

El papel de las multinacionales en el comercio mundial. Los precios de transferencia y la valoración en Aduana.¹

Los intercambios en el marco del proceso de globalización y la actuación de las empresas multinacionales

El desempeño del comercio global de los últimos años se ha dado bajo un contexto de fuerte globalización de la economía (ver box informativo). Impulsadas por este escenario, una importante proporción de grandes empresas de todo el mundo ha emprendido diferentes procesos de concentración como la adquisición de compañías y sociedades en sus propios países y en terceras naciones, la celebración de acuerdos y convenios de producción y comercialización conjunta con empresas de ultramar y la apertura de sucursales, filiales o establecimientos permanentes en distintas localizaciones.

De este modo, se ha observado una importante expansión de empresas y conformación de multinacionales, en busca de las ventajas productivas, financieras, tributarias, de infraestructura y de transporte particulares de cada país.

Esta dinámica ha dado lugar a un incremento de la participación de las empresas multinacionales en el comercio global. Según la Organización para el Desarrollo y Cooperación Económica (OECD), cerca del 60% del comercio mundial corresponde en la actualidad a operaciones concretadas entre este tipo de firmas².

Frente a este panorama cabe preguntarse de qué manera el comportamiento de este tipo de empresas afecta el desarrollo del comercio mundial y si las estadísticas reflejan realmente el valor de las transacciones globales.

Detrás de estos interrogantes subyace la idea de que los precios fijados o asignados en las operaciones comerciales realizadas entre empresas pertenecientes a un mismo conglomerado son diferentes a los de aquellas concretadas entre firmas independientes.

Ahora bien, ¿por qué las multinacionales incurrirían en este tipo de prácticas?. Al respecto, se pueden ensayar distintas motivaciones:

- Traslado de fondos de un país a otros - a precios más bajos o más altos - de forma tal que, frente a restricciones de repatriación de utilidades de una filial, se eleven los precios de los productos vendidos a esa filial para eludir dichas restricciones.
- Venta de productos a menor precio a una filial para facilitar su acceso a un nuevo mercado
- Reducción del pago de aranceles que gravan la importación o exportación de productos o el aprovechamiento de subsidios a la exportación.

1) Elaborado por el Dr. Osvaldo Nuschold

2) Dato de la WCO/OECD Conference on Transfer Pricing and Customs Valuation - Bruxelles 3 y 4 mayo 2006.

- Minimizar riesgos derivados de variaciones de los tipos de cambio con el objeto de desviar beneficios hacia países con monedas fuertes.
- Disminuir los montos correspondientes al pago del impuesto a las ganancias mediante la planificación fiscal internacional como forma de reducir la carga impositiva global del grupo.

Asimismo, esto nos conduce a otro tema que es el de la efectividad de los instrumentos utilizados por los gobiernos para inhibir estas operatorias.

Instrumentos para la confrontación y ajuste de los precios asignados a los bienes objeto de intercambio

Las administraciones aduaneras y de control fiscal/tributario de cada país disponen de normativas para analizar y fiscalizar los precios declarados por los exportadores y los importadores y efectuar los ajustes necesarios aplicando los denominados principios de "Valor en Aduana" y los métodos de "Precios de Transferencia" para las transacciones internacionales entre empresas vinculadas.

En materia de valoración aduanera, el Acuerdo de Valor del GATT (1994)³ busca la imparcialidad de la norma desechando cualquier intención de favorecer o de impedir el flujo comercial y establece que la valoración debe basarse en criterios sencillos, conforme a los usos comerciales vigentes en forma ordinaria, evitando complicaciones a los operadores comerciales.

En este sentido, uno de los objetivos del Acuerdo es lograr una mayor uniformidad y certeza en las relaciones internacionales de forma tal que una empresa de cualquier parte del mundo pueda predecir sus costos, establecer sus precios y estimar su utilidad.

Para ello establece que la base para la valoración debe ser "en la mayor medida de lo posible" el precio realmente pagado o por pagar por las mercaderías cuando éstas se vendieran para su exportación al país de importación a lo cual se agregan a ese precio otros ítems relacionados a la cantidad, nivel comercial, lugar de introducción, etc.

Asimismo establece mecanismos alternativos para los casos en que no pudiera determinarse el valor en aduana de acuerdo a lo mencionado anteriormente, instituyendo una jerarquía en la aplicación de los métodos denominada sistema "en cascada", ya que éstos son aplicados en forma secuencial sin admitir que se pueda saltar alguno de ellos.

También el Acuerdo otorga al importador un papel importante en el sistema de valoración que va más allá de la declaración aduanera inicial. Al respecto, existe un procedimiento de consultas entre la aduana y el importador que se puede usar cuando la primera tenga dudas acerca del valor declarado. Por ello, puede decirse que el Acuerdo en ningún caso impide que, aún cuando hubiera vinculación entre el proveedor extranjero y el importador, se pueda igualmente tomar el valor de transacción declarado a la aduana como base de valoración suficiente, en la medida en que se haya podido confrontar o verificar que la vinculación no ha influido en el precio.

3) Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio del GATT.

Por otro lado, los precios de transferencia (PT) suelen ser definidos como aquellos que se pactan y realizan entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial multinacional para la realización de transacciones de bienes (físicos o inmateriales) y servicios y que pueden ser diferentes a los que se hubieran acordado entre sociedades independientes.

Ahora bien, dado que los PT implican la existencia de vinculación económica, ¿cuándo se puede decir que dicha vinculación existe? Para la OECD hay, al menos, tres alternativas posibles:

- a) cuando una empresa participa directa o indirectamente del gerenciamiento, del control o del capital de la otra;
- b) cuando las mismas personas participan directa o indirectamente del gerenciamiento, del control o del capital de ambas firmas y;
- c) si ambas empresas están ligadas por relaciones comerciales o financieras en condiciones diferentes a las establecidas entre entes independientes.

Cuando los precios de transferencia no responden a los parámetros aceptados por las administraciones de control fiscal/tributario pueden ser utilizados los denominados valores de referencia establecidos precisamente para realizar los ajustes que se estimen del caso. Tales ajustes son meramente impositivos y deben reflejarse en las declaraciones impositivas de las empresas importadoras sin que ello altere los valores a otros efectos, ya sean aduaneros, contables, financieros, etc.

Los valores de referencia siguen el principio de plena competencia o *arm's length* - su denominación en inglés-, que es utilizado para determinar la aplicabilidad o no de ajustes, comparando el precio de la operación con el que habrían acordado partes no vinculadas en transacciones iguales o análogas. Con el objeto de regir la resolución de casos de precios de transferencia y de implementar en forma uniforme el principio *arm's length*, el Comité de Asuntos Fiscales de la OECD preparó sucesivos informes (1979, 1984, 1987 y 1993) sobre «Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales» a partir de los cuales emitió las Directrices (1995) y sus versiones actualizadas (1996, 1997, 1998 y 1999).

En las Directrices⁴ la OECD brinda la siguiente definición del principio *arm's length*: «Cuando dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones se registrarán como realmente efectivos y por lo tanto deberán someterse al gravamen correspondiente»

Asimismo, en las Directrices se establecen cinco métodos para examinar los precios de transferencia aplicados en las circunstancias de venta:

- 1 **Método del precio libre comparable:** consiste en comparar el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación vinculada con el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación no vinculada en circunstancias comparables.

4) Las Directrices, que constan de ocho capítulos y tres anexos, desarrollan además del principio *arm's length*, los criterios para aplicarlo y cada uno de los métodos de determinación de precios que resultan conformes con tal principio. Constituyen un conjunto de reglas detallado y complejo, que pretende guiar la actividad de las empresas multinacionales al momento de fijar sus precios y de las administraciones tributarias al verificar si tales precios cumplen con el principio *arm's length*.

2 Método del precio de reventa: precio al que se ha comprado a una empresa asociada un producto que es revendido a una empresa independiente.

3 Método del costo incrementado (o costo más beneficios): parte de los costos en que ha incurrido el proveedor de los activos en una operación vinculada para proporcionar los activos transmitidos a un comprador asociado.

4 Método del margen neto de la transacción (o de la operación): si bien es similar al método de reventa y al método de costo incrementado, éste intenta que se determine previamente un margen neto de beneficio adecuado.

5 Método de reparto del beneficio (o de división de ganancias): utilizado para el caso de operaciones muy relacionadas y en las cuales no resulta factible evaluarlas de forma separada.

Ahora bien, ¿resultan estos instrumentos aptos para garantizar que los valores de las operaciones no sean asignados artificialmente?

En primer lugar, corresponde señalar que desde el punto de vista operativo no necesariamente los intereses y los objetivos perseguidos por las administraciones aduaneras y los organismos de control fiscal/tributario son coincidentes.

En caso de detectarse valores que no se correspondan con los reales, los ajustes efectuados por las autoridades aduaneras serán establecidos con el fin de conformar una mayor base imponible que permita aplicar adecuadamente los derechos que gravan las importaciones. En cambio, los organismos de control tributario determinarán la base imponible para el cálculo del impuesto a las ganancias. Se supone que valores bajos de importación aumentarán las ganancias por la diferencia entre el precio de importación y el de venta en el mercado del país de importación.

Posibilidades de convergencia hacia normas comunes

Un tema que es objeto de debate, y que recientemente ha sido abordado en una conferencia patrocinada por la OECD y la Organización Mundial de Aduanas (OMA), es si es posible y conveniente converger hacia normas comunes en materia de control y fiscalización del valor en aduana y de los precios de transferencia.

Los que abogan a favor de la convergencia consideran que la armonización de las reglas sobre PT en materia aduanera y tributaria en cada país no sólo es posible sino también conveniente ya que las Directrices emanadas de la OECD son consistentes con el Acuerdo de Valoración del GATT y , por lo tanto, pueden ser utilizadas por los servicios aduaneros para verificar los efectos de la vinculación sobre el precio pagado o por pagar.

También aseguran que la armonización de las normas generará beneficios tanto para las administraciones como para las empresas multinacionales. Con respecto a las primeras, se señala que una mayor colaboración entre las administraciones aduaneras y tributarias se traducirá en mayor eficiencia y

economía en la fiscalización de las compraventas internacionales y la posibilidad de evaluar conjuntamente las motivaciones que pudo o no tener una empresa multinacional, desde un punto de vista tributario y arancelario global, para influir sobre sus precios intragrupo.

Desde el punto de vista de las empresas multinacionales se sostiene que la aplicación de reglas uniformes les permitirán preparar un único estudio de precios de transferencia para fines fiscales y aduaneros, lo que evidentemente les permitirá ahorrar recursos humanos y financieros.

Por otro lado, los que se oponen a dicha convergencia consideran que ésta resulta inviable debido a que ambas regulaciones son específicas y sólo presentan ciertas similitudes conceptuales.

Más allá de una posición y otra, corresponde aclarar que cualquier proceso de convergencia y multilateralización de tales procedimientos deberá hacerse teniendo presente las particularidades del esquema legal de cada país. En efecto, la aprobación a nivel nacional de un esquema común requiere de ajustes en el marco legal que regula la aplicación de los instrumentos de política fiscal y tributaria vigentes en cada uno de ellos.

En caso de avanzar en un proceso de convergencia y posterior aplicación de un esquema común de los miembros de la OMA, las administraciones aduaneras necesitarán desarrollar estrategias específicas para actuar al respecto y dotar a sus funcionarios de procedimientos y experiencia necesaria para implementar en su ámbito los métodos tendientes a verificar el cumplimiento de los procesos de valoración con relación a los precios de transferencia.

Es decir, resulta indispensable un trabajo conjunto y coordinado de tales administraciones aduaneras con los organismos de control fiscal/tributario y una concertación sobre los objetivos perseguidos. En función de lo expuesto hasta aquí puede concluirse que tanto las administraciones aduaneras como las encargadas del control fiscal tributario de cada país disponen de instrumentos multilateralmente aceptados para llevar adelante procesos de control y ajuste en los casos de transacciones realizadas entre empresas vinculadas.

Experiencias y resultados

Si bien no existen estadísticas o registros oficiales del impacto de los PT en el comercio mundial, un estudio recientemente publicado por el National Bureau of Economic Research⁵ analiza distintos datos⁶ correspondientes a las exportaciones realizadas por firmas multinacionales radicadas en los Estados Unidos entre los años 1993 y 2000. Asimismo, en dicho trabajo se dividen las operaciones según el tipo de parámetro que haya sido utilizado para fijar los precios de las mismas: principio *arm's length* o el usado por empresas relacionadas o vinculadas.

5) "Transfer Pricing by U.S Based Multinational Firms" realizado por Andrew B. Bernard, J. Bradford Jensen and Peter K. Schott. Working Paper N° 12493 - Agosto de 2006.

6) Identidad del exportador; la clasificación arancelaria de los productos exportados, la fecha de embarque, el valor unitario y las cantidades embarcadas; el país de destino; el medio de transporte; entre otros.

7) Previo cotejo de las ventas según cada una de las modalidades concretadas por la misma firma, para el mismo producto, el mismo país, en igual mes y usando el mismo medio de transporte

Del estudio surge que los precios de las transacciones intra-firma son significativamente más bajos que los aplicados al mismo producto en operaciones realizadas bajo el principio de precios de competencia (*arm's length*). En efecto, se verificó⁷ que el precio medio según el principio *arm's length* resultó ser en promedio un 43% más alto que el correspondiente al verificado entre empresas vinculadas.

Asimismo, se comprobó que existen diferencias importantes según el tipo de producto. Mientras que para los *commodities* esta disparidad fue en promedio del 9%, en el resto de las mercancías la discrepancia alcanzó guarismos cercanos al 67%.

Por otro lado, las grandes firmas o empresas con amplia participación en el mercado de exportación son las que registraron mayores diferencias de precios, y esta discrepancia fue mayor cuanto menor era el número de empresas exportadoras para un mismo producto.

Finalmente, el estudio concluye que los precios de transferencia y la política llevada a cabo por las multinacionales en sus intercambios con empresas vinculadas les estaría generando ventajas arancelarias, cambiarias o fiscales y que éste fenómeno se observa tanto en países desarrollados como en las naciones en desarrollo.

Box Informativo: Las cifras del comercio mundial

En los últimos años el comercio mundial ha registrado un importante crecimiento, alcanzando en el período 2004-2005 un incremento del 13% en valor.

De los 12.641 billones de dólares¹ exportados en 2005, alrededor del 80% correspondió a bienes y el resto a servicios. Asimismo, dentro de los bienes, las manufacturas representaron el 75%, los combustibles y otros productos de industrias extractivas el 16% y los productos agrícolas el 9%

En el período bajo análisis, China e India -los dos países de mayor población del mundo- registraron un fuerte crecimiento de su actividad económica del 9% y 7%, respectivamente, que se vio reflejado en el incremento de las colocaciones externas de estos países.

En cuanto a China, este país se ubica en el tercer lugar en el *ranking* de las naciones con mayor participación en el comercio mundial detrás de Estados Unidos y Alemania, convirtiéndose en el principal comprador global y el mayor vendedor de muchos productos manufacturados en el mundo, alcanzando una importancia creciente como socio comercial de diversas economías.

Por otro lado, el alza de los precios de los productos básicos junto con el mayor volumen de las exportaciones de combustibles incrementó la participación de los países en desarrollo en el comercio de mercancías. Así, éstos pasaron de representar el 31,5% de las colocaciones mundiales en 2004 al 35% en 2005. Las regiones que presentaron mayor dinamismo dentro de este grupo fueron la Comunidad de Estados Independientes (CEI)², América Central y del Sur y los países asiáticos en desarrollo.

Por su parte, los países desarrollados también registraron un importante crecimiento de las exportaciones totales en el bienio considerado, aunque un poco por debajo del promedio mundial. En este sentido, mientras América del Norte tuvo una variación interanual del 11,6%, Europa mostró una expansión cercana al 8%.

¹ Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

