuerdo de una manera tal que se evite el fenómeno de la doble tributación. Si tales autoridades se ponen de acuerdo, usualmente a través de un “Acuerdo de procedimiento mutuo” entonces el otro Estado accederá a realizar un “Ajuste correspondiente”.

En parte dicha preocupación también se debe a la aplicación de multas o sanciones especiales de precios de transferencia, que usualmente se adicionan a las multas o recargos propios de los impuestos y que usualmente suelen ser por considerables montos y que se aplican por el incumplimiento de cuestiones formales¹², o bien, por las diferencias efectivamente determinadas.

Asimismo, una parte de esa preocupación surge por los costos de cumplimiento que las empresas deben afrontar en cada jurisdicción donde están llamadas a cumplir alguna obligación o deber tributario, con especial atención a aquellos países que en materias tributarias son más exigentes que en otros. En efecto, en algunos países la carga de la prueba recae en las empresas, se les exigen declaraciones periódicas de precios de transferencia, informes de precios de transferencias, ratificaciones de sus precios, etc. En otros, no existen tales exigencias. Y tales costos adicionales son sin perjuicio del cumplimiento de las demás normas legales y tributarias de cada país o territorio.

¹¹ Encuesta Mundial de Fijación de Precios de Transferencia de Ernst & Young hecha a 850 multinacionales cada dos años concluye que cerca del 87% de los encuestados coloca a los precios de transferencia como su principal preocupación tributaria.

¹² Por ejemplo, por no haber presentado alguna declaración jurada o informe de precios de transferencias en algún plazo determinado o frente a alguna acción determinada.

Según dijimos, la OECD ha sugerido la utilización del principio arm's length a los diferentes países y a las multinacionales y sus empresas, a objeto de gestionar el riesgo de ajuste de precios de transferencia sobre una base común que permita el dialogo entre las partes involucradas.

También dicha organización ha hecho recomendaciones sobre disputas entre las partes, acuerdos de procedimiento mutuo, el establecimiento de "safe harbours", de acuerdos anticipados de precios, el desarrollo de auditorías simultáneas y consideraciones sobre arbitrajes. Para este efecto, según hemos señalado dicho organismo ha emitido importantes lineamientos a través de su reconocidas "Guías de precios de transferencia para grupos multinacionales y administraciones tributarias"¹³, las que podremos revisar en ediciones posteriores de la Revista.

2.3.- Definición del concepto Precios de transferencia

Delimitar el concepto de precios de transferencia resulta necesario. Antes de entregar una definición del concepto, deberíamos apuntar que el mismo comprime diversas dimensiones:

1. Dice relación con condiciones y precios. Entre empresas independientes se espera que los precios sean fijados como resultado de las fuerzas y factores de mercado imperantes. En el caso de empresas relacionadas, tales factores de mercado no necesariamente les afectan de la misma manera como afectan a empresas independientes.

Entre empresas independientes usualmente las condiciones y precios se establecen en medios tales que permitan su prueba a terceros. Entre empresas relacionadas, en ocasiones los precios no han sido pactados formalmente, ni siquiera han sido fijados explícitamente por las partes, lo que suele adicionar problemas para su prueba a terceros.

En esencia, en materias de precios de transferencia lo que se evalúa son condiciones contractuales y económicas que determinan precios y resultados

¹³ El 22 de julio de 2010 el Consejo de la OECD aprobó una versión actualizada de las citadas Guías: "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations": http://www.oecd.org/document/4/0,3746,en_2649_33753_45690500_1_1_1_1_00,00.html

para fines tributarios, siendo el precio en sí mismo una condición o atributo más de la operación.

2. Dice relación con operaciones entre empresas relacionadas. La práctica muestra una inagotable fuente de diferentes tipos de empresas relacionadas o asociadas como jurisdicciones tributarias existen. En ocasiones se utilizan conceptos de grupo económico, límite de grupo, relación de control, patrimonio, administración, parentesco, todo ello con el fin de establecer cuando se está en presencia de empresas relacionadas o asociadas. En otros casos también se establecen presunciones de relación o asociación, siendo un buen ejemplo el contenido en el Art. 38 de la Ley de la Renta para los casos de empresas extranjeras situadas en un país o territorio de aquellos referidos en el Art. 41D de la misma ley.

A nivel global existen tantos supuestos de empresas relacionadas o vinculadas que resulta esperable que en ciertos Estados algunas operaciones sean consideradas como entre relacionadas y en otros no¹⁴.

Naturalmente se espera que el riesgo de afectar la base tributaria sea mayor tratándose de operaciones entre empresas relacionadas justamente por el hecho que no tiene contraposición de intereses de la misma manera que la tendrían empresas independientes.

3. Dice relación con operaciones sobre bienes tangibles e intangibles¹⁵. Las operaciones que pueden evaluarse en materias de precios de transferencia son variadas y ciertamente no están limitadas a las exportaciones o a las importaciones de bienes.

Anotemos algunos ejemplos y aprovechemos de puntualizar algunos riesgos fiscales:

- a) Una empresa canadiense resulta cuestionada por la venta de un producto x que hace a su empresa matriz en EEUU. La Autoridad fiscal estima que

¹⁴ En sus Guías la OECD utiliza el término de “empresa asociada”, haciendo presente que se trata de una empresa que satisface las condiciones del Art. 9 del Modelo de la OECD, párrafos 1a y 1b, esto es, se trata de una empresa involucrada en la participación directa o indirecta en la administración, control, o en el capital en ella o por una tercera empresa, incluyendo los casos especiales de establecimientos permanentes.

¹⁵ Incluso pueden evaluarse bienes implícitos o no registrados en la contabilidad de una empresa. Se atiende al fondo económico de las operaciones sin obviar sus términos contractuales.

los Producto x deben venderse al mismo precio que la empresa le vende a sus clientes que no son empresas relacionadas.

- b) Una empresa fabricante de automóviles con asiento en Europa vende sus modelos de lujo a ciertas empresas relacionadas situadas en Europa del Este a la mitad del precio que los vende a sus empresas relacionadas de Europa occidental. La Autoridad fiscal estima que deben pactarse precios similares en todo caso.
- c) Una empresa matriz incurre en gastos para la prestación de servicios de administración y de operación de empresas relacionadas. La autoridad fiscal estima que debe cobrarse un precio por los servicios prestados a dichas empresas relacionadas que permita recuperar los costos de esos servicios y obtener una utilidad razonable.
- d) Otra empresa matriz que obtiene financiamiento internacional utiliza los recursos para financiar a su vez a las empresas del Grupo. Usualmente se generan arbitrajes entre los gastos de financiamiento que su asume versus los ingresos que obtiene al prestar a sus relacionadas.
- e) Otra empresa actúa como aval o garante de las deudas que toman sus diferentes empresas relacionadas, sin pactar por ello una remuneración. En ocasiones ha debido responder por deudas impagas.
- f) Una administración tributaria estima que las ventas directas que hace una empresa de un tercer Estado a clientes de su Estado deben atribuirse a un establecimiento que opera allí. Para poder arribar al monto atribuible al citado EP esa administración tributaria debe utilizar un análisis de precios de transferencia.
- g) Una empresa filial paga regularmente por el uso de marcas cuya propiedad ostenta una empresa relacionada extranjera. La autoridad fiscal del país de dicha filial estima que no debería pagar regalía alguna o, de hacerlo, debe ser por una tarifa menor a la pactada, puesto que considera que lo único que le da valor a la marca son las actividades publicitarias y promocionales locales que la propia empresa filial asume.

No interesa para la presente Introducción determinar la procedencia de un ajuste de precios de transferencia, solamente se pretende mencionar algunas posibles operaciones que pueden ser objeto de análisis.

4. Dice relación con la potestad tributaria de más de un Estado. En efecto, las operaciones en cuestión suponen la localización o la deslocalización, en su caso, de las rentas e ingresos susceptibles de ser gravadas¹⁶.

Teniendo a la vista tales elementos, podemos definir los precios de transferencia como el conjunto de condiciones contractuales y económicas que determinan un precio y resultados para operaciones de cualquiera naturaleza entre empresas o entidades que se consideran relacionadas para fines fiscales¹⁷.

Al respecto, se suele denominar como “operaciones controladas” aquellas transacciones entre empresas asociadas y “operaciones no controladas” aquellas celebradas entre empresas independientes.

También se debe tener presente que los precios de transferencia en sí no representan una manera de eludir impuestos. Otros conceptos relacionados sí suponen una manera de evadir o eludir impuestos, por ejemplo, el denominado “mispricing”.

2.4.- Una mirada común: El principio Arm’s Length.

Según expusimos anteriormente, entre empresas independientes se espera que los precios sean fijados como resultado de las fuerzas y factores de mercado imperantes. En el caso de empresas relacionadas, tales factores de mercado no necesariamente les afectan de la misma manera como afectan a empresas independientes.

El principio arm’s length supone que las empresas relacionadas operen entre ellas como si se trataran de empresas independientes, logrando que las rentas queden razonablemente alocadas en los Estados respectivos para el ejercicio de la correspondiente potestad tributaria.

La aplicación del Principio permitiría entonces resguardar los intereses de las partes involucradas.

¹⁶ Si bien se espera que las operaciones en cuestión estén sujetas a más una jurisdicción tributaria, la técnica de los precios de transferencia también es aplicable a operaciones domésticas. En otras palabras, es posible hacer un examen de precios de transferencia en relación a operaciones puramente domésticas sujetas a una sola jurisdicción tributaria, lo que puede resultar muy útil tratándose de diferentes regímenes tributarios.

¹⁷ Por su parte la OECD señala que los precios de transferencia son los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos y propiedad intangible o provee servicios a sus empresas relacionadas.

En el caso de las empresas, según reseñamos en el punto anterior, junto con maximizar su negocio, tales intereses dicen relación con evitar la doble tributación, aminorar los costos de cumplimiento y favorecer el intercambio de bienes y servicios. En el caso de los países, además de favorecer el citado intercambio, gestionar el ingreso tributario necesario para el gasto fiscal y social.

Bajo esas ideas matrices, el denominado Principio arm's length, o Principio del operador independiente, o Principio de concurrencia, requiere para su aplicación un minucioso examen o Análisis de comparabilidad que supone mirar las operaciones entre empresas relacionadas o asociadas y contrastarlas con operaciones comparables o similares celebradas entre empresas independientes y cuyas características generales comentamos más adelante.

Un aspecto a tener presente es que justamente las relaciones especiales que caracterizan a las operaciones entre empresas relacionadas pueden dar lugar a situaciones, actos o contratos que no necesariamente se darían entre empresas independientes, lo que impone un esfuerzo práctico e intelectual adicional para dar aplicabilidad al citado principio.

Otro aspecto que suele llamar la atención proviene del ámbito temporal. Usualmente las empresas relacionadas deberían abordar el principio arm's length al momento de pactar o materializar sus operaciones, ya sea como el resultado de una negociación particular al interior del Grupo o como el resultado de una política corporativa de precios de transferencia.

Los Estados, en cambio, usualmente evalúan la aplicación del principio varios años después de haberse celebrado las operaciones. Puede notar o avizorar entonces el lector que el ámbito temporal puede ocasionar diferencias de opinión entre una Administración tributaria y un grupo multinacional, al disponer ambos de diferente calidad, oportunidad y profundidad en la información utilizada¹⁸.

Sin perjuicio de esas y otras limitaciones, en general existe acuerdo en que el Principio arm's length es un criterio válido para el análisis de precios de transferencia,

¹⁸ Algunos países han abordado éste ámbito temporal y otros aspectos mediante los denominados “Acuerdo anticipados de precios”. Estos acuerdos suponen la celebración de un contrato condicional entre el Grupo de empresas, o una de ellas, con uno o más Estados, mediante el cual se establece un marco general para la determinación previa de precios para un plazo determinado.

constituyendo un benchmark útil incluso para operaciones que no tienen un comparable explícito¹⁹.

La teoría y la práctica del Principio en cuestión, se han estado desarrollando desde los primeros controles de precios posteriores a la primera guerra mundial y actualmente el principio tiene general aceptación entre los países y las empresas. Baste notar la cantidad de convenios vigentes para evitar la doble tributación en los cuáles se incluye el Art. 9 del Modelo de la OECD.

Para la aplicación del principio arm's length, la OCED ha entregado diversas ideas en sus Guías de precios y que dicen relación con los denominados análisis de comparabilidad, factores de comparabilidad, el reconocimiento de las estructuras de negocio, situación de pérdidas constantes, las políticas de gobierno imperantes y la situación de la valorizaciones aduaneras, aspectos que también llamados a formar parte de una análisis general de precios. Salvo lo referente a los factores de comparabilidad, escapa al objetivo de la presente Introducción referirse a los demás conceptos los que serán revisados en otra Edición.

2.5.- Conclusiones generales

Se observa una preocupación constante tanto de los Estados como de las empresas para que sus intereses en materias tributarias sean debidamente considerados.

- a) La doble tributación internacional resulta ser un fenómeno que aparece con fuerza en caso de practicarse por un Estado un ajuste de precios de transferencia y no reconocerse el mismo (ajuste correspondiente) en otro u otros Estados.
- b) La baja en la recaudación tributaria es uno de los principales fenómenos que aquejan a los Estados y usualmente los precios de transferencia son vistos como una herramienta que las empresas utilizan para bajar su carga tributaria y trasladar los beneficios a otro lugar.
- c) En ambos casos, se esperan soluciones que permitan mantener y mejorar el intercambio de bienes y servicios.

¹⁹ Usualmente la ausencia de un comparable explícito supone la utilización de un comparable secreto o un comparable teórico, conceptos que invitamos al estudiante a investigar y sin perjuicio de su análisis posterior en la Revista.

El ajuste de precios de transferencia debería basarse en la aplicación del denominado Principio Arm's length, que resulta ser el estándar internacional promovido por varias instituciones, incluida la OECD.

A su vez, la aplicación de dicho Principio debería basarse en el uso de alguno de los Métodos de precios de transferencia, lo que en todo caso exige un “Análisis de comparabilidad”, que permita contrastar las operaciones entre empresas relacionadas con aquellas que habrían o han celebrado empresas independientes.

Usualmente no se practicará el “ajuste correspondiente” en el otro Estado a no ser que exista un convenio vigente para evitar el problema de la doble tributación internacional que permita el desarrollo de un “Acuerdo de procedimiento mutuo”. Ante la ausencia de un Convenio, usualmente el problema en cuestión no tendrá solución.

3.- CONCEPTOS RELEVANTES

3.1.- Análisis de comparabilidad

Hemos señalado que en el proceso de aplicación del principio arm's length resulta necesario realizar un Análisis de comparabilidad a objeto de evaluar las condiciones y precios entre partes relacionadas y entre partes independientes. El análisis de comparabilidad es una de las actividades más relevantes en precios de transferencia. Ello supone entonces que las situaciones a evaluar y comparar sean razonablemente comparables, según diferenciamos a continuación.

Como primera noción acerca del Análisis de comparabilidad podemos señalar que no se requiere que las empresas y operaciones sean idénticas ni sustancialmente idénticas.

Por ejemplo, si por un compuesto químico en un mercado determinado las partes están usualmente dispuestas a pactar un precio fijo a condición que las impurezas del compuesto químico no excedan del 1% del peso total del producto, es posible que una empresa venda su producto a una relacionada con impurezas de 0,5% mientras que otra que vende a su relacionada lo haga con impurezas del 0,8%.

En ambos casos los porcentajes de impurezas están dentro de las expectativas del mercado y las partes están dispuestas a vender y/o a cobrar sin sancionar el precio de la operación. Entonces, en ambos casos el precio base no debería sufrir modificaciones.

En caso que una tercera empresa venda el producto en cuestión a empresas independientes pero con impurezas del 2%, es factible que el precio de ésta última sea

sancionado con una baja en el precio esperado. En este caso sería razonable que la empresa venda a un menor precio que las dos empresas anteriores.

Luego, determinar si esta última empresa y su producto son comparables (a las empresas relacionadas y sus productos) en principio depende de la posibilidad de realizar ajustes razonables que permitan equiparar los % de impurezas del compuesto químico. Por ahora, asumamos que es posible hacer tales ajustes y que, realizados tales ajustes, las tres operaciones son comparables entre ellas.

En otras palabras, y tal como expone la OECD en sus Guías de precios, para que el Análisis de comparabilidad sea útil, las características económicas relevantes de la situación a comparar deben ser los suficientemente comparables, lo que supone que las diferencias, de haberlas:

- no afectan materialmente las condiciones y precios analizados, o bien,
- de existir tales diferencias se pueden hacer ajustes a las mismas que permitan de manera razonable mantener o recuperar la comparabilidad.

Otra noción que recoge la OECD para evaluar el grado de comparabilidad, en adición a los ajustes de comparabilidad anotados anteriormente, dice relación con la posibilidad de conocer y determinar cómo empresas independientes evalúan posibles transacciones con otras empresas antes de llevarlas a cabo.

Este último aspecto contiene elementos difíciles de establecer a priori, aunque se suele exigir a quien hace el ejercicio de comparabilidad que fundamente como los precios son determinados en un mercado o como se determinarían en él. Si una empresa o una administración tributaria utilizan ciertos precios en su análisis deberían poder explicar razonablemente las condiciones y como el mercado determina los mismos.

Usualmente una empresa independiente no celebrará una operación si tiene otras opciones disponibles que maximicen su negocio. En la búsqueda de esa maximización tratará de utilizar la mejor información posible que le permita lograr su objetivo. Quizás frente a asimetrías de información la empresa independiente en las operaciones que celebre trate de cubrir al menos sus costos, incluido el costo de oportunidad. Quizás tenga de su lado un poder comprador o vendedor, una posición dominante en el mercado que le permiten maximizar el precio a cargar, quizás conoce o puede estimar razonablemente los precios finales que están dispuestos a pagar los clientes y conoce a cabalidad la cadena de valor de su negocio y como contribuyen a ella los diversos actores que la componen. En todo caso, se espera que la empresa independiente tome en cuenta las diferencias económicas relevantes de las diferentes opciones que tiene a su alcance.

Ahora bien, el Análisis de comparabilidad por cierto no resulta sencillo, especialmente tratándose de operaciones únicas, complejas e integradas. No se pretende concluir que una empresa se parece o es idéntica a otra sino que establecer en qué medida los riesgos asumidos, las actividades desarrolladas y los activos utilizados se ven recompensados en uno y otro caso.

3.2. Factores de comparabilidad

En el ejemplo de las impurezas anotado en el número anterior se deja entrever una característica económica relevante en materias de precios de transferencia, relativa a las Características del bien o servicio.

Las Guías de la OECD señalan que al menos debería darse consideración a los siguientes factores de comparabilidad tanto respecto de la empresa relacionada como de las posibles empresas independientes y del Método de precios que se utilizará para hacer la evaluación:

Características del bien o servicio

Indudablemente las diferencias que pueden presentar un producto o servicio de una empresa influyen en el precio que pueda tener frente a otros bienes y servicios de otras empresas.

Calidad, durabilidad, confiabilidad, disponibilidad, volumen tranzado son atributos que pueden afectar de manera significativa el valor de un bien. En el caso de los servicios, su duración, su complejidad, su confiabilidad, su certidumbre usualmente son atributos que agregan valor al precio que puede pactarse. Respecto de los intangibles, normalmente los costos de su creación y mantención en el tiempo versus los beneficios que generan determinan de buena manera su precio.

En el ejemplo de las impurezas, si asumimos que el bien se trata de una materia prima química que se transa como un commodity, es posible que se concluya que no existen diferencias relevantes en las características del producto, o bien, que tales impurezas son susceptibles de ajustes fiables que permitan mantener un alto grado de comparabilidad.

En el ejemplo, las impurezas de 0,5 y 0,8% se encuentran dentro de un rango pagable y no afectan el precio a pactar entre las partes, esto es, sea que el producto contenga impurezas de 0,5 o 0,8 % el precio del producto no variará. Asimismo, el precio del producto con impurezas de 2% se puede ajustar razonablemente para mantener su comparabilidad con los otros productos. En este caso, sin perjuicio de otros ajustes,

habría que cuantificar cuanto esfuerzo económico adicional se requiere para lograr una menor cantidad de impurezas e internalizar ese esfuerzo en la estructura de costos o de ingresos, según proceda al Método de precios que se esté utilizando.

Análisis funcional

Una empresa independiente al pactar sus ingresos al menos tratará de cubrir sus costos operacionales que reflejan las actividades desarrolladas, los activos utilizados y los riesgos asumidos en la generación de un producto, servicio o intangible. Además tratará de obtener una utilidad razonable superior al costo de oportunidad.

Siguiendo ese predicamento, se espera que a mayor utilización de activos, a mayor desarrollo de funciones y asunción de riesgos, la expectativa de remuneración sea mayor. Entonces, para que el Análisis de comparabilidad tenga un mayor grado de confiabilidad se esperaría que tanto la empresa relacionada como las independientes tuviesen similares riesgos, activos y funciones.

Siguiendo nuestro ejemplo del producto con impurezas, es posible que una de las empresas relacionadas (la que vende con impurezas de 0,5%) solamente se dedique a revender el producto, es decir, adquiriéndolo a otros revendedores o productores, para luego venderlo a un cliente final, mientras que la otra empresa relacionada (la que vende con impurezas de 0,8%) y la empresa independiente (que vende con impurezas al 2%) se podrían tratar de empresas productoras del bien, que poseen instalaciones, concesiones, una plantilla con una cantidad importante trabajadores, que incurren en gastos de bodegaje y transporte, etc., lo que supone que desarrollan variadas y más funciones que la otra empresa (comercializadora), lo que a su vez determina una estructura de costos diferente.

En un escenario así, podría ser factible que la empresa comercializadora no sea comparable con las otras dos empresas. Asimismo, es razonable (por ahora) que la empresa relacionada (que vende con impurezas de 0,8%) sea comparable en sus funciones con la empresa independiente (que vende con impurezas al 2%)²⁰.

En todo caso, el ejercicio de hacer el análisis funcional da lugar a una de las actividades más complejas de implementar en precios de transferencia.

²⁰ Con todo, en uno y otro caso tal vez no se deba dar tanta relevancia a las funciones desarrolladas si determinamos que el producto en cuestión es un commodity o se transa como si fuera uno.

Este ejercicio supone una radiografía a la empresa en estudio a objeto de determinar sus actividades relevantes (Por nombrar algunas: Diseño, fabricación ensamblado, investigación y desarrollo, distribución, promoción, publicidad, transporte, etc.).

Dicha radiografía supone también analizar los activos utilizados en esas funciones.

También se debe proceder a la identificación de los riesgos asumidos. Este último punto resulta ser particularmente esencial en el proceso²¹.

Un análisis similar se realiza respecto de aquellas empresas cuyas operaciones son potencialmente comparables.

Términos contractuales

Se trata de dilucidar como las responsabilidades, riesgos y beneficios son repartidos de manera explícita o implícita entre las partes de una operación controlada y su conocimiento permite precisar el análisis funcional anotado anteriormente. Se esperaría que si una empresa asume los mayores riesgos y costos por las funciones que desarrolla y activos que utiliza, ello se vea reflejado en las posiciones contractuales que asume.

La falta de armonía entre las observaciones empíricas, los términos contractuales y la repartición de beneficios suelen ser indicativos de problemas en los precios de transferencia. Una posición contractual débil o en desequilibrio con lo que se hace y asume sitúa a la empresa en un riesgo de ajuste fiscal por precios de transferencia.

Si la empresa relacionada (que vende con impurezas de 0,8%) es la que asume los riesgos más significativos de su cadena de valor y, sin embargo, contractualmente sus beneficios se determinan como si se tratase de una empresa que no asume riesgos o no agrega valor, es posible que los términos contractuales no estén reflejando adecuadamente su posición contractual y equilibrio económico. Por ejemplo, si la empresa le vende su producción a otra relacionada (Una comercializadora) y luego ésta logra precios similares a los que logra la empresa independiente, es posible que la renta de esa empresa relacionada (comercializadora) debiera ser similar a la renta que reciben los agentes o comisionistas de la empresa independiente. En un caso así, sin perjuicio de otras consideraciones, es posible que se hagan un ajuste de precios.

²¹ El lector podrá haber escuchado frases como “distribuidor pleno”, “distribuidor limitado”, “fabricante pleno”, “fabricante limitado”, frases íntimamente ligadas al riesgo funcional y que desarrollaremos en una edición posterior de la Revista.

Circunstancias económicas

También es un importante factor a tener presente en el análisis de comparabilidad. El mismo bien o servicio vendido o prestado a mercados diferentes puede tener condiciones y precios muy diferentes.

La robustez del poder adquisitivo, cuestiones inflacionarias, el riesgo país, la cultura de pagos, la existencia de productos sustitutos, los ciclos económicos, entre otros, suelen ser factores que inciden significativamente en las condiciones y precios pactados. Incluso los mercados diferentes pueden estar situados dentro de una misma jurisdicción tributaria.

Así, si en el caso del producto con impurezas la empresa relacionada (que vende con impurezas de 0,8%) le vende a su otra relacionada (Una comercializadora) situada en China, mientras que la independiente le vende a clientes no relacionados en Japón, es posible que los precios de ingreso del producto a cada país muestren importantes diferencias, lo que debería ser considerado en el Análisis de comparabilidad.

Estrategias de negocios

Una empresa relacionada que dentro de sus estrategias considera, por ejemplo, el desarrollo de nuevos productos, un bajo grado de aceptación del riesgo, altas remuneraciones fijas para su plana ejecutiva, contratos de muy largo plazo con sus clientes, acuerdo de arbitraje más bien discretos, estrategias basadas en diferenciación, o en costos, tal vez no pueda razonablemente ser comparada con otra independiente que se caracteriza por lo opuesto en cada uno de esos puntos.

La OECD entrega como ejemplo el caso de una empresa que decide llevar adelante una estrategia o esquema de penetración de mercado el que razonablemente durará un plazo acotado en el tiempo y con el objeto de aumentar su participación de mercado en el largo plazo por la vía de pactar menores precios a los que usualmente pacta en mercados maduros (lo que no debería generarle un riesgo de ajuste de precios). Si al cabo de un tiempo, la estrategia de penetración no surte el efecto buscado es posible que la administración tributaria evalúe nuevamente si se está en presencia de una posición contractual débil en relación a los activos, funciones y riesgos asumidos durante el tiempo que ha durado la estrategia o durante el tiempo que ha sobrepasado el equilibrio esperado.

Pues cada uno de los factores anotados anteriormente puede ser abordado de manera sistemática y cuantificable a objeto de lograr la mayor comparabilidad posible. Y, dependiendo del caso, si en principio las empresas y sus operaciones no son

comparables, es posible que la realización de ajustes permita una mayor comparabilidad.

Se debe tener presente que el objetivo de esta actividad típica de precios de transferencia tiene por objeto evaluar condiciones y precios con fines exclusivamente fiscales. No se trata de encontrar empresas que en sus operaciones sean iguales a otras.

Dada su extensión y complejidad, el Análisis de comparabilidad y los Factores de comparabilidad los desarrollaremos de manera particular en una edición posterior de la revista.

3.3.- Ejemplo

Si en sus operaciones internacionales con relacionadas o asociadas una empresa muestra un margen bruto sobre ventas de 50% mientras que el resto de las empresas que compiten con ella y que operan con independientes muestran un mínimo de 70% con un máximo de 90%, sería factible asumir que existe un riesgo de precios de transferencia en esa empresa.

De acuerdo a lo anterior, sería factible pensar que las condiciones y precios observados no siguieron el Principio arm's length, sin embargo, se debería efectuar el ya mencionado Análisis de comparabilidad para ratificar esa noción inicial.

Si retomamos el ejemplo mencionado en 2.3, relativo a la venta de un Producto x, que una Filial en Canadá hace a su Matriz en EEUU, agregando algunos supuestos acerca del valor de venta, podemos extender nuestro análisis como sigue:

- a) A una Canasta A de clientes dicha Filial les vende el Producto x puesto en las dependencias de aquellos,
- b) A otra Canasta B de clientes se los vende puesto en sus propias dependencias (los clientes deben retirar el Producto x desde las instalaciones de la Filial), y
- c) A su empresa Matriz se los vende puestos en un recinto de admisión temporal situado en el país de la Matriz.

Los clientes de las Canastas A y B no son relacionados con la Filial, por lo que las operaciones con ellos se pueden considerar razonablemente como comparables. En conceptos OECD, estaríamos en presencia de Comparables internos²².

Para un año determinado se observan los siguientes precios de venta:

Concepto	Cientes Canasta A	Cientes Canasta B	Cliente Matriz
Cláusula de venta	Puestos en dependencias del cliente	Puestos en dependencias de la Filial	Puestos en almacén temporal
Precio de venta	120	110	100

Con la sola tabla de precios anterior se podría concluir que existe una clara condición o ventaja a favor de la Matriz otorgada por su Filial.

Esta ventaja supondría una sub-declaración de ingresos en el país donde funciona dicha Filial. En efecto, por cada unidad de Producto x que la Filial vende a su Matriz recibiría entre 20 a 10 unidades monetarias menos que cuando vende a los clientes de las canastas A y B.

En términos del Art. 9 del Modelo de Convenio de la OECD, en principio estaríamos frente precios indicativos de ventajas o condiciones que hacen que las utilidades que debieron reflejarse en el país de la Filial no se han reflejado por tales condiciones o ventajas, lo que habilitaría a la Autoridad Fiscal de ese país a realizar un ajuste de precios de transferencia.

En términos de la Ley de la Renta, la diferencia determinada se consideraría como una suma afectada con las normas de la primera categoría y con las normas del Art. 21 de esa Ley.

Por ahora, podríamos señalar que el Método apropiado²³ para evaluar los precios de transferencia y un eventual ajuste de ellos sería un método directo conocido como

²² En las Guías de la OECD se definen como comparables internos aquellas transacciones realizadas por la empresa sujeta a análisis de precios con una empresa independiente. Se consideran “comparables externos” aquellas transacciones realizadas entre dos empresas independientes y que son comparables a las operaciones o transacciones de la empresa bajo análisis.

Precio Comparable no Controlado o por su sigla en inglés “CUP” (Comparable Uncontrolled Price).

Agregamos los siguientes supuestos que dicen relación con el costo variable de cada unidad de Producto x vendido y su respectiva utilidad bruta:

- a) Los costos directos ascienden a 40 unidades monetarias,
- b) Los costos de transporte por cada unidad vendida ascienden a 5 unidades monetarias,

Tendríamos que la tabla de precios ahora puede reflejar una utilidad bruta, un margen sobre ventas (utilidad bruta / precio de venta) y una rentabilidad (utilidad bruta / costos de venta)

Concepto	Cientes Canasta A	Cientes Canasta B	Cliente Matriz
Cláusula de venta	Puestos en dependencias del cliente	Puestos en dependencias de la Filial	Puesto en almacén temporal
Precio de venta	\$ 120	\$ 110	\$ 100
Costo directo	-\$ 40	-\$ 40	-\$ 40
Costo de transporte	-\$ 5	\$ 0	-\$ 5
Utilidad bruta	\$ 75	\$ 70	\$ 55
Margen bruto unitario	63%	64%	55%
Rentabilidad unitaria	167%	175%	122%

Con la tabla anterior se podría concluir que aún existen condiciones y precios indicativos de ventajas en favor de la Matriz otorgadas por su Filial, lo que supondría que se mantiene una sub-declaración de ingresos en el país donde funciona dicha Filial. En este segundo escenario la Filial no sólo vende a un menor precio de lista a su matriz sino que además asume los costos de transportar y dejar el producto en el recinto de admisión temporal.

En efecto, por cada unidad que la Filial vende a su Matriz obtiene una utilidad bruta de 15 a 20 unidades monetarias menos que cuando vende a los clientes A y B.

²³ Existe una distinción entre los conceptos de “Método apropiado” y “Mejor método”, en relación a la jerarquía de los métodos de precios que se indican más adelante.

Para este segundo escenario podríamos señalar que el Método apropiado para evaluar los precios de transferencia y un eventual ajuste de ellos sería un método directo conocido Costo más Margen o por su sigla en inglés CPM (Cost plus method). El Uso de rangos²⁴, otra institución de la técnica de precios de transferencia, nos permitiría establecer que las operaciones comparables muestran un rango de rentabilidad por producto vendido de 167 a 175%, mientras que las operaciones en revisión (con la Matriz) bordean un margen de 122%.

También sería factible aplicar el método de la reventa (RPM = Resale price method, en su denominación inglesa), en cuyo caso se haría necesario conocer los precios de venta a mercado que logran los clientes A, B y la matriz, aunque el hecho de contar con un Comparable interno puede hacer innecesario este enfoque. Sin perjuicio de lo anterior, puede ser factible aplicar éste segundo enfoque justamente para corroborar los resultados del enfoque de costo.

Para un tercer escenario del Producto x (que la Filial vende a su Matriz), podemos sugerir los siguientes supuestos que dicen relación con la utilidad neta que se obtiene:

1. Para los clientes de la Canasta A se ha pactado la devolución de todo el dinero en el caso de Producto x defectuosos o deteriorados o que no cumplen un estándar de calidad acordado, o bien, su reemplazo por otra unidad. El cliente no tiene un límite de plazo para solicitar uno u otro mecanismo. En general, el 10% de los Productos x resulta con algún problema de éste tipo. La empresa emite notas de crédito para estos casos, rebajando la facturación original. Cuando reemplaza los productos, procede a emitir una segunda factura por los nuevos Productos x entregados.
2. Para los clientes de la Canasta B se ha pactado la devolución de todo el dinero en el caso de Producto x defectuosos, deteriorados, o bien, su reemplazo por otra unidad. El cliente tiene un plazo de 30 días para solicitar uno u otro mecanismo. En general, el 5% de los Productos x resulta con algún problema de éste tipo. La empresa también emite notas de crédito y una segunda factura por los nuevos Productos x entregados, según el caso.
3. Con el cliente Matriz no se ha pactado la devolución de Producto x defectuosos o deteriorados ni su reemplazo por otra unidad. La Matriz asume

²⁴ Aunque lo sencillo del ejemplo en desarrollo no permite referirse al uso de cuartiles y medianas, materia que en todo caso esperamos desarrollar en una próxima Edición.

el costo de estos productos mermados. En general, el 10% del Producto x resulta con algún problema de éste tipo.

4. Para un año determinado, la Filial vendió 100 mil unidades a sus clientes de la Canasta A, de la Canasta B y a su Matriz.

Lo anterior origina la siguiente tabla de valores:

Concepto	Cientes Canasta A	Cientes Canasta B	Cliente Matriz
Cláusula de venta	Puestos en dependencias del cliente	Puestos en dependencias de la Filial	Puesto en almacén temporal
Cláusula de devolución o mermas	Si. El 10% de las ventas	Si. El 5% de las mermas	No. Las mermas las asume el cliente
Precio unitario	\$ 120	\$ 110	\$ 100
Cantidad	100.000	100.000	100.000
Ingreso bruto	\$ 12.000.000	\$ 11.000.000	\$ 10.000.000
Garantías y devoluciones	-\$ 1.200.000	-\$ 550.000	\$ 0
Ingreso neto	\$ 10.900.120	\$ 10.550.110	\$ 10.100.100
Costo de venta	-\$ 4.500.000	-\$ 4.000.000	-\$ 4.500.000
Utilidad bruta	\$ 6.400.120	\$ 6.550.110	\$ 5.600.100
Margen bruto	59%	62%	55%

A contar de la tabla anterior se podría concluir que las ventas a clientes A, B y a Matriz no tienen diferencias significativas que pudieran dar lugar a un cuestionamiento fiscal.

1. En efecto, la Filial vende a sus clientes de la Canasta A en un precio unitario mayor en parte para absorber los mayores costos de los productos mermados o devueltos que debe compensar sin límite de tiempo.
2. Por la misma razón, a los clientes de la Canasta B, la Filial les cobra un precio unitario algo inferior que el cargado a los clientes de la Canasta A y debido que pasado el plazo de 30 días los clientes de la Canasta B ya no pueden devolver o reclamar productos.
3. Y por esa razón, sería factible que la Filial cobrase a su Matriz un menor precio que a los anteriores al no tener que incurrir en costos por mermas y devoluciones. Y, debido a que son empresas relacionadas, es factible un término contractual que no es habitual entre empresas independientes.

Aunque también se podría concluir que la diferencia de 4% entre los clientes de la Canastas A y la matriz es suficiente como para exigir o determinar un ajuste de precios, lo que dependerá de la materialidad de las partidas analizadas y criterios utilizados por cada Estado.

Para este tercer escenario podríamos señalar que un método apropiado para evaluar los precios de transferencia y un eventual ajuste de ellos sería un método indirecto conocido Método Transaccional de Márgenes Netos (o en inglés TNMM= Transactional net margin method).

También sería factible aplicar el Método de Distribución o División de Utilidades (TPSM= Transactional profit split method), en su Enfoque residual o en su Enfoque por contribución, en cuyo caso se haría necesario conocer los resultados de la Matriz en relación al Producto x.

Podemos agregar nuevos supuestos al caso de nuestra Filial:

1. La Filial debe efectuar publicidad para los Productos x que vende a los clientes de las Canastas A y B, la que para el periodo en análisis ascendió a \$300 mil unidades monetarias.
2. La Matriz hace su propia publicidad de los Producto x que distribuye, por lo que la Filial no incurre en gastos respecto de las ventas que hace a su relacionada.
3. En el caso de los clientes de la Canasta B, a los cuales les vende su producción puestos en su propia planta, la Filial debe incurrir en gastos adicionales de bodegaje que representan unas \$200 mil unidades monetarias para el periodo en análisis.
4. En el caso de los clientes de la Canasta A, a los cuales les vende su producción puestos en las dependencias de dichos clientes, la Filial debe incurrir en gastos de aduana e internación por 3 unidades monetarias por unidad vendida.
5. La Matriz asume los costos adicionales por aduana e internación, cuando retira las unidades desde el recinto de admisión temporal.

De acuerdo a los supuestos anteriores, los resultados de las operaciones celebradas con empresas independientes y con su relacionada quedarían como sigue:

Concepto	Cientes Grupo A	Cientes Grupo B	Cliente Matriz
Cláusula de venta	Puestos en dependencias del cliente	Puestos en dependencias de la Filial	Puesto en almacén temporal
Cláusula de devolución o mermas	Si. El 10% de las ventas	Si. El 5% de las mermas	No. Las mermas las asume el cliente
Precio unitario	\$ 120	\$ 110	\$ 100
Cantidad	100.000	100.000	100.000
Ingreso bruto	\$ 12.000.000	\$ 11.000.000	\$ 10.000.000
Garantías y devoluciones	-\$ 1.200.000	-\$ 550.000	\$ 0
Ingreso neto	\$ 10.900.120	\$ 10.550.110	\$ 10.100.100
Costo de venta	-\$ 4.500.000	-\$ 4.000.000	-\$ 4.500.000
Publicidad	-\$ 300.000	-\$ 300.000	\$ 0
Bodegaje	\$ 0	-\$ 200.000	\$ 0
Gastos aduana e internación	-\$ 300.000	\$ 0	\$ 0
Utilidad bruta	\$ 5.800.120	\$ 6.050.110	\$ 5.600.100
Margen bruto	53%	57%	55%

La información que hemos agregado hasta aquí permitiría concluir que las condiciones que pacta y los precios que cobra la Filial a su Matriz son razonables de acuerdo a las condiciones imperantes entre ellas y de acuerdo a las condiciones que tendrían en cuenta empresas independientes.

En efecto, el margen operacional neto que obtiene se encuentra dentro de los rangos que obtiene al venderle a sus clientes de los Grupos A y B²⁵. En este caso, el Uso de rangos permitiría concluir que las operaciones entre relacionados para fines tributarios son razonables frente a operaciones entre independientes.

²⁵ Ciertamente los supuestos que pueden hacerse para este tipo de operaciones pueden ser variados y de diversa índole. Para efectos de ésta Introducción seguiremos el análisis de conceptos sin agregar nuevos supuestos al ejemplo.

Puede notar el lector o le hacemos presente que mediante el ejemplo del Producto x, de manera muy general se han comentado conceptos típicos de precios y se han apuntado diferentes indicadores contables en diferentes niveles de complejidad:

1. En un primer nivel de análisis se ha optado por el método más cercano a la operación, esto es, el Precio Comparable no Controlado (CUP). A éste nivel las diferencias de condiciones no son significativas pero sí lo son los precios observados, lo que podría llamar la atención de una Autoridad Fiscal.
2. En un segundo nivel de análisis, se mencionan los métodos de costo más margen (CPM) y de reventa (RPM), que tienden a alejarse de la operación misma (o al menos no están tan cerca como el CUP). Dependiendo de las condiciones contractuales y económicas que inciden en el costo directo o en el precio de venta, puede ser necesario realizar ajustes de comparabilidad adicionales a aquellos requeridos en el método CUP. En este nivel, para el ejemplo del Producto x las condiciones entre empresas relacionadas e independientes muestran diferencias en las condiciones y las diferencias entre los precios observados ya no son tan evidentes.
3. En el tercer nivel de análisis, se apuntan los métodos de utilidades (TNMM y TPSPM) que ciertamente se alejan más de la transacción. Usualmente se requieren ajustes adicionales a los métodos anteriores para lograr mayor comparabilidad.

Vemos que a nivel de utilidades netas, para el ejemplo del Producto x, las operaciones entre empresas relacionadas e independientes muestran mayores diferencias en las condiciones y, sin embargo, las diferencias entre los precios observados no son relevantes.

De lo expuesto hasta aquí, debemos señalar nuevamente que el análisis de precios de transferencia no está orientado a un precio determinado (al que podría consignarse en una factura) sino que al análisis de las condiciones que le dan origen en una transacción determinada, siendo el precio en sí mismo un atributo más a analizar.

Cabe hacer presente entonces que el análisis de precios es transaccional, esto es, se evalúan los atributos y condiciones de una operación o conjunto de ellas. Ello supone entonces excluir del análisis aquellas situaciones o acciones que pueden afectar de manera indirecta la transacción. Por ejemplo, no podría incluirse para mejorar el margen de utilidad los intereses ganados con el producto de los fondos obtenidos en las operaciones analizadas o el efecto de instrumentos de derivados tomados con ocasión de las mismas. En resumen, el enfoque a utilizar debe ser transaccional por sobre global o agregado.

Resulta entonces que el concepto de precio en ésta área es un concepto amplio y que comprime condiciones, empresas relacionadas y jurisdicciones tributarias.

4.- CONCLUSIONES

En esta Introducción a los precios de transferencia hemos tratado de describir de manera concisa algunos conceptos esenciales de tan importante materia de la tributación internacional.

Principio Arm's length, Análisis de comparabilidad, Factores de Comparabilidad Comparable interno, Comparable externo, Métodos de precios, Uso de Rangos, entre otros, representan un conjunto de elementos que permiten ejercer una Técnica de precios de transferencia.

El Principio Arm's length resulta ser el estándar internacional aceptado. Mediante dicho principio se evalúan operaciones entre empresas relacionadas respecto de operaciones que realizan o habrían realizado empresas independientes.

El Análisis de comparabilidad permite darle una primera forma al principio citado, siendo aspectos esenciales a estudiar los Factores de Comparabilidad: las características de los bienes y servicios, el análisis funcional, los términos contractuales, las condiciones de mercado y las estrategias de negocios, en relación a las empresas y operaciones estudiadas. Un aspecto crucial de éste análisis es el hallazgo de empresas y operaciones comparables.

Los Métodos de precios, que estudiaremos con mayor detalle con posterioridad, constituyen un paso adicional en la implementación del Principio. Según veremos, se reconocen métodos transaccionales tradicionales y de utilidades. En el caso de los métodos tradicionales, el método de operaciones comparables no controladas, el de costo más una rentabilidad y el de reventa menos un margen determinado suelen ser los más directos y fiables, aunque el ejercicio de detectar empresas y operaciones comparables resulta ser complejo. En el caso de los métodos de utilidades, por márgenes netos o por división de utilidades (enfoque residual, enfoque de contribución), se suele estar más lejos de la transacción (suelen ser menos transaccionales) en estudio por lo que se entendería que son menos fiables que los anteriores. El ejercicio de detectar empresas y operaciones comparables también resulta ser complejo. Mediante el ejemplo desarrollado en el punto 3.3 dejamos entrever algunas características de los mismos.

Siempre bajo el alero del principio Arm's length, existen otros conceptos fundamentales, tales como, el Acuerdo de Procedimiento Mutuo, Acuerdo Anticipado de precios, Ajuste Secundario, Ajuste correspondiente, Arbitraje, entre otros, que no tienen que ver con la Técnica sino con la Solución de controversias en materias de precios de transferencia (aunque para implementar la solución se haga necesario aplicar la técnica), materias que también desarrollaremos en su oportunidad.

Algunos de tales conceptos son tan relevantes que en sus Guías de Precios, la OECD destina capítulos completos a cada uno de ellos. Así por ejemplo, en los Capítulos I, II y III se analizan el Principio Arm's Length, los Métodos de precios y el Análisis de comparabilidad. También se incluyen capítulos para el desarrollo de materias específicas tales como los Intangibles, los Servicios Intra-grupo, los Acuerdos de distribución de costos y las Reestructuraciones de negocios.

Similares esfuerzos ha desarrollado la ONU siendo un buen ejemplo de ello su Manual de precios de transferencia, trabajo que está orientado a los países en desarrollo.

En esencia, todos esos conceptos conforman un aspecto global y único de la tributación internacional que preocupa de sobremanera tanto a las empresas como a los Estados. Aspectos de doble tributación, costos de cumplimiento, recaudación y neutralidad de mercados pueden verse afectados si no son gestionados adecuadamente.

Esperamos en una próxima Edición de la revista retomar tales conceptos especialmente para el desarrollo de los denominados Métodos de precios y Análisis de comparabilidad.

5.- BIBLIOGRAFIA

OECD, 2010, Model Tax Convention on Income and on Capital, Condensed Version, página web.

OECD, 2010, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises And Tax Administrations, página web.

OECD, 2001, The OECD Guidelines For Multinational Enterprises: Text, Commentary and clarifications, página web.

United States General Accounting Office, 1995, Transfer Pricing and Information on Nonpayment of Tax, página web.

O.N.U., 2011, Tax Committee's Subcommittee on Practical Transfer Pricing Issues, An Introduction to Transfer Pricing, Working Draft Chapter 1, página web.

Montserrat Trapé Viladomat, ICE, 2005, El foro sobre precios de transferencia en la Unión Europea, página web.

Chile, 2011, Ley de Impuesto a la Renta, Arts. 3, 10, 12, 38, 41D, 65, 68, página web www.sii.cl.

Servicio de Impuestos Internos de Chile, Circulares 3 y 57 de 1998 y Circular 45 de 2001, página web www.sii.cl.