

ESTUDIO 4.

Elusión, evasión y fuga: la manipulación de los precios de transferencia.

Introducción

En los últimos 30 años, la cúpula empresarial argentina experimentó fuertes transformaciones, con la extranjerización y la internacionalización como dos de los aspectos más relevantes. Desde mediados de la década del noventa hasta principios de los 2000, la presencia de firmas transnacionales creció considerablemente, gracias a la adquisición de firmas pertenecientes hasta entonces a grandes grupos empresarios locales. Al mismo tiempo, tuvo lugar un proceso de internacionalización de grupos económicos locales que, mediante inversiones directas, incrementaron su presencia en el exterior y se posicionaron como actores líderes a nivel mundial en sus respectivos mercados (Gaggero, 2015).

Paralelamente, muchos de estos grupos económicos locales efectuaron distintos procesos de reestructuración, que involucraron la creación de empresas controlantes fuera del país, generalmente en distritos de baja o nula presión tributaria. De esta manera, no solo se vio alterada la estructura productiva de las organizaciones reestructuradas, sino también los flujos internacionales de capital que las involucran, que tendieron a asimilarse a los de las grandes empresas transnacionales. Tal como señala Gaggero (2015) *"estas últimas cuentan con una ingeniería que incluye mecanismos que les permiten la elusión y evasión fiscal, a través de la transferencia de activos al exterior, simulando flujos asociados al desarrollo del negocio"*.

Mediante mecanismos de manipulación de los precios a los que realizan transacciones las entidades pertenecientes a un mismo grupo económico (denominado comúnmente como

precios de transferencia), las organizaciones transnacionales buscan aumentar, por un lado, los costos de aquellas filiales ubicadas en jurisdicciones de alta tributación y, por otro, los ingresos de aquellas localizadas en países con baja o nula tributación. Estos últimos suelen ser generalmente regiones conocidas como “guaridas fiscales” que, tal como señalan Grondona y Burgos (2015), no solo son importantes por sus bajas o nulas tasas impositivas, sino también por el elevado nivel de “secretismo” con el que protegen a sus inversores. De esta forma, las empresas transnacionales minimizan el pago de impuestos (como ganancias) y remiten el excedente a otras jurisdicciones sin la necesidad de recurrir a la compra de divisas en el mercado cambiario como cualquier residente del país (Gaggero, 2015).

Estos mecanismos logran distorsionar fuertemente las motivaciones económicas ya que, como consecuencia la legislación vigente en todo el mundo y la manipulación por parte de las empresas, la remuneración se dirige no tanto hacia quien produce o agrega valor en cada grupo, sino a la empresa que registra a su nombre los activos, funciones y riesgos (Grondona, 2014). En el caso de países como la Argentina, donde la presencia de filiales multinacionales de origen extranjero supera a las multinacionales de origen nacional, si bien los mecanismos de precios de transferencia se diseñan en sede de las casas matrices, son validados localmente por asesores fiscales y legales (en su gran mayoría también pertenecen a grandes grupos económicos).

La manipulación de los precios de transferencia suele tener como principal finalidad la evasión y elusión fiscal, implicando una importante pérdida de recursos fiscales. En los países periféricos, impacta también en la fuga de capitales, ya que por vía de estos mecanismos los grupos transfieren activos al exterior como si fueran parte de las actividades normales del negocio eludiendo, donde las haya, restricciones cambiarias a través de mecanismos legales que posibilitan los pagos al exterior en concepto de retribución por operaciones intragrupo. Por ello, como señalan Grondona (2014) y Grondona y Burgos (2015), para una mayor comprensión de la magnitud del problema, resulta necesario analizar con mayor profundidad la problemática de los precios de transferencia y evaluar la efectividad de la normativa para reducir la evasión, la elusión fiscal y la fuga de capitales.

En el presente informe nos concentraremos en analizar algunas cuestiones vinculados a este punto. Para ello, el documento se estructura como sigue. En primer lugar, se presenta un breve repaso de la cuestión de los mecanismos de manipulación de los precios de transferencia por parte de las firmas. Luego, se repasan las cuantificaciones del problema de la manipulación de los precios de transferencia en la Argentina. En la siguiente sección se presentan la normativa vigente y un breve repaso de los fallos relacionados con precios de transferencia que han dictado los diferentes tribunales en la Argentina. Finalmente, se exponen algunas reflexiones finales.

Los mecanismos de los grandes grupos para evadir y fugar

En la teoría económica clásica y neoclásica las empresas transnacionales escogen su localización en función de las ventajas que ofrecen los distintos países. En estas teorías, suelen considerarse ventajas como disponibilidad de mano de obra o materia prima a bajo costo, nivel de calificación de la población, cercanía a los mercados destino, entre otras. No obstante, la combinación de facilidades para la movilidad de capitales con las legislaciones de precios de transferencia vigentes en la mayoría de los países, permiten hoy a las empresas la movilidad de recursos hacia países calificados como guaridas fiscales (siendo esa su principal ventaja). Estos países sirven de tránsito para eludir y evadir las cargas impositivas y, luego, ser enviados a sus beneficiarios (generalmente localizados en los países de las casas matrices) por métodos similares. De esta manera, estos mecanismos contribuyen al aumento de las desigualdades tanto hacia el interior de países como Argentina, como entre países centrales y periféricos.

Los grupos económicos transnacionales suelen construir o reestructurar el entramado de filiales o subsidiarias de manera estratégica, donde el aprovechamiento de los precios de transferencia adquiere un peso importante. La relevancia es tal, que incluso las grandes empresas multinacionales cuentan con equipos especializados, dedicados exclusivamente al diseño, programación e implementación de las políticas de operaciones intragrupo, en sus casas matrices, cabeceras regionales o empresas vinculadas que tengan un rol estratégico en la planificación global (Grondona, 2014).

Para los gobiernos nacionales también adquieren relevancia estos mecanismos, ya que tienen fuertes implicancias sobre la recaudación de impuestos como IVA, ganancias y tarifas aduaneras, y también impacta en la fuga de divisas. Poner en práctica estos mecanismos para la elusión, evasión y consecuente fuga a través de precios de transferencia a guaridas fiscales, requiere de una gran infraestructura de intermediarios, es decir, asesores legales y fiscales, y bancos. Entre los primeros, el grupo de consultoras conocidas como las Big Four es el más importante; cada una de ellas tiene el poder suficiente como para ejercer presión en ámbitos de decisión internacionales, como la OCDE o el Comité de Estándares Contables Internacionales. De esta manera, logran adecuar a sus criterios los estándares contables y son los mismos que luego controlan la creación de los estándares de auditoría mediante la Federación Contable Internacional.

En Argentina, a los asesores contables que integran a las Big Four se suman los estudios y consultoras más chicas que asesoran en lo referido a precios de transferencia. Todas estas entidades son miembros de la Asociación Argentina de Estudios Fiscales y del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de CABA, espacios consultados por AFIP a la hora de

evaluar cambios normativos. El problema en estos servicios de planificación fiscal que ofrecen asesores y bancos, es que están diseñados para crear productos artificialmente cuya finalidad es ofrecer un refugio fiscal a los contribuyentes, eludiendo y evadiendo la carga impositiva por vía de la manipulación de las actividades empresarias. A continuación, mencionamos algunos de los mecanismos más utilizados.

Mecanismos de elusión y evasión fiscal

Siguiendo a Grondona (2014), podemos mencionar los siguientes mecanismos a través de los cuales las firmas pueden minimizar el pago de tributos y desviar utilidades al exterior¹.

1. Triangulaciones, subfacturación de exportaciones y sobrefacturación de importaciones: Las empresas pueden utilizar a las entidades localizadas en guaridas fiscales como intermediarias en las operaciones con clientes finales vinculados o no vinculados. La subfacturación en las exportaciones le permite al grupo transnacional reducir de manera artificial los ingresos en una filial local, reduciendo lo que se tributa, por ejemplo, de ganancias y, al mismo tiempo, evita ingresar divisas en ese mismo país. A su vez, la sobrefacturación de importaciones posibilita incrementar (también artificialmente) los costos de la filial, incrementando las utilidades de las firmas intermediarias radicadas en regiones de baja o nula tributación (guaridas fiscales). En Argentina, esta operatoria es frecuente en las empresas cerealeras de oleaginosas, de hidrocarburos y mineras, donde las grandes firmas realizan exportaciones mediante intermediarios localizados en guaridas fiscales a un precio mínimo, mientras que los productos se dirigen de manera directa al destino final. La factura la emite la filial radicada en estas jurisdicciones, a un precio varias veces superior y reteniendo la ganancia de la operación. Algunos casos de triangulaciones han alcanzado estatus judicial, como los de Nobleza Picardo y Bagó, mientras que otros han alcanzado público conocimiento, como los de Bunge y Cargill, que triangulaban a través de la zona franca ubicada en Montevideo (Grondona, 2014).

2. Reestructuración de negocios e “intangibles”: La naturaleza de los activos intangibles dificulta la existencia de precios de referencia claros (marca, identidad corporativa, patentes) (OECD, 2017). Así, las empresas pertenecientes a un mismo grupo económico pueden fijar el precio de estos activos como una forma encubierta de remitir utilidades. Las reestructuraciones también juegan un rol relevante, especialmente el proceso de internacionalización de grupos económicos locales. Pese a ello, la AFIP no presta la atención y el control suficientes (Grondona, 2014); probablemente, debido a la complejidad que pueden tomar estos casos y la dificultad de enfrentarlos con éxito.

¹ Existen otras como la realización de ventas desde el exterior, la prestación de servicios de manufactura y distribución bajo contrato, entre otras. Ver Grondona (2014) para una descripción detallada de las mismas.

3. Prestación de servicios de comercialización o logística desde el exterior: La utilización de comisionistas ubicados en el exterior es bastante frecuente, especialmente como parte del mecanismo de triangulación. La maniobra consiste en utilizar una entidad en radicada en guaridas fiscales como un principal de logística, a la que las filiales del grupo le pagan por la gestión de los fletes y seguros contratados para el transporte de mercadería. Si bien estas gestiones pueden ser contratadas genuinamente, en muchos de los casos los pagos son inflados con el fin de transferir utilidades hacia las jurisdicciones con menor carga tributaria y mayor grado de secretismo financiero. La posibilidad de verificación de las actividades realizadas por un comisionista en el exterior es prácticamente nula.

4. Endeudamiento con la casa matriz: La creación de deuda con el objetivo de deducir intereses y reducir así la base imponible de impuestos como ganancias, es una herramienta utilizada con gran frecuencia por las corporaciones y recomendada ampliamente por las consultoras e institutos de estudios orientados a las finanzas. El mecanismo consiste en la simulación de créditos por parte de las filiales locales para poder transferir utilidades en concepto de pago de intereses a otras firmas controladas por el mismo grupo, o bien con fijación de tasas de interés por encima de las existentes en el mercado. En la mayoría de los casos, las autoridades fiscales no cuentan con las herramientas suficientes para investigar estas operaciones.

5. Servicios intragrupo: El mecanismo consiste en localizar *“una serie de prestaciones de servicio (de difícil verificación y valoración, cuando no lisa y llanamente ficticios) para el resto del grupo en un principal, al que el resto de las filiales del grupo enviarán pagos en retribución por servicios prestados”* (Grondona, 2014, p. 49). De acuerdo con Grondona y Burgos (2015) esta situación se da de manera cada vez generalizada: un principal presta un paquete de servicios al resto de las filiales del grupo, las cuales envían pagos en concepto de reembolso de gastos bajo acuerdos de contribución de costos o en retribución por los servicios prestados, calculados en función de los costos más un margen adicional. En casos extremos, se ha identificado entre estos servicios la inclusión de actividades de “control” que son típicamente realizadas por la casa matriz.

Maniobras de evasión en el comercio exterior: los intereses aduaneros

Al momento de pensar la estrategia para alcanzar una menor tributación, los grupos enfrentan un trade off entre los intereses aduaneros y la manipulación de los precios de transferencia. Por un lado, tienen incentivos de subdeclarar importaciones para pagar menores tarifas aduaneras; mientras que por otro los incentivos están en inflar el valor de las importaciones (es decir, los costos de las filiales) para tributar menos ganancias. Cuál incentivo es mayor dependerá del valor de las tarifas aduaneras. En el contexto argentino,

para el caso de las exportaciones los incentivos pueden coincidir, ya que a los fines de reducir al mínimo la tributación resulta conveniente subvaluar las exportaciones, tanto para pagar un menor impuesto a las ganancias, como para pagar menores derechos de exportación.

Existen, no obstante, otras maniobras vinculadas al comercio exterior que sí se alinean con los precios de transferencia. Por ejemplo, las empresas clasifican a los productos con una calidad menor, para poder exportarlos a un menor precio y que el mismo sea aceptado al mismo tiempo desde el punto de vista de la normativa de precios de transferencia. Este mecanismo es utilizado típicamente por el sector exportador de commodities, como los hidrocarburos o productos mineros, donde sutiles diferencias del producto generan grandes alteraciones en el precio. Muchas veces estas maniobras se combinan con precios de transferencia, por ejemplo, en productos que fueron librados de sus intangibles para ser exportados a empresas vinculadas a un menor precio.

Otro mecanismo utilizado que destacan Grondona (2014) y Grondona y Burgos (2015) es a través de la manipulación de la información sobre los volúmenes comerciados y de los datos de registro del socio comercial del exterior, los cuales pueden ser inventados con relativa facilidad. Asimismo, el contrabando de exportación de cualquier tipo de producto es difícil de detectar dados los pocos controles físicos realizados en las fronteras, incluida la comercialización de cerealeras y mineras (Gaggero, Casparrino y Libman, 2007). Es relevante mencionar también la debilidad del control de la Aduana (integrada a la AFIP) en los principales puertos de exportación, tanto los públicos como los privados. Para dimensionar el problema, Paraguay es típicamente identificado como uno de los principales países de destino del contrabando de exportación de soja de la Argentina; Cobham, Prats y Jansky (2014) incluyen al país vecino entre los 10 primeros países con mayor cantidad de comercio “no rastreable”, es decir, comercio que figura como exportado por Paraguay, pero que no figura como importado por el país destinatario de los productos.

Metodología de cálculo de los precios de transferencia. Discusiones vigentes.

En Argentina se aplicó desde el año 2013 el “sexto método” para aquellas operaciones de commodities que sean realizadas mediante intermediarios del exterior sin sustancia económica. El método consiste en comparar el precio acordado entre las partes vinculadas con el *“el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería”* (OECD, 2017) y es sugerido por OECD (2017) y ONU (2017) como alternativa a la falta de comparables en los países en desarrollo. El CIAT (2013) considera que *“...esta metodología es un avance en el diseño de medidas de control, que partiendo de las Directrices de*

la OCDE se acoplan o atienden la realidad de las economías de la Región; caracterizada por la producción de bienes producidos a granel o commodities”.

Para las demás operaciones que se realicen entre entidades de un mismo grupo, la legislación argentina (siguiendo las guías propuestas por la OECD), sugiere una serie de métodos factibles de ser utilizados para determinar los precios entre las partes vinculadas, como si hubieran sido realizadas mediante partes independientes. En los lineamientos de la OECD (2017) y el Manual de Precios de Transferencia para países en Desarrollo de la ONU (2017) también son recomendados estos métodos y en el caso de la normativa vigente en Argentina se agregó únicamente el método mencionado previamente, el sexto método.

En líneas generales, los métodos de precios de transferencia suelen clasificarse en tradicionales transaccionales y transaccionales de utilidad de operación. Los primeros son el método del precio comparable no controlado, el precio de reventa y el del costo adicionado, mientras que al segundo grupo lo componen el método del margen neto de la transacción y el de partición o división de utilidades². De acuerdo con CIAT (2013) en función de lo declarado por las agencias fiscales respectivas de cada país, en Argentina, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela el de margen neto transaccional es el método más utilizado por los contribuyentes. Con este método se evalúan indicadores financieros calculados al nivel del resultado operativo y la generalización de su uso se da especialmente porque no requiere de una gran cercanía en la “comparabilidad” entre las operaciones o empresas vinculadas y las independientes. Por ejemplo, al utilizar el método del precio comparable no controlado se compara el precio de un bien comercializado entre partes vinculadas con el de un bien de similares características comercializado entre partes independientes en un contrato de características comparables. En otras palabras, la distancia recorrida por el bien, el volumen, la financiación, entre otras cosas, deben ser similares y, al mismo tiempo, los intangibles no deben ser una parte importante en el producto transado, o bien, debe ser posible asignarle un precio claro a dicho intangible. Mientras que, al utilizar el método del margen neto transaccional la comparación usualmente se hace entre el margen operativo obtenido por la entidad analizada (generalmente una filial local) con el obtenido por entidades que realizan actividades comparables aunque no necesariamente idénticas.

Por otro lado, el método de partición de utilidades consiste en evaluar las ganancias obtenidas globalmente por el grupo para luego distribuir las entre las distintas filiales participantes, en función de criterios que sirvan a los fines de cuantificar la participación de cada entidad en dichas ganancias globales. Como ventaja, el método permite considerar al grupo económico como lo que es, es decir, un grupo multinacional que persigue la

² No es el objetivo de este trabajo realizar una descripción detallada de cada método. La misma puede encontrarse, por ejemplo, en los manuales de la OECD (2013, 2017, 2019) y Grondona (2014).

maximización de la ganancia global (por ello, suele ser aplicado en casos de generación de intangibles en los que el grupo multinacional reconoce la participación de más de una filial). Como principal limitación, está el hecho de que las casas matrices de las empresas multinacionales no comparten (con sus propias filiales ni con autoridades fiscales) la información sobre ganancias globales, localización de filiales y actividades realizadas por cada una ellas. Además, muchas veces no se reconoce la contribución de las filiales en la generación de valor para la compañía global, como en la generación de intangibles, por ejemplo, que suelen ser registrados como generados por aquella filial o principal ubicada en una guarida fiscal (y a donde son dirigidos luego los pagos por el uso del activo, en una clara maniobra de manipulación de los precios de transferencia).

En todos los casos, a excepción de cuando se utiliza el método de Partición de Utilidades, se requiere de una búsqueda de operaciones o resultados financieros de empresas independientes, que sean factibles de ser comparados con las operaciones realizadas por la entidad analizada con sus vinculadas (Grondona, 2014). Las comparaciones efectuadas entre la operación entre empresas vinculadas y una de ellas con entidades independientes no son consideradas en la mayoría de los casos, ya que suele encontrarse que las operaciones con vinculadas involucran menos funciones, activos y riesgos que las operaciones con independientes o existen diferencias relevantes en mercados geográficos (Grondona, 2014). Por tal motivo, se requiere una búsqueda de comparables externos (precios o utilidades), la cual trae aparejada una serie de dificultades, especialmente la falta de información financiera disponible sobre empresas locales en los países en desarrollo, específicamente no vinculadas a grupos transnacionales de origen extranjero. De hecho, CIAT (2013) identificó **a la búsqueda de operaciones comparables como la principal barrera de las administraciones tributarias latinoamericanas para la fiscalización sobre precios de transferencia.**

En Argentina, al igual que en muchos países de la región, las complicaciones para la búsqueda de comparables se dan como consecuencia de: (i) la dificultad para acceder a los balances en registros públicos de comercio, (ii) la elevada proporción de grandes empresas filiales de empresas extranjeras respecto de las de origen nacional y el consecuente pequeño tamaño de la bolsa de comercio local con solo pocas empresas que preparan balances auditados y de público acceso, (iii) la inexistencia de bases de datos locales que agrupen compañías locales con datos que sirvan para los fines de la evaluación de los precios de transferencia, y, por último, (iv) la gran cantidad de bases de datos extranjeras (de alto costo), que suelen incluir pocos comparables locales (motivo que lleva a definir las muestras de comparables con muy pocos locales).

Así, en la mayor parte de los casos la búsqueda de comparables se efectúa en bases de datos internacionales que disponen de datos de empresas que cotizan en bolsa en distintas partes del mundo. En el caso de Argentina, la AFIP utiliza la base de datos Osiris que tiene datos de Latinoamérica, mientras que los asesores legales y fiscales utilizan, además de esta misma, varias otras bases de datos como Lexis Nexis, RoyaltyStat, Compustat, Amadeus, Orbis, LoanConnector, entre otras.

En cualquiera de los casos, la elección de comparables (independientes) para comparar las operaciones realizadas entre empresas vinculadas con las realizadas entre empresas independientes, implica en cierta medida la manipulación de los datos por parte de quien realiza la elección. Dadas las limitaciones para comparar las operaciones efectuadas entre empresas vinculadas con aquellas realizadas entre empresas independientes, la normativa local (siguiendo las recomendaciones de la OECD, 2018 y de la ONU, 2017) permite implementar una serie de ajustes para reducir las diferencias que surjan del uso de distintos criterios contables o por las particulares características de los mercados de diferente o igual localización geográfica³.

En síntesis, en la aplicación de la metodología de precios de transferencia lo que se intenta es comparar operaciones realizadas entre empresas que pertenecen a un mismo grupo económico con operaciones realizadas entre empresas independientes, entre las que no media el mismo tipo de sujeción económica. Como se observa que el accionar de la empresa independiente difiere del accionar de la empresa vinculada, se efectúan ajustes de comparabilidad para reducir esas diferencias. En palabras de Grondona (2014), *"...se cae en un enriedo conceptual plagado de vicios argumentales que termina por invalidar todo cuestionamiento por parte de la AFIP"*.

Fallos de tribunales argentinos

En distintas instancias (como en la TFN, CCAF) existe una importante cantidad de fallos relacionados con la problemática de los precios de transferencia. Si bien una buena parte de los mismos no cuenta con una sentencia firme, es posible que sean de utilidad para ejemplificar las dificultades que pueden encontrarse al intentar desarticular los mecanismos de elusión o evasión logrados por las grandes empresas mediante el uso de los precios de transferencia, en el marco legal actualmente vigente. Algunos casos seleccionados se presentan en el cuadro 1.

Cuadro 1. Fallos seleccionados en tribunales argentinos vinculados a precios de transferencia.

³ Estos ajustes son el de capital-trabajo, el de riesgo país y el de la segmentación de los datos financieros de la compañía local. Para más detalle se puede consultar Grondona (2014).

Compañía	Año	Tribunal	Descripción	Fallo
Cisco Systems Argentina SA	2012	TFN	Referido al ejercicio fiscal 1999, la deducibilidad de pagos por servicios empresariales intragrupo realizados a Cisco Systems Inc. ubicada en Estados Unidos.	A favor de la compañía
Ericsson SA	2007	TFN	Se cuestiona el nivel de formalidad de los contratos. La entidad local había tomado un préstamo con Ericsson Treasury Services de Suecia por 12 millones de pesos (condiciones pactadas en memorándum interno de la compañía). AFIP cuestionó el préstamo por la informalidad con la que había sido respaldado por la compañía y el nivel de subcapitalización.	El TFN resolvió que "...los acuerdos llevados a cabo por entidades vinculadas, (...) pueden no estar revestidos de los requisitos formales que sí observarían empresas independientes." No avaló ninguno de los argumentos del fisco y falló a favor de la empresa.
Aventis Pharma	2010	TFN	AFIP cuestionó la elección como comparable de una compañía norteamericana que presentaba balances con pérdidas reiteradas. La empresa apeló esta decisión diciendo que consideraba "...arbitrario y carente de fundamento". El fisco sostuvo que la inserción de dicha compañía "...entre los comparables tiene por efecto disminuir indebidamente la ratio de ingresos de los comparables, según el método "margen neto de la transacción".	El TFN consideró que los argumentos del fisco eran insuficientes y falló a favor de la empresa.
Boehringer Ingelheim	2012	TFN	El fisco, probablemente considerando la no utilización del ajuste de riesgo país como una anomalía, sugirió la realización del mismo.	El TFN encontró que el ajuste por riesgo país no era "una metodología apropiada para eliminar diferencias de comparabilidad" y revocó el ajuste realizado por AFIP.
Toyota Argentina SA	2012	CCAF	AFIP había objetado el ajuste de comparabilidad realizado por la compañía por la capacidad ociosa extraordinaria que había tenido en 1999 respecto de sus comparables.	La CCAF sostuvo que tenía que brindar información sobre el nivel de capacidad ociosa de los comparables, algo muy difícil de lograr cuando los comparables seleccionados se encuentran en otro país.
Nobleza Picardo	2010	TFN	En la práctica se observaba una subfacturación de exportaciones a Chile por vía de una triangulación a través de una "guarida fiscal" (Suiza). AFIP solicitó que la entidad local ajustase los precios para llevarlos al cobrado por la intermediaria Suiza al cliente final en Chile.	El TFN sostuvo la existencia de inconsistencias en el pedido del fisco y falló a favor de la compañía.
Eduardo Loussinian SACIFIA	1983	CSJN	La DGI denunció maniobras de sobrefacturación de importaciones, observando que: la diferencia entre el precio abonado y el precio mayorista vigente en el lugar de origen hacían presumir existencia de vínculo económico entre la empresa extranjera y el importador local; y que por lo tanto, dicha diferencia de precios constituía ganancia neta de fuente argentina del exportador.	La CSJN entendió que no se podía comprobar que hubiera vinculación económica entre las entidades del exterior y Eduardo Loussinian SACIFIA; y que, por lo tanto, no correspondía aplicar ajustes y/o sanciones.
Toepfer Internacional SA y Nidera SA	2012	CCAF	Ambos casos estuvieron vinculados a la discusión relativa a la fecha que se debe tomar cuando existe una cotización conocida: el precio de la fecha de concertación de la operación o el de la fecha de embarque (modificación normativa de 2003 que introduce el sexto método).	Se aceptó el precio a la fecha de embarque.
Oleaginosa Moreno hnos. SACIFIA	2013	CCAF		Se aceptó el precio a la fecha de concertación de la operación.

Las dificultades con las que se encuentra la AFIP a la hora de proveer pruebas de la comisión de una falta por parte de las multinacionales, plantean un difícil dilema para el organismo de recaudación. Por un lado, está la decisión de avanzar o no en una investigación ante la sospecha fundada de la existencia de evasión fiscal, dados los altos costos de no litigar adecuadamente y el alto costo institucional de perder en los tribunales ante el presunto

infractor (Gaggero, Casparrino y Libman, 2007). Especialmente, en vistas de que AFIP se enfoca en la “comparabilidad” y en los últimos años esta estrategia parece no haber alcanzado; y de que el marco normativo vigente no le brinda al organismo las herramientas suficientes como para cuestionar exitosamente la elusión y la evasión lograda a través de la manipulación de los precios de transferencia, frente a los tribunales locales que, como destaca Grondona (2014), no se encuentran especializados en esta problemática.

Reflexiones finales

En el presente informe se destacaron las maniobras que realizan las multinacionales en un claro abuso del sistema imperante. Los grupos económicos transnacionales crean complejas estructuras de precios de transferencia, que les permiten hacer transitar activos (reales y ficticios) por guaridas fiscales, logrando así el objetivo de reducir la tributación a tasas considerablemente más bajas a las que rigen en los países donde contratan la mano de obra o comercializan sus productos. Si bien esto constituye un problema reconocido tanto por las autoridades locales como por los organismos internacionales, el criterio de precios de transferencia, introducido en nuestro país con la dictadura cívico militar de 1976, continúa siendo recomendado por la OECD y adoptado por un número creciente de países.

A pesar de haber llevado varios casos a los tribunales, las administraciones fiscales no logran tener la estructura suficiente en cuanto a capacidad profesional y recursos económicos para contrarrestar el esfuerzo que realizan las multinacionales a través de un conjunto de facilitadores a nivel global, que van desde el sistema bancario internacional que facilita la creación de cuentas en regiones de nula tributación que no cuestionan ni los orígenes ni la propiedad de los fondos, hasta grupos de oficinas virtuales que brindan domicilio fiscal en un mismo edificio a miles de empresas. Asimismo, al llegar los casos al TFN, la CCAF o la CSJN, se falla de manera generalizada a favor de las empresas, ya que los mismos no se encuentran capacitados en lo referente a la problemática como para detectar los mecanismos utilizados por las multinacionales en un marco legal que sirve para justificar todo tipo de maniobras.

Cabe señalar que esta problemática es de alcance internacional y, por tal motivo, países como India, China y Brasil, han introducido ciertas modificaciones a las recomendaciones estándares de la OECD al adoptar el criterio de precios de transferencia. En el caso de China, establecieron que deben ser recompensadas al estado las ventajas locales que permiten lograr producciones a menor costo que en otros países; mientras que en India, especificaron que los intangibles de producción y marketing son generados localmente y, por lo tanto, deben ser remunerados localmente. Por su parte, Brasil intentó aliviar el peso de la carga sobre el fisco, mediante la incorporación de algunos márgenes fijos que deben tener las empresas de distintos sectores que realicen operaciones con vinculadas del exterior.

En el caso de Argentina, una medida que ha servido de modelo a otros países fue la aplicación del sexto método en la aplicación de operaciones de commodities vía intermediarios del exterior. En esta misma línea, Argentina podría introducir modificaciones en el marco normativo que tiendan a favorecer la aplicación de métodos basados en el reparto de ganancias y que permitan cuestionar de manera más contundente las transferencias en concepto de regalías y servicios intragrupo. Asimismo, también podría removerse la cláusula introducida en las modificaciones del marco normativo del año 1998 (en el que se incorporan también los precios de transferencia a Ganancias) que, en caso de que el intermediario demuestre tener sustancia económica, se exime de valorar las operaciones de acuerdo con el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de los bienes. Alternativamente, puede considerarse tomar el precio mayorista en el lugar de destino, en los casos en que el mismo supere al precio de exportación y viceversa para las importaciones, como se hacía previo a 1998. Finalmente, teniendo en cuenta que uno de los principales problemas a los que se enfrenta la AFIP está vinculado a la falta de información disponible para determinar un comparable local, podrían pensarse medidas que tiendan a favorecer la remisión de información de balances a la autoridad fiscal de las empresas que realizan transacciones intragrupo, independientemente de la cotización o no en la bolsa local.

A contramano de ello, en la gestión macrista se llevaron adelante algunas modificaciones que no parecerían servir para evitar la elusión, evasión y fuga de capitales por vía de los precios de transferencia, sino todo lo contrario. La más relevante es la introducción de la posibilidad de no establecer la ganancia de la operación en base al precio del día del embarque de la exportación, lo que deja sin efecto la aplicación del sexto método. Al mismo tiempo, hubo modificaciones que tendieron a reducir los requisitos de documentación vinculada a los precios de transferencia, como el aumento del monto mínimo de las operaciones para la presentación de formularios y de montos totales de operaciones para la presentación de los informes de precios de transferencia (local y maestro). Finalmente, las modificaciones introducidas por el 1170/2018 admiten "otros métodos" para el cálculo de precios de transferencia, que no quedan del todo claros.

Los mecanismos de manipulación de los precios de transferencia pueden afectar a la cadena productiva en su conjunto si empresas pertenecientes a grupos económicos transnacionales, que producen en el país para aprovechar, por ejemplo, menores costos, subsidios a la producción y consumo y/o la infraestructura local, utilizan los mecanismos de precios de transferencia para reducir la base imponible y transferir el capital al exterior. En este sentido, es necesario analizar con mayor profundidad el impacto de la problemática de los precios de transferencia en la economía y diseñar una normativa que permita reducir la evasión y la elusión fiscal. Esta problemática debe ocupar un lugar de relevancia en la agenda del Estado,

dado el elevado valor de los capitales que se pierden en el contexto de restricción externa que enfrenta el desarrollo de la economía nacional.

Referencias

Cobham, Prats y Jansky (2014). Estimating Illicit Flows of Capital via Trade Mispricing: A Forensic Analysis of Data on Switzerland. CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT. Disponible en http://www.cgdev.org/sites/default/files/Cobham-illicit-flows-switzerland_0.pdf.

Dvorkin, E. (2014). El Comercio Interno de las Multinacionales industriales. Precios de transf. Página 12. Disponible en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-7621-2014-04-27.html>

Gaggero (2015). Los efectos de la internacionalización y la extranjerización de los grandes grupos empresarios. Los casos de Techint, Eurnekian y Fortabat. CEFID-AR. Documento de Trabajo N° 74. Buenos Aires, octubre de 2015.

Gaggero, Casparrino y Libman (2007). La Fuga de Capitales. Historia, Presente y Perspectivas. CEFID-AR. Documento de Trabajo N° 14. Buenos Aires, Mayo de 2007.

Grondona, V. (2014). La manipulación de los “precios de transferencia”. CEFID-AR. Documento de Trabajo N° 58. Buenos Aires, Junio de 2014.

Grondona, V. y Burgos, M. (2015). Impactos de la manipulación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero. Documentos de trabajo CEFID-AR.

OCDE (2013). Plan de acción sobre erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS). OECD Publishing, París, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>

OCDE (2017). Guías de la OCDE sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017. OECD Publishing, París. <http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>.

OCDE (2018). Guía sobre presentación de informes país por país: Acción 13 sobre BEPS. OCDE, París. <http://www.oecd.org/tax/beps/guidance-on-country-bycountry-reporting-beps-action-13.htm>.

ONU (2017). Manual práctico sobre precios de transferencia para países en desarrollo. UN Publishing, Nueva York, <http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf>