



“APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A LA EMPRESA EXPORTADORA XX”

CECILIA BERARDO

AÑO 2012

CONTADOR PÚBLICO

RESUMEN

El presente Trabajo Final de Grado, tiene como objetivo elaborar un informe de Precios de Transferencia aplicado a la “Empresa Exportadora XX”, dedicada a la producción de maní, soja, maíz, trigo y colza y a la producción y comercialización de aceite de maní y girasol, maní confitería, maní blanchado, pellets de maní y girasol, maní con chocolate y pasta de maní; de acuerdo con la normativa aplicable en Argentina; dado que la empresa se encuentra alcanzada por la misma.

Para ello se realizó un análisis de las características de la empresa, funciones desarrolladas, del contexto económico, su estructura tributaria, los riesgos asumidos, operaciones con entidades vinculadas y los activos empleados por la misma, de acuerdo con la información proporcionada por la administración de la compañía y en ciertos datos de público conocimiento disponible.

Posteriormente se selecciono el método Precios Comparables entre partes independientes (Comparable Uncontrolled Price Method – “CUP”), el cual resulta la medida más confiable para evaluar el principio arm’s length, de acuerdo a los hechos y circunstancias de la empresa y la realidad económica de la transacción. El mismo permite documentar las operaciones entre entidades vinculadas de acuerdo a lo establecido por la normativa argentina.

Finalmente se arribo a la conclusión que de la aplicación de este método se observa que el valor pactado entre la “Empresa Exportadora XX” y su entidad vinculada del exterior, que representa un porcentaje de las ventas en las cuales interviene la compañía relacionada, se encuentra dentro de los valores pactados entre partes independientes.

Se identifican además inconvenientes al momento de aplicar Precios de Transferencia, tales como dificultades para obtener comparables internos y externos; gran carga administrativa, doble imposición internacional y elevadas sanciones por incumplimiento, entre otros; aún así se establecen algunas alternativas de soluciones para estos conflictos.

Luego de realizar una comparación entre las sanciones por incumplimiento y los honorarios para la elaboración de un informe; se identificó que las primeras resultan superiores en mayor medida que las segundas. Por lo tanto, la compañía debería aplicar Precios de Transferencia y cumplir con la normativa aplicable a la materia para evitar pagar costosas multas.

ABSTRACT

This final project has the objective of preparing a report about Transfer Pricing applied to the "Exporting Company XX", dedicated to the production of peanut, soya, maize, wheat and colza, and to the production and marketing of peanut and sunflower oil, confectionery peanut, blanched peanut, peanut and sunflower pellets, chocolate peanut and peanut butter in accordance with the applicable regulations in Argentina since the company is affected by them.

For that purpose, an analysis of the characteristics of the company, functions performed, economic context, its tax structure, risks undertaken, transactions with related entities and the assets used by it was performed in accordance with the information provided by the company management and certain available data of public knowledge.

Subsequently, the Comparable Uncontrolled Price Method (CUP), the most reliable method to test the arm's length principle, was adopted between independent parties, in accordance with the facts and circumstances of the company and the economic reality of the transaction. With this method, it is possible to document the transactions between related entities according to the Argentine regulations.

Lastly, it was concluded that from the application of this method, it is observed that the agreed value between the "Exporting Company XX" and its foreign related entity, which represents a percentage of the sales in which the related company takes part, is within the values agreed upon between the independent parties.

Moreover, some problems are identified at the moment of applying Transfer Prices, such as difficulties to obtain internal comparables and external comparables, great administrative burden, international double taxation and significant penalties for failure to comply with requirements, among others; even so, some alternative solutions are provided for these conflicts.

After making a comparison between the penalties for failure to comply with requirements and the fees for the preparation of a report, it was identified that the former proved to be vastly superior to the latter. Therefore, the company should apply Transfer Prices and comply with the regulations applicable to the subject in order to avoid paying heavy fines.

ÍNDICE

1. Introducción.....	1
2. Objetivos.....	3
3. Marco Teórico.....	4
3.1 Definición de Precios de Transferencia.....	4
3.2 Objetivos de la aplicación de Precios de Transferencia.....	5
3.3 La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.....	6
3.4 Exportación e Importaciones.....	8
3.5 Sujetos Obligados a aplicar Precios de Transferencia.....	9
3.6 Supuestos en los que la ley obliga a aplicar Precios de Transferencia	10
3.6.1 Vinculación Económica.....	10
3.6.2 Establecimientos estables en el exterior pertenecientes a sujetos del país.....	13
3.6.3 Operaciones con Jurisdicciones de Baja o Nula Imposición.....	14
3.6.4 Importación o Exportación de Commodities – PIC.....	15
3.6.5 Intermediarios Internacionales.....	15
3.6.6 Marcas y Patentes Pertenecientes a Sujetos del Exterior.....	17
3.7 Subfacturación Aduanera- Dumping.....	17
3.8 Principio Arm's Length.....	17
3.8.1 Factores de Comparabilidad.....	19
3.8.2 Reconocimiento de las transacciones reales llevadas a cabo.....	24
3.8.3 Evaluación de las operaciones reales llevadas a cabo.....	25
3.8.4 Métodos aplicables para la determinación de los precios de las transacciones..	25
3.8.5 Medidas Estadísticas.....	31
3.8.6 Utilización de múltiples años para el análisis.....	34
3.8.7 Otros aspectos.....	34
3.9 Obligaciones a cumplir.....	34
3.10 Sanciones por incumplimiento.....	40
3.11 Acuerdos Anticipados de Precios (APAs).....	44
4. Diagnóstico.....	45
4.1 Análisis Funcional.....	45
4.2 Reseña Histórica.....	45
4.3 Línea de Negocios y Producción.....	46

4.4 Filosofía.....	46
4.5 Recursos Humanos.....	47
4.6 Organigrama.....	48
4.7 Objetivos.....	49
4.8 Contexto Económico.....	51
4.9 Producción y Comercialización de la empresa.....	52
4.10 Funciones.....	53
4.11 Riesgos.....	56
4.12 Activos.....	57
4.12 Operaciones con Entidades Vinculadas.....	58
4.13 Estructura tributaria de la empresa.....	58
4.14 Análisis F.O.D.A.....	61
5. Aplicación de Precios de Transferencia.....	63
5.1.1 Selección del mejor método.....	63
5.1.2 Aplicación del Método CUP.....	66
5.1.3 Análisis de Resultados.....	71
6. Conclusiones.....	75
7. Bibliografía.....	76
8. Anexos.....	77
8.1 Anexo 1.....	78
8.2 Anexo 2.....	84
8.3 Anexo 3.....	85
8.4 Anexo 4.....	86
8.5 Anexo 5.....	87

1. INTRODUCCIÓN

La creciente integración de las fuerzas económicas a nivel mundial incentiva a las empresas a instalarse en otros países a través de sucursales, desarrollando negocios mediante empresas vinculadas. Las cuales se encuentran motivadas por la reducción progresiva de barreras al comercio internacional, la facilidad con que pueden trasladarse flujos financieros y recursos humanos y las grandes oportunidades en países de baja imposición fiscal.

Esta expansión territorial de las empresas dieron lugar al desarrollo de técnicas “tax planning” (planificación tributaria internacional), siendo una actividad dedicada a lograr una menor imposición global de empresas que funcionan simultáneamente en diferentes países.

Debido al incremento en la aplicación de las mencionadas técnicas los fiscos se han visto obligados a legislar respecto a la materia para que no se vean afectadas las bases imponibles del impuesto a la renta; es así como surge la normativa aplicable a “PRECIOS DE TRANSFERENCIA”.

Las administraciones tributarias establecen métodos para la fijación de precios de transferencia aplicables a las operaciones entre empresas vinculadas o con empresas ubicados en países con baja o nula tributación a través de los cuales se ajustan los valores pactados con el objetivo de reflejar las condiciones de mercado abierto para evitar significativas pérdidas de recaudación en aquellos países que se pueden ver afectados por estos manejos.

El presente trabajo se basa en la elaboración de un informe de Precios de Transferencia aplicado a la “Empresa Exportadora XX”; para ello se realizó un análisis de las funciones desarrolladas, del contexto económico, su estructura tributaria, los riesgos asumidos y los activos empleados por la misma, de acuerdo con la información proporcionada por la administración de la compañía y en ciertos datos de público conocimiento disponible. Adicionalmente, para su elaboración se tomaron en cuenta las disposiciones legales vigentes en la Argentina, que regulan las operaciones celebradas con partes relacionadas durante el ejercicio fiscal 2011.

Se analizan exclusivamente las transacciones celebradas con entidades vinculadas residentes en el exterior.

Por último, se identificó el mejor método para documentar las transacciones vinculadas de acuerdo a lo especificado en las normas argentinas vigentes en materia de precios de transferencia.

Se busca mostrar la problemática a la que se enfrenta la empresa al tener que aplicar la normativa referida a los precios de transferencia de acuerdo a su modalidad operatoria, y algunas propuestas que permitan establecer acuerdos entre los intereses de la Administración Federal de Ingresos Públicos y dicha compañía.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL:

- Elaborar un informe de Precios de Transferencia aplicado a la “Empresa Exportadora XX” de acuerdo con la normativa aplicable en Argentina.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar un análisis de las funciones desarrolladas, los activos empleados y los riesgos asumidos por la compañía a los fines de determinar la operación que se está llevando a cabo.
- Analizar la estructura tributaria general de la empresa para comprender la situación de la misma respecto de los precios de transferencia.
- Aplicar el método para el cálculo del precio arm's length que, de acuerdo con los hechos y las circunstancias de la empresa proporcione resultados más confiables con respecto a otros métodos.
- Evaluar el impacto de la aplicación de los precios de transferencia en la economía de la empresa.

3. MARCO TEÓRICO

3.1 DEFINICIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

Es posible encontrar definiciones de Precios de Transferencia desde el punto de vista de las empresas vinculadas, nacionales y multinacionales como desde la Administración Tributaria. Desde el punto de vista de las unidades de negocios es “el monto cobrado por un segmento de una organización, por un producto (bien tangible) o un servicio, que aquél provee a otro segmento de la misma” (Charles Horngreen y Gary Sundem. *Introduction to Management Accounting*. 9^o edición. Prentice Hall International, página 336) o “el monto cobrado por un segmento de una organización en concepto de un producto o servicio que el mismo provee a otro segmento de la misma organización” (Hubert Hamaeckers. *antecedentes- estado actual- perspectivas. La tributación frente a las relaciones internacionales y la utilización de nuevas tecnologías*. Oporto, Portugal. Septiembre 1999. Página 2), es decir los beneficios obtenidos por las transacciones entre unidades de negocios de una organización multinacional con la finalidad de evaluar el desempeño de las entidades integrantes del grupo.

Cecilia Goldemberg (2007) establece que se entiende como el precio que se acuerda por la venta o transferencia de bienes, servicios o propiedad intangible entre dos empresas que a pesar de ser jurídicamente independientes tienen intereses económicos comunes, ya que responden al mismo dueño o dueños en forma directa o indirecta; aun cuando no se verifique una real y efectiva operación comercial.

En cambio desde el punto de vista de la Administración Tributaria tiene como objeto evitar que se manipule la base imponible a la que tiene derecho una jurisdicción para que a través de un mecanismo y normas referentes al tratamiento de los precios de transferencia se pague el impuesto en el lugar donde efectivamente se generó.

Los precios de transferencia son precios fijados por empresas relacionadas en las operaciones efectuadas entre ellas con el propósito esencial del traslado de beneficios de una empresa con altos impuestos a otra ubicada en un país de menor presión tributaria para obtener el máximo rendimiento en la organización.

Cuando los precios de transferencia no reflejan los precios de mercado, las ganancias y las pérdidas impositivas pueden resultar distorsionadas por lo que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.) considera necesario realizar un ajuste para obtener un valor igual al que podría obtenerse en operaciones realizadas entre partes independientes en operaciones y condiciones similares y comparables.

Es necesario establecer lineamientos generales respecto de los controles en la determinación de los precios de transferencia para evitar conflictos basados en intereses contrapuestos entre aspectos aduaneros e impositivos trabajando de manera coordinada y sistemática.

Hernan M D' Agostino afirma en primer lugar que el concepto de precios de transferencia es aplicable no sólo a mercaderías sino también a servicios no siendo así en el marco aduanero. En segundo lugar los objetivos de ambas legislaciones son distintos; los derechos aduaneros no solo buscan recaudar impuestos sino tienen otros fines como por ejemplo proteger la industria nacional; en contraposición la normativa referida a precios de transferencia busca captar el precio que se hubiera pactado entre partes independientes a los fines de que el contribuyente pague de acuerdo a su capacidad contributiva real.

3.2 OBJETIVOS DE LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

Las empresas multinacionales, al fijar los precios internacionales persiguen – entre otros- los siguientes objetivos:

- El movimiento internacional de fondos y capitales;
- Penetración en nuevos mercados;
- Reducción de la competencia;
- Disminución en el pago de impuestos o aprovechamiento de subsidios a la exportación;
- Minimizar los riesgos frente a las fluctuaciones de los tipos de cambio; desviando los beneficios a países con moneda estable;

- Documentar la razonabilidad de los precios de las operaciones celebradas entre unidades de negocios ante revisiones de auditoría externa, sea financiera o fiscal.
- Evaluar la gestión de cada una de las unidades de negocio.
- Planificación fiscal a los fines de evitar la doble imposición.

3.3 LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (O.C.D.E.)

Fundada en 1961, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos agrupa a 34 países miembros, entre los que se encuentra los más desarrollados del mundo, comprometidos con la democracia y una economía de mercado; cuya finalidad es:

- Apoyar el desarrollo económico sostenible;
- Aumentar el empleo;
- Elevar los niveles de vida;
- Mantener la estabilidad financiera;
- Apoyar el desarrollo económico de otros países;
- Contribuir al crecimiento del comercio mundial.

La organización es un foro único en donde los gobiernos pueden comparar sus experiencias, buscar respuestas a problemas comunes, identificar las mejores prácticas y trabajar para coordinar políticas económicas y sociales tanto a nivel nacional como internacional.

Los trabajos e informes son realizados por comités integrados por representantes de los países miembros. En materia de política fiscal a labor está a cargo del Comité de Asuntos Fiscales (Committee of Fiscal Affairs) en el cual Argentina es miembro observador.

En 1979 la O.C.D.E. emitió el primer informe sobre precios de transferencia denominado “Informe de comité de asuntos fiscales de la O.C.D.E. sobre precios de

transferencia y empresas multinacionales” cuyo propósito fue el de explicar los problemas y las consideraciones a tener en cuenta, como así también los métodos y prácticas aceptables desde el punto de vista tributario respecto de la determinación de dichos precios; actualizado en 1995 y posteriormente en 2010.

El informe destacaba cuestiones como:

- La importancia, interpretación y aplicación del principio de plena arm's length.
- La equivocación de relacionar precios de transferencia con fraude impositivo o elusión tributaria, aun cuando sea aplicado con esos propósitos.
- Establecer las consideraciones que deben tenerse en cuenta y describir las prácticas acordadas generalmente en la determinación de los precios de transferencia con fines fiscales.

Se esperaba que el informe ayudara a los funcionarios fiscales a abordar problemas de precios de transferencia de forma más eficaz, así como las empresas encontrar soluciones satisfactorias.

En el artículo 9 de el Model Tax Convention on Income and on Capital de la OCDE se incorporará el principio arm's length, el cual constituye la base de la extensa red de tratados bilaterales entre países miembros de la OCDE y también utilizado como modelo por numerosos países no miembro como Argentina; la LIG (Ley de Impuesto a las Ganancias) y las regulaciones argentinas sobre precios de transferencia son en su mayor parte consistentes con las Lineamientos de la OCDE.

En la actualidad las administraciones fiscales de los países integrantes se encuentran alineadas con las disposiciones establecidas en la O.C.D.E. por lo que si una administración decidiera apartarse de las disposiciones de esta organización entrarían en conflicto con otras administraciones con el peligro de que exista una doble imposición seguida de una desmotivación para realizar inversiones en esos países.

3.4 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

Es importante definir los conceptos de importación y exportación establecidos en el artículo 8 de la LIG: las ganancias provenientes de operaciones de exportación generan ganancias de fuente argentina, siendo las ganancias del exportador del extranjero de fuente extranjera.

La ganancia neta se determinará deduciendo del precio de venta el costo de estos, los gastos de transporte, seguros hasta el lugar de destino, comisión, gastos de venta y los realizados en el país necesarios para obtener la ganancia de fuente argentina.

Cuando las operaciones no se realicen en las condiciones que se hubieran realizado entre partes independientes deberán ajustarse a los precios normales de mercado entre partes independientes aplicando lo establecido en el artículo 15 de la LIG para los precios de transferencia, con el fin de prevenir la subfacturación para el caso de exportación y sobrefacturación en las importaciones.

En el caso que pueda establecerse el precio internacional deberá utilizarse este para la determinación de la ganancia de fuente argentina, de no ser posible el contribuyente deberá suministrar a la Administración Federal de Ingresos Públicos la información que la misma requiera cuando realicen operaciones de exportación e importación por un monto anual superior a pesos un millón (\$1.000.000) según lo establece el artículo 10 del DR (DECRETO REGLAMENTARIO) de la LIG a los fines de establecer que los precios declarados se ajustan a las condiciones de mercado.

El artículo 10 del DR agrega que se consideran comprendidas en lo establecido en el artículo 8, la salida al extranjero de bienes desde la plataforma continental y la zona económica exclusiva del país, incluidas las islas artificiales, instalaciones y estructuras establecidas en las mismas, y la introducción a ellas de bienes por parte de exportadores del extranjero.

El artículo 14 de la misma ley define a sucursales y filiales de empresas extranjeras, estableciendo que las sucursales y demás establecimientos estables de empresas, personas o entidades del extranjero, deberán efectuar registraciones contables en forma separada de sus casas matrices y restantes sucursales, efectuando en el caso que fuera necesario las correcciones para la determinación de la ganancia de fuente argentina.

Se otorga la facultad a la AFIP de determinar la ganancia de fuente argentina cuando la contabilidad sea incompleta o no sea exacta, considerando que los entes del país y del exterior constituyen una unidad económica.

Se encuentra previsto en el último párrafo del artículo 14 específicamente el caso de entidades financieras que operan en el país a través de filiales, serán de aplicación las normas de precios de transferencia por las cantidades pagadas a su casa matriz, cofilial o cosucursal u otras entidades o sociedades vinculadas constituidas, ubicadas en el exterior, en concepto de intereses, comisiones y cualquier otro pago o acreditación que tengan su origen en operaciones realizadas con las mismas, cuando los montos no se ajusten a los que hubieran pactado entre entidades independientes. Se faculta a la AFIP a requerir información al Banco Central de la República Argentina en el caso de ser necesario.

3.5 SUJETOS OBLIGADOS A APLICAR PRECIOS DE TRANSFERENCIA

En el Título II, Capítulo A de la Resolución General 1122 en su artículo 5 establece los contribuyentes y responsables obligados a aplicar precios de transferencia:

- Que realicen operaciones con personas o entidades vinculadas constituidas, domiciliadas, radicadas o ubicadas en el exterior y se encuentren comprendidos:
 - en el artículo 69 de la LIG, ó
 - en el inciso b) o en el inciso agregado a continuación del inciso d) del artículo 49 de la citada ley.
- Que realicen operaciones con personas físicas o jurídicas domiciliadas, constituidas o ubicadas en países de baja o nula tributación, existiendo vinculación económica o no.
- Residentes en el país que efectúen operaciones con establecimientos estables ubicados en el exterior, de su titularidad.
- Residentes en el país titulares de establecimientos estables ubicados en el exterior, por las transacciones que estos últimos realicen con personas u otro tipo de entidades vinculadas domiciliadas, constituidas o ubicadas en el

extranjero, de acuerdo a lo previsto en los artículos 129 y 130 de la Ley de Impuesto a las Ganancias.

3.6 SUPUESTOS EN LOS QUE LA LEY OBLIGA A ALICAR PRECIOS DE TRANSFERENCIA

3.6.1 VINCULACIÓN ECONÓMICA

Antes de comenzar a desarrollar el tema es necesario definir una operación vinculada dado que no sólo constituye uno de los presupuestos para la aplicación de precios de transferencia sino que es el centro de la norma al tratar de evitar que se transfieran bases imponibles entre empresas.

Se encuentra definido en el artículo 15.1 de la Ley de Impuesto a las Ganancias.

Hernan M. D' Agostino establece que el artículo divide en dos partes; una primera establece a quienes se les aplica este concepto y una última cuando existe una operación vinculada.

Los sujetos vinculados a los que se refiere abarcan a:

- Sociedades de capital previstas en el artículo 69 de la LIG o empresas unipersonales enunciadas en el artículo 20 del DR de la misma ley constituidas en el país;
- Fideicomisos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario, excepto fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario sea considerado un beneficiario del exterior por la ley;
- Establecimientos estables comerciales, industriales, agropecuarios, mineros o de cualquier otro tipo, pertenecientes a asociaciones, sociedades o empresas, cualquiera sea su naturaleza constituidas en el extranjero o personas físicas residentes en el exterior; y
- Personas u otro tipo de entidades domiciliados, constituidos o ubicados en el exterior con quienes realicen transacciones.

Las circunstancias que presuponen la existencia de “vinculación económica” comprenden cuestiones en las que las unidades de negocios se encuentren sujetas de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas; así como por la participación en el capital, grado de acreencia, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, que otorguen a los sujetos mencionados poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de las empresas o sociedades.

Abarca tanto cuestiones formales que se refieren a la tenencia de capital ya sea de manera directa o indirecta o la concentración de poder en la dirección o toma de decisiones por las mismas personas; sino cuestiones que se refieren a intereses comerciales, financieros, tecnológicos, modos de comercialización, abastecimiento de productos o servicios, etcétera.

El Anexo III de la Resolución General 1122/01 enuncia situaciones en las que se considera la existencia de vinculación económica:

- a) Un sujeto posea la totalidad o tenga una participación mayoritaria del capital de otro.
- b) Dos o más sujetos tengan:
 1. Un sujeto en común como propietario total o mayoritario de sus capitales ó
 2. Un sujeto en común que sea poseedor del total o la mayoría del capital de uno o más sujetos o influencia significativa en uno o más de los otros sujetos ó
 3. Un sujeto en común que tenga influencia significativa sobre ellos simultáneamente.
- c) Un sujeto posea los votos suficientes para formar la voluntad social o prevalecer en la asamblea de accionistas o socios de otro.
- d) Dos o más sujetos posean los mismos directores, funcionarios o administradores.
- e) Un sujeto tenga la exclusividad como agente, distribuidor o concesionario para la compraventa de bienes, servicios o derechos por parte de otro.
- f) Un sujeto provea a otro la propiedad tecnológica o conocimiento técnico que constituya la base de sus actividades, sobre las cuales este último dirige sus negocios.

- g) Un sujeto participe con otro en asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, a través de los cuales ejerza influencia significativa en la determinación de los precios.
- h) Un sujeto tenga preferencias en relación con terceros en similares circunstancias acordadas en cláusulas, tales como descuentos por volúmenes negociados, financiación de las operaciones o entrega en consignación, entre otras.
- i) Un sujeto tenga una participación significativa en la fijación de las políticas empresariales, entre otras, el abastecimiento de materias primas, la producción y/o comercialización de otro.
- j) Un sujeto desarrolle una actividad importante o su existencia se justifique en relación a otro, verificándose situaciones tales como relaciones de único proveedor o único cliente entre otras.
- k) Un sujeto provea los requerimientos para el desarrollo de las actividades comerciales de otro mediante la concesión de préstamos, del otorgamiento de garantías de cualquier tipo, en los casos de financiación provista por un tercero.
- l) Un sujeto se haga responsable de las pérdidas o gastos de otro.
- m) Los directores, funcionarios, administradores de un sujeto reciban actúen en base a instrucciones o intereses de otro.
- n) Cuando se le otorgue la dirección a un sujeto cuya participación en el capital social sea minoría dada la existencia de acuerdos, circunstancias o situaciones.

El artículo 21.4 de DR de la LIG faculta a la AFIP que además de la Declaración Jurada por el primer semestre de cada ejercicio que se circunscriba a informar sobre las transacciones realizadas con empresas vinculadas, podrá requerir adicionalmente una declaración jurada complementaria anual con el detalle que estime adecuado a los efectos de analizar la incidencia en los resultados de las transacciones realizadas.

3.6.2 ESTABLECIMIENTOS ESTABLES EN EL EXTERIOR PERTENECIENTES A SUJETOS DEL PAÍS

Los métodos de precios de transferencia son aplicables a los establecimientos estables definidos en el artículo 128 de la LIG el cual establece que las ganancias atribuibles a establecimientos instalados en el exterior de titulares residentes en el país constituyen ganancias de fuente extranjera, salvo cuando por disposiciones de esta ley se deba considerar de fuente argentina.

El artículo 129 obliga a efectuar registraciones contables en forma separada las operaciones que realicen los establecimientos estables del resto de las operaciones de los titulares residentes en la Argentina y de otros establecimientos estables que tuviera en el exterior a los fines de determinar el resultado impositivo de fuente extranjera, realizando los ajustes que fueran necesarios. Se considera que las transacciones efectuadas entre el titular del país y su establecimiento estable en el exterior y de este con otros establecimientos estables del mismo titular instaladas en terceros países o con personas u otro tipo de entidades vinculadas, domiciliadas, constituidas o ubicadas en el país o en el extranjero se consideran realizadas entre partes independientes.

Cuando no se hubieran ajustado a esta condición los excesos o defectos deberán ajustarse. En el caso de que se trate de operaciones entre el titular del país y su establecimiento estable en el exterior, dichas diferencias deberán considerarse como ganancia de fuente argentina del titular residente. En el caso de que las transacciones se realicen entre establecimientos estables de un mismo titular establecidos en diferentes países extranjeros o entre un establecimiento estable y un tercero vinculado, las diferencias serán incluidas en ganancia de fuente extranjera del establecimiento estable que interviene.

Se faculta a la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) a determinar el resultado impositivo de fuente extranjera de un establecimiento estable en el caso que la contabilidad separada no lo refleje adecuadamente, el cual podrá determinarlo sobre la base de las restante registraciones contables del titular residente o en función a otros índices.

El artículo 130 establece que las transacciones realizadas por los sujetos anteriormente mencionados se consideran celebradas entre partes independientes

cuando sus contraprestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales de mercado entre partes independientes.

Contiene en el tercer párrafo la definición de sociedades controladas constituidas en el exterior, siendo aquellas en las cuales las personas de existencia visible o ideal residentes en el país o, en su caso, sucesiones indivisas que revistan la misma condición, sean propietarias, directa o indirectamente, de más del 50% (cincuenta por ciento) o cuente, directa o indirectamente, con la cantidad de votos necesarios para prevalecer en las asambleas de accionistas o reuniones de socios, estando obligados a aplicar alguno de los métodos previstos en el artículo 15; es decir, que si el residente posee más del 50% del capital social ya se considera que existe vinculación, independientemente si existe dirección o control.

3.6.3 OPERACIONES CON JURISDICIONES DE BAJA O NULA IMPOSICIÓN

Diana Checchin (2005) establece que los paraísos fiscales son aquellos países o regiones en donde los ingresos y patrimonios de personas físicas o jurídicas no están sujetos a impuestos o son muy reducidos en relación al país donde residen dichos sujetos.

Se caracterizan por tener particularidades tales como:

- Estabilidad económica y política;
- La inexistencia de controles sobre el cambio de la moneda;
- Un sistema jurídico que permite el libre ingreso y salida de capitales y que otorgan seguridad jurídica;
- Facilidades de acceso a las comunicaciones y tecnología, así como también servicios bancarios profesionales.
- Confidencialidad, secreto y anonimato de la titularidad y movimientos de las cuentas bancarias, así como de las operaciones que realiza.

Son considerados como refugios de evasores, operaciones fraudulentas, corrupción y centros de lavado de dinero, siendo la causa principal de su existencia la necesidad de las empresas de reducir sus costos impositivos. Pero las compañías

también pueden tener objetivos legales como mantener la política de estabilizar los dividendos en el tiempo, tanto para asegurar su permanencia de sus beneficios como para evitar bruscos cambios en el tipo de cambio.

En el segundo párrafo del artículo 15 y el artículo 21 del DR se establece que las transacciones entre establecimientos estables que se encuentran domiciliados en el país o el exterior comprendidos en los puntos a), b) y d) del artículo 49 realicen con personas físicas o jurídicas que se encuentren domiciliadas o constituidas en países de baja o nula tributación no se consideran realizadas entre partes independientes quedando sujetas a las mismas disposiciones aplicables para operaciones entre sujetos vinculados.

Debiendo tener en cuenta si el sujeto del exterior se encuentra domiciliado en alguno de los 87 países detallados en el artículo 21.7 del Decreto Reglamentario de la ley de LIG (se adjunta en el anexo n°1).

3.6.4 IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN DE COMMODITIES – PRECIO INTERNACIONAL CONOCIDO.

Se trata de operaciones en las que pueda establecerse el precio internacional de público y notorio conocimiento a través de mercados transparentes o bolsas de comercio; en estos casos deberán utilizarse dichos precios.

3.6.5 INTERMEDIARIOS INTERNACIONALES

“En el caso que se trate de exportaciones realizadas a sujetos vinculados, que tenga por objeto cereales, oleaginosas, demás productos de la tierra, hidrocarburos y sus derivados y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se considerará como mejor método a fin de determinar la renta de fuente argentina de la exportación, el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, cualquiera sea el medio de transporte, sin considerar el precio al que hubiera sido pactado con el intermediario internacional, no obstante si el precio convenido con el intermediario

internacional, fuera mayor al precio cotización vigente a la fecha mencionada, se tomará el primero de ellos para valorar la operación” (artículo 15, párrafo 6 y 7).

Lo que se trata de evitar es la triangulación, en la que se crea una sociedad que no es la destinataria final de los bienes utilizando contratos a futuro con precios que no son los mismos al momento de realizarse el embarque.

El método anteriormente descrito no será de aplicación cuando el contribuyente demuestre que el sujeto intermediario del exterior reúne los siguientes requisitos:

- a) “Tener real presencia en el territorio de residencia, contar allí con un establecimiento comercial donde sus negocios sean administrados y cumplir con los requisitos legales de constitución e inscripción y de presentación de estados contables. Los activos, riesgos y funciones asumidas por el intermediario internacional deben resultar acordes a los volúmenes de operaciones negociados;
- b) Su actividad principal no debe consistir en la obtención de rentas pasivas, ni la intermediación en la comercialización de bienes desde o hacia la República Argentina o con otros miembros del grupo económicamente vinculado, y
- c) Sus operaciones de comercio internacional con otros integrantes del mismo grupo económico no podrán superar el treinta por ciento (30%) del total anual de las operaciones concertadas por la intermediaria extranjera” (8° párrafo del artículo 15 de la LIG).

La AFIP está facultada de delimitar la aplicación del método descrito anteriormente cuando considere que hubieren cesado las causas que originaron su introducción.

Pudiendo aplicarse dicho método a otras exportaciones de bienes cuando la naturaleza y características de las operaciones internacionales así lo justifiquen; esta extensión será aplicable solo cuando la AFIP hubiere comprobado en forma fehaciente que las operaciones entre sujetos vinculados se realizaron a través de un intermediario internacional que no siendo destinatario de las mercaderías reúne los requisitos anteriormente mencionados.

3.6.6 MARCAS Y PATENTES PERTENECIENTES A SUJETOS DEL EXTERIOR, CUANDO SE VERIFIQUEN LOS SUPUESTOS DE VINCULACIÓN.

3.7 SUBFACTURACIÓN ADUANERA- DUMPING

Diana Checchin (2005) establece la necesidad de hacer una distinción entre subfacturación aduanera y dumping, siendo la primera aquella que consiste en declarar ante las Aduanas un precio menor al que realmente se paga por los bienes que se comercializan, por lo que el valor manifestado es falso y el precio real es superior al declarado en la aduana; obteniendo el impuesto a la importación a través de la aplicación de un porcentaje sobre dicho valor. El dumping se define como la práctica en donde una empresa establece un precio inferior para los bienes exportados que para los mismos bienes vendidos en el país, cuyo objetivo es insertar los productos en nuevos mercados a un valor menor al de su costo, siendo posible de comparar con lo que sucede realmente en el grupo económico, en la planificación tributaria para obtener los máximos beneficios y con los valores que realmente resultaran de transacciones efectuadas entre partes independientes.

3.8 PRINCIPIO “ARM’S LENGHT” (“PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA O CONCURRENCIA) - DEFINICIÓN

Es una norma internacional que debe ser utilizada para la determinación de los precios de transferencia según lo acordaron los países miembros de la O.C.D.E, ofreciendo un tratamiento equitativo a las empresas independientes bajo similares circunstancias.

Se encuentra expuesto en el artículo 9° del Modelo de Convenio Impositivo de la O.C.D.E. “Cuando dos empresas estén en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones impuestas o aceptadas, que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que una de las empresas habría obtenido de no existir tales condiciones y, que de hecho, no se han producido a causa de las mismas, pueden ser incluidos en los beneficios de esta empresa y someterse a imposición en consecuencia” es decir que las utilidades o beneficios de

transacciones entre partes vinculadas deben estar en el mismo rango que se hubieran obtenido en una transacción entre partes independientes; para ello la empresa deberá demostrar que las operaciones fueron llevadas en condiciones de mercado a precios normales o de mercado conocidos.

En la Argentina el artículo 14 de la LIG es el que contiene la aplicación de este principio.

Las guías de la O.C.D.E señalan que a veces resulta dificultoso aplicar este principio ya que las empresas asociadas pueden realizar transacciones que empresas independientes no quieren realizar o que no necesariamente las transacciones son realizadas con el objetivo de evadir impuestos. Además puede resultar una carga a nivel administrativo tanto para la empresa como para la administración tributaria al tener que analizar numerosos tipos de transacciones cruzadas internacionales, imposibilitados frecuentemente de obtener la información para poder aplicarlo dado que puede que no exista o por cuestiones de confidencialidad no se revele esa información por parte de empresas independientes.

Este precio es sólo una aproximación razonable al precio que hubieran pactado partes independientes con el objeto de sustituir el precio que realmente pactaron entre empresas vinculadas.

Para aplicar el principio es necesario analizar distintos factores que influyen de manera significativa en su composición:

- Realizar un análisis de comparabilidad;
- Reconocimiento de las transacciones reales llevadas a cabo;
- Evaluación de las operaciones en forma separada o acumulada;
- Métodos aplicables para determinar los precios de las transacciones;
- Medidas Estadísticas: Utilización de rango de precios y cálculo y aplicación del ajuste complementario.
- Utilización de múltiples años para el análisis;
- Otros aspectos:
 - Pérdidas en la operación vinculada;
 - Políticas oficiales;
 - Compensaciones;

- Utilización de las Valuaciones en la Aduana;

3.8.1 FACTORES DE COMPARABILIDAD

Es necesario realizar un análisis de las transacciones a los fines de determinar el tipo de operación que se está llevando a cabo y compararla con una, la cual debe presentar características similares y de no ser así deberán analizarse las cuestiones particulares de cada caso, entre partes independientes a un precio de mercado abierto o conocido.

Comparar implica realizar un primer análisis cualitativo acerca de la operación sujeta a examen y de los factores relevantes de comparación para evaluar a su vez las condiciones de operaciones independientes. Si existen diferencias deberá iniciarse una búsqueda cuantitativa para ubicar los precios o márgenes comparables que permiten determinar el precio arm's length y posteriormente el ajuste a la ganancia correspondiente a la operación.

Hernan M. D'Agostino (2008) establece necesario primeramente para realizar el análisis de precios de transferencia es identificar el bien o servicio, si dos operaciones de compra o venta se refieren al mismo producto y en muchos casos implica el análisis físico; factores relativos a la compraventa y a la estrategia comercial. Posteriormente es necesario eliminar aquellos factores que hacen que el precio difiera del determinado en la transacción comparable; también es necesario analizar la legislación vigente de tanto del país de origen como de destino y de que manera afectan en la determinación de los precios.

Puede efectuarse una distinción entre las fuentes a tomar en cuenta al efectuar la comparabilidad:

- Comparable interno: consiste en operaciones efectuadas entre el contribuyente y una empresa no vinculada.
- Comparable externo: es aquel que se obtiene como consecuencia de la comparación de precios que se realiza entre empresas no incluidas dentro del mismo grupo económico. Las notas de la O.C.D.E. clasifican las fuentes de información de potenciales comparables externos en tres categorías:

- Información informal sobre terceros;
- Bases de datos que compilan información contable de empresas;
- Información pública tal como información sectorizada por analistas, reportes anuales publicados por empresas con propósitos oficiales de control, información publicada por accionistas e información publicada en sitios de internet.

Las normas Argentinas no establecen disposiciones respecto del tema. La O.C.D.E. manifiesta una preferencia por los comparables internos respecto de los externos, siempre que estos sean confiables, dado que están relacionados con el sujeto y las operaciones en cuestión.

Se detallan cinco parámetros establecidos por la O.C.D.E. y el artículo 21.2 del DR de la LIG que deben ser considerados para determinar el grado de comparabilidad entre las transacciones o contribuyentes, considerándose comparables aquellas operaciones entre las que no existan diferencias que afecten el precio, el margen de ganancias o el monto de la contraprestación y si fuera necesario la determinación de los ajustes necesarios (Artículo 1482-1 (d) (I) de la normativa de la I.R.S.)

1. Característica de la propiedad, transacciones o servicios;
 2. Análisis funcional;
 3. Términos contractuales;
 4. Circunstancias económicas;
 5. Estrategias de negocios.
- Característica de la propiedad, transacciones o servicios, incluyendo:
 - “En el caso de transacciones financieras, elementos tales como el monto del capital o préstamo, plazo, garantías, solvencia del deudor, capacidad efectiva de repago, tasa de interés, monto de las comisiones, cargos de orden administrativo y cualquier otro pago o cargo, acreditación o, en su caso, débito que se realice o practique en virtud de las mismas.

- En prestaciones de servicios, elementos tales como su naturaleza y la necesidad de su prestación para el tomador del o los servicios, así como también si éstos involucran o no información concerniente a experiencias industriales, comerciales o científicas, asistencia técnica o, en su caso, la transferencia o la cesión de intangibles.
 - En transacciones que impliquen la venta o pagos por el uso o la cesión de uso de bienes tangibles, se deberá atender a las características físicas del bien, su relación con la actividad del adquirente o locatario, su calidad, confiabilidad, disponibilidad y, entre otros, volumen de la oferta.
 - En el supuesto de la explotación o transferencia de intangibles, elementos tales como la forma asignada a la transacción (venta, cesión del uso o derecho a uso) su exclusividad, sus restricciones o limitaciones espaciales, singularidad del bien (patentes, fórmulas, procesos, diseños, modelos, derechos de autor, marcas o activos similares, métodos, programas, procedimientos, sistemas, estudios u otros tipos de transferencia de tecnología), duración del contrato o acuerdo, grado de protección y capacidad potencial de generar ganancias (valor de las ganancias futuras)” (2º párrafo del artículo 21.2 del DR).
- Análisis funcional

Se deberá efectuar la comparación entre las funciones realizadas por cada una de las partes, realizando un análisis en donde se deberá identificar y comparar la actividad económica principal realizada por el contribuyente en ambas transacciones y las responsabilidades y riesgos asumidos por las partes independientes y las vinculadas prestando atención a la estructura y la organización de las partes. También se podrían analizar los recursos empleados o a ser empleados en conjunto con las actividades realizadas.

Las funciones que se deben tener en cuenta:

- Diseño;
- Fabricación y armado;
- Investigación y desarrollo;
- Compra, distribución, comercialización;

- Publicidad;
 - Transportes;
 - Financiación;
 - Control gerencial;
 - Servicios de postventa;
 - Activos utilizados;
 - Riesgos asumidos en las transacciones.
-
- Términos Contractuales

Es necesario realizar un análisis de aquellos términos significativos que se acordaron. Para ello previamente se debe hacer una distinción entre acuerdos escritos y no escritos. Los escritos son aquellos que se acuerdan por escrito antes de comenzar la transacción los cuales serán respetados siempre y cuando sean coherentes con su sustancia económica; ante posibles inconsistencias se le dará lugar a la última.

Los acuerdos no escritos son aquellos efectuados en ausencia de un acuerdo escrito, en donde la Administración Tributaria podrá establecer la existencia de un acuerdo contractual entre los contribuyentes basándose en la sustancia económica.

Se debe tener en cuenta si la conducta asumida por ambas partes vinculadas es consistente con lo pactado, dado que esta es la que debe prevalecer para poder apreciar la verdadera naturaleza de la transacción y sus condiciones.

Se deben considerar:

- El tipo de suma cobrada o pagada;
- Formas de redistribución;
- Los volúmenes normales y regularidad de compras y ventas;
- Garantías;
- Duración del contrato;
- Existencia de garantías colaterales;
- Actualizaciones o modificaciones;
- Criterios de créditos y términos de pago;

- Riesgo: es necesario realizar un análisis si los riesgos pactados en los contratos corresponden con la sustancia económica. Los riesgos relevantes a analizar son los siguientes:
 - Riesgos de mercado, tales como los precios en los insumos y los productos finales;
 - Riesgos asociados con el éxito o fracasos de las actividades de investigación y desarrollo;
 - Riesgos financieros, incluyendo fluctuaciones en tasas de moneda extranjera y de interés;
 - Riesgos de Créditos y Cobranzas;
 - Riesgos en la disponibilidad de productos;
 - Riesgos generales de negocios relacionados al dueño de la propiedad, planta y equipo.

- Condiciones Económicas

Es necesario analizar aquellas condiciones económicas significativas que pudieran afectar los costos y los beneficios. Estos factores incluyen:

- Localización geográfica;
- Tamaño de los mercados;
- Nivel de competencia de los mercados;
- Posiciones competitivas respecto de compradores y vendedores;
- Disponibilidad de bienes y servicios sustitutivos;
- Regulaciones económicas del mercado;
- Nivel de mercado (al por mayor, al por menor);
- Detalle de las transacciones;
- Poder de compra y preferencia de los consumidores.

- Estrategias de negocios

No se encuentra incluido expresamente en el artículo 11 del DR de la LIG pero se contempla en la Resolución General 1122/01 al enunciar la documentación que el contribuyente debe conservar con relación a sus precios de transferencia.

La O.C.D.E. menciona:

- Los esquemas de penetración en el mercado: existe la posibilidad de que una empresa aplique precios menores de los que factura una empresa independiente, como estrategia para entrar o expandir su presencia en un determinado mercado.
- Recomiendan a las administraciones fiscales efectuar un seguimiento de la conducta asumida por las partes para evaluar si ella es consistente con la estrategia de negocios, para confirmar si la temporaria reducción de los beneficios tiene como propósito obtener un incremento futuro que compense los mayores costos incurridos y si la misma es razonable en el tiempo.

3.8.2 RECONOCIMIENTO DE LAS TRANSACCIONES REALES LLEVADAS A CABO.

La evaluación de las operaciones, efectuadas entre empresas relacionadas, debe basarse en la sustancia o realidad económica.

La O.C.D.E. en sus guías critica la posibilidad de que las autoridades fiscales reestructuren la operación analizada en otra diferente a los efectos de determinar el precio arm's length, por considerarlo un procedimiento desigual y arbitrario que puede derivar en una doble imposición, cuando la otra no comparte la manera en que se reestructura la operación.

Sin embargo, admite que en el análisis del precio arm's length la administración tributaria se aparte del esquema adoptado por las empresas vinculadas en dos circunstancias:

- Cuando la sustancia de la operación sea diferente a la adoptada;

- Cuando la forma adoptada varíe completamente de la que hubieran adoptado partes independientes de modo que no sea posible la determinación de un rango arm's length.

3.8.3 EVALUACIÓN DE LAS OPERACIONES EN FORMA SEPARADA O ACUMULADA.

El principio de arm's length debería aplicarse considerando a las transacciones en forma separada; no obstante las Guías establecen ciertos casos en los que no es posible aplicarlo, ejemplificándolo:

- Algunos contratos a largo plazo para la provisión de bienes y servicios;
- Los derechos para el uso de propiedad intangible;
- Cuando se trata de una gama de productos tan estrechamente vinculados que es imposible determinar su precio individual.

3.8.4 MÉTODOS APLICABLES PARA DETERMINAR LOS PRECIOS DE LAS TRANSACCIONES.

La O.C.D.E. establece que el método más apropiado será aquel que de acuerdo a los hechos y circunstancias de la empresa proporcione el resultado más confiable en relación con otros métodos.

Hernán M. D'Agostino (2008) establece la posición de debilidad en que se encuentra el contribuyente ya que la elección del método más apropiado depende de lo que la AFIP considera que es el más apropiado.

La Resolución General 1122/01 en su artículo 11 establece algunos lineamientos para la elección del mejor método, el que mejor refleje la realidad económica de la transacción realizada, los cuales no son determinante sólo una guía, entre otros:

- Mejor compatibilice con la estructura comercial y empresarial del ente analizado;

- Cuenten con la mejor calidad y cantidad de información disponible que permita la justificación de su uso;
- Observe el más adecuado grado de comparabilidad de las transacciones vinculadas y no vinculadas;
- Requiera el menor nivel de ajustes con el objeto de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y situaciones comparables.”

El artículo 15 de la ley de impuesto a las ganancias en su quinto párrafo establece cinco métodos para la determinación de los precios aproximado aplicado en transacciones entre partes independientes los cuales son detallados en el artículo 21.1 del Decreto Reglamentario, ellos son:

- Precios comparables entre partes independientes;
- Precios de reventa fijados entre partes independientes;
- Costos más beneficios;
- De división de ganancias;
- Margen neto de la transacción;
- Precio de Cotización a la fecha de embarque.

Hernan M. D’ Agostino (2008) establece dos cuestiones a tener en cuenta:

- Es necesario que las operaciones sean comparables ya que estos métodos se basan en aplicar comparaciones con transacciones realizadas entre partes independientes;
 - Debe establecerse un rango dentro del cual el precio obtenido es razonable ya que los valores obtenidos son aproximaciones.
-
- Precios Comparables entre partes independientes (Comparable Uncontrolled Price Method – “CUP”)

“Se define como el precio que se hubiera pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables” (2º párrafo del artículo 21.1 del DR).

El nivel de comparabilidad requerido por el método CUP es alto. Es el preferido por la O.C.D.E. en aquellos casos en que es posible identificar una transacción no controlada comparable, siendo el método más directo y confiable para aplicar el principio de plena competencia.

Se puede aplicar a cualquier tipo de transacción, ya sea por operaciones relacionadas con bienes o servicios; principalmente a bienes intangibles, commodities, préstamos y financiamiento. Consiste en determinar una operación realizada por el contribuyente con una entidad independiente y comparar los precios utilizados en ambas operaciones.

Una transacción es considerada comparable sólo si tanto ambos bienes, como las circunstancias de la transacción controlada son sustancialmente los mismos que los de la transacción no controlada.

Otros factores para determinar la comparabilidad son la calidad del producto, el volumen de ventas, el nivel del mercado, el mercado geográfico en el que la transacción se lleva a cabo, la fecha en la cual la transacción se lleva a cabo y los acuerdos comerciales alternativos disponibles para ambas partes.

Si surgen diferencias es evidente que el precio determinado en la transacción entre operaciones vinculadas no es un precio normal de mercado abierto y es necesario realizar un ajuste; el único inconveniente es encontrar un comparable, siendo el presupuesto básico para su aplicación.

Este método no será aplicable cuando (artículo 21.6 del DR de la LIG):

- Los productos no son análogos por naturaleza y calidad;
- Cuando los mercados no sean comparables por sus características o por su volumen;
- Cuando existan notorias diferencias en el volumen de las transacciones;
- Cuando las condiciones financieras y monetarias no sean susceptibles de ser ajustadas;
- Cuando los bienes intangibles no sean iguales.

- Precio de reventa fijado entre partes independientes (Resale Price Method – “RPM”)

Es aquel precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, que se determinará multiplicando el precio de reventa o de la prestación del servicio o de la operación que se trate fijado entre partes independientes en operaciones comparables por el resultado de disminuir de la unidad, el porcentaje de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. A tal efecto, el porcentaje de utilidad bruta resultará de relacionar la utilidad bruta con las ventas netas.

Es el precio por el cual un producto adquirido a una empresa vinculada se vende a una independiente; disminuyendo del precio de venta el margen de utilidad bruta para llegar al costo, es el que necesita el revendedor para cubrir los gastos operativos y de venta tomando en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos para obtener una ganancia razonable. Lo que se trata de determinar es si el precio que se paga al importar bienes esta “inflado” o no.

Es un método que resulta aplicable en operaciones de comercialización, en el caso de compra y venta de bienes tangibles sin alteraciones físicas por parte de quien los comercializa ni la utilización de intangibles y operaciones de marketing. Siendo además necesario que las operaciones sean comparables.

- Método del costo más beneficios (“Cost Plus”)

Se define como aquel que resulta de multiplicar el costo de los bienes, servicios u otras transacciones por el resultado de adicionar a la unidad el porcentaje de ganancia bruta aplicado con o entre partes independientes en transacciones comparables, determinándose dicho porcentaje relacionando la utilidad bruta con el costo de ventas; es decir se tiene en cuenta el costo incurrido por un fabricante en una operación cuando lo transfiere a un comprador vinculado y luego se le adiciona una utilidad que se obtendría entre partes independientes. Este método es apropiado aplicarlo a la fabricación de bienes intangibles vendidos a entidades vinculadas,

productos semielaborados, provisión de servicios y contratos largo plazo complicándose su aplicación cuando están involucradas las patentes de fabricación.

- División de ganancias (Profit Split Method – “PSM”)

Se define como la que resulte de aplicar para la asignación de las ganancias obtenidas entre partes vinculadas, la proporción en que hubieran sido asignadas entre partes independientes, de acuerdo con el siguiente procedimiento:

Se determinará una ganancia global mediante la suma de las ganancias asignadas a cada parte vinculada involucrada en la o las transacciones.

Dicha ganancia global se asignará a cada una de las partes vinculadas en la proporción que resulte de considerar los activos, costos y gastos de cada una de ellas, en relación a las transacciones que hubieran realizado entre las mismas.

Se basa en dividir la ganancia global del grupo entre todas las empresas vinculadas en función de algún parámetro.

Este método se utiliza cuando las operaciones están estrechamente relacionadas y no pueden analizarse por separado. Se utiliza cuando se trata de operaciones de intangibles o prestaciones de servicios cuyos participantes son empresas vinculadas que actúan de manera simultánea.

Este método no se basa en operaciones comparables.

- Margen neto de la transacción (Transactional Net Margin Method – “TNMM”)

Este método implica la utilización del margen de ganancia aplicable a las transacciones entre partes vinculadas que se determine para ganancias obtenidas por alguna de ellas en transacciones no controladas comparables, o en transacciones comparables entre partes independientes. A los fines de establecer dicho margen, podrán considerarse factores de rentabilidad tales como retornos sobre activos, ventas, costos, gastos o flujos monetarios.

Para poder aplicar este método es necesario que las empresas no vinculadas sean similares aunque los bienes no lo sean y cuando no se puedan aplicar los

métodos anteriores se recurre a este. Es aplicable a la provisión de servicios, excepto los financieros, y transferencia de bienes en proceso y terminados.

- Método para el análisis de las operaciones de exportación de bienes con cotización conocida (“commodities”) a sujetos vinculados que se realicen a través de un intermediario internacional (Método del Sexto Párrafo – “MSP”)

Conocido como el “sexto método” de precios de transferencia; se origina en la Administración Federal de Ingresos Públicos como consecuencia de las fiscalizaciones realizadas al sector cerealero en las cuales se detectó la existencia de triangulación de ventas al exterior a través de intermediarios a los que denominaban empresas “fantasmas” o “pantalla” en donde una parte importante de las utilidades de fuente argentina quedaban localizadas en el exterior.

La mercadería adquirida por el intermediario nunca ingresaba físicamente al país de residencia de este sino a un país distinto; el cual era indicado por el adquirente del intermediario.

Desarrollado en el punto 3.6.5.

- Combinación de métodos

Hernan M. D’Agostino (2008) destaca la posibilidad de utilizar distintos métodos para distintas operaciones en un mismo período fiscal ya que la ley no obliga a utilizar un único método para determinar los precios de transferencia de las transacciones vinculadas.

Siendo el método a utilizar el más apropiado de acuerdo con el tipo de transacción realizada, la estructura empresarial y comercial, el que tenga mayor cantidad y calidad de información disponible para su aplicación, el que permita comparar fácilmente operaciones vinculadas y no vinculadas y el que requiera una menor cantidad de ajustes al momento de la determinación de las diferencias.

- Parte analizada

De acuerdo a lo dispuesto por la RG 1122 en el artículo 9, "para la aplicación de los métodos de determinación de precios de transferencia, el análisis de comparabilidad y justificación de dichos precios deberá efectuarse directamente sobre la situación del sujeto local".

3.8.5 MEDIDAS ESTADÍSTICAS: UTILIZACIÓN DE RANGOS DE PRECIOS Y CÁLCULO Y APLICACIÓN DEL AJUSTE COMPLEMENTARIO

Las Guías establecen que la aplicación del método para la determinación del precio arm's length en muchas oportunidades arroja un rango de precios; su justificación se debe a que la aplicación del principio de plena competencia sólo produce una aproximación de las condiciones que se hubieran establecido entre partes independientes y además es lógico considerar que diferentes empresas independientes no hubieran fijado el mismo precio para la misma transacción comparable.

El artículo 21.5 del DR de la LIG contiene la fórmula para calcular el precio arm's length, establece que cuando por aplicación de alguno de los métodos descritos anteriormente se determinen dos (2) o más transacciones comparables, se deberán determinar la mediana y el rango intercuartil de los precios, de los montos de las contraprestaciones o de los márgenes de utilidad.

Si se encuentran dentro de este rango se considera que fueron pactados entre partes independientes.

Cuando se encuentra afuera del rango intercuartil determinado deberá realizarse un ajuste complementario del precio en la declaración jurada; el ajuste toma como punto ideal y ficticio, al valor de la mediana disminuida en cinco por ciento (5%) para el caso que lo pactado sea menor al valor correspondiente al primer cuartil o incrementada en un cinco por ciento (5%) para el caso en que lo pactado sea mayor al valor del primer cuartil.

Cuando el primer cuartil fuere superior al valor de la mediana disminuida en cinco por ciento (5%) este último valor sustituirá al del primer cuartil y cuando el

tercer cuartil fuere inferior a la mediana incrementada en un cinco por ciento (5%) el valor que resulte en consecuencia reemplazará al del tercer cuartil.

La forma de calcular la mediana y el rango intercuartil se encuentran definidos en el Anexo V de la RG 1122, todos los comparables deben ser utilizados para la elaboración de estos valores estadísticos para evitar manipulaciones o sesgos en los resultados.

Una variación hasta el cinco por ciento (5%) sobre los precios es considerada normal por la AFIP y no es necesario realizar ajustes, aunque los valores efectivamente utilizados se encuentren fuera del rango intercuartil.

La aplicación de rango intercuartil es criticada por la O.C.D.E. ya que entiende que todos los comparables que integran el rango son confiables no existiendo razón alguna para reducirlo a través de la eliminación de los cuartiles extremos.

El ajuste solo procede cuando se trate de un ajuste que aumenta la ganancia; la AFIP interpreta que sólo podría resultar aplicable un ajuste a favor del contribuyente en el caso de aceptación de ajustes correlativos en otra jurisdicción, cuando el procedimiento hubiera sido acordado en el marco de los CDI suscriptos por Argentina. En el caso de ganancias de fuente argentina el ajuste procede cuando se verifica una diferencia en defecto del precio de operaciones que constituyen un ingreso para el contribuyente, ya sea por exportaciones, servicios prestados, préstamos concedidos o por cesiones de derechos; o cuando se verifica una diferencia en exceso en los valores de las operaciones que se traducen en egresos, generados por importaciones, servicios obtenidos, costo de financiación recibida o de operaciones con intangibles.

El artículo 21.3 del DR de la LIG establece que a los fines de eliminar las diferencias que resulten de la aplicación de los criterios de comparabilidad anteriormente descriptos deben tenerse en cuenta los siguientes elementos:

- Plazo de pago: esta diferencia será ajustada considerando el valor de los intereses correspondientes a los plazos otorgados para el pago de las obligaciones, con base a la tasa utilizada por el proveedor, comisiones, gastos administrativos y cualquier otro tipo de monto que se encuentre incluido en la financiación.

- Cantidades negociadas: el ajuste deberá realizarse sobre la base de la documentación de la empresa vendedora u otra empresa independiente, de la que surja la utilización de descuentos o bonificaciones por cantidad.
- Propaganda y publicidad: cuando el precio involucre el cargo por promoción, publicidad, el precio podrá exceder al del otro sujeto que no asuma dicho gasto, hasta el monto pagado por unidad de producto y por este concepto. En este caso se procederá según la finalidad que tenga la promoción:
 - Si los del nombre o de la marca de la empresa: los gastos deberán ser prorrateados entre todos los bienes, servicios o derechos vendidos en el territorio de la nación, en función de las cantidades y respectivos valores de los bienes, servicios o derechos;
 - Si lo es de un producto: el prorrateo deberá realizarse en función de las cantidades de éste.
 - Costo intermediación: cuando se utilicen datos de una empresa que soporte gastos de intermediación en la compra de bienes, servicios o derechos y cuyo precio fuera parámetro de comparación con una empresa vinculada no sujeta al referido cargo, el precio del bien, servicio o derecho de esta última podrá exceder hasta el de la primera, hasta el monto correspondiente a ese cargo.
- Acondicionamiento, flete y seguro: deberán ajustarse en función de las diferencias de costos de los materiales utilizados en el acondicionamiento de cada uno, del flete y seguro que inciden en cada caso.
- Naturaleza física y de contenido: deben ser ajustado en función de los costos relativos a la producción del bien, la ejecución del servicio o de los costos referidos a la generación del derecho;
- Diferencias de fecha de celebración de las transacciones: deberán ser ajustados por eventuales variaciones en los tipo de cambio y en el índice de precios al por mayor nivel general, ocurridos entre las fechas de celebración de ambas transacciones.

En el caso que las transacciones utilizadas como parámetro de comparación se realicen en países cuya cotización no sea de moneda argentina, deberán convertirse a dólares estadounidenses y luego convertirla en nacional.

3.8.6 UTILIZACIÓN DE MÚLTIPLES AÑOS PARA EL ANÁLISIS

Las Guías destacan la importancia de conocer y utilizar la información correspondiente a las operaciones del año bajo examen y también de los años precedentes ya que permite conocer la duración del ciclo de los negocios y comprobar si situaciones económicas comparables han afectado a las empresas de la misma manera y en la determinación de los precios de transferencia.

3.8.7 OTROS ASPECTOS

Cecilia Goldermberg (2007) establece otras situaciones que deben ser tenidas en cuenta al momento de analizar los precios de transferencia:

- Pérdidas en la operación vinculada: se refiere a la obtención de pérdidas en forma constante por parte de la empresa vinculada mientras que el grupo económico en su conjunto registra utilidades
- Políticas Gubernamentales: contempla la incidencia de determinadas políticas aplicadas por el gobierno en los precios de transferencia que exigen su adecuación, tales como la existencia de controles de los precios o el otorgamiento de subsidios a determinados sectores;
- Compensaciones deliberadas: son aquellas compensaciones que se incorporan de manera intencionada o premeditada por una empresa asociada en una transacción controlada;
- Utilización de las valuaciones en Aduana: establece la importancia de la cooperación e intercambio de información entre las administraciones fiscales y las aduaneras para lograr coincidencia en las valoraciones aduaneras y fiscales.

3.9 OBLIGACIONES A CUMPLIR

La Resolución General 1122 en su Título II detalla las obligaciones aplicables a precios de transferencia.

- El capítulo A enuncia los sujetos que deberán cumplir con las obligaciones establecidas en este título anteriormente mencionados en el punto 3.5.

Si se trata de empresas vinculadas deberá informar tanto las operaciones internacionales de bienes como de servicios.

- En el capítulo B establece la obligación de presentar las siguientes Declaraciones Juradas:

1. En el primer semestre de cada ejercicio fiscal el F. 742 (donde se informa resumidamente las operaciones realizadas durante el semestre)
2. Todo el ejercicio fiscal:
 - a. El formulario de declaración jurada complementaria anual F. 743.
 - b. El formulario de declaración jurada informativa anual F. 969
 - c. Una copia de los estados contables del contribuyente por el período fiscal que se informa, así como los correspondientes a los dos (2) períodos fiscales cerrados inmediatos anteriores;
 - d. Un informe que contenga como mínimo:
 - Las actividades y funciones desarrolladas por el contribuyente.
 - Los riesgos asumidos y los activos utilizados por el contribuyente en la realización de dichas actividades y funciones.
 - El detalle de los elementos, documentación, circunstancias y hechos valorados para el análisis o estudio de los precios de transferencia.
 - Detalle y cuantificación de las transacciones realizadas, alcanzadas por la presente resolución general.
 - Identificación de los sujetos del exterior con los que se realizaron las transacciones que se declaran.
 - Método utilizado para la justificación de los precios de transferencia, con indicación de las razones y fundamentos por las cuales se lo consideró como el mejor método para la transacción de que se trate.
 - Identificación de cada uno de los comparables seleccionados para la justificación de los precios de transferencia.

- Identificación de las fuentes de información de las que se obtuvieron los comparables.
- Detalle de los comparables seleccionados que se desecharon con indicación de los motivos que se tuvieron en consideración.
- El detalle, cuantificación y metodología utilizada para practicar los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.
- La determinación de la mediana y del rango intercuartil.
- La transcripción del estado de resultado de los sujetos comparables correspondientes a los ejercicios comerciales que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, con indicación de la fuente de obtención de dicha información.
- Descripción de la actividad empresarial y características del negocio de las compañías comparables.
- Las conclusiones a las que se hubiera arribado.

Ambos deberán estar suscriptos por el contribuyente y por contador público con firma certificada por el Consejo o Colegio Profesional o entidad donde se encuentre matriculado. Asimismo, cuando contenga información redactada en idioma extranjero, deberá acompañarse de su correspondiente traducción al idioma español efectuada por traductor público nacional, debiendo su firma estar certificada por la entidad de la República Argentina en la que se encuentre matriculado.

- El capítulo D se refiere a la documentación a conservar, debiendo conservar los comprobantes y justificativos de los precios de transferencia y de los criterios de comparación utilizados a efectos de demostrar la correcta determinación de los precios.

La información a conservar es la siguiente:

- Con relación al sujeto residente en el país: sus datos identificatorios y sus funciones o actividades (producción, investigación, desarrollo, comercialización, venta, distribución, fletamento, inventario, instalación, servicios posventa, administración, contaduría, legal, personal, informática,

financiera, etc.), activos utilizados, riesgos asumidos, y estructura organizativa del negocio.

- Respecto de las personas vinculadas del exterior -de conformidad a lo dispuesto por el primer artículo agregado a continuación del artículo 15 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, según texto ordenado en 1997 y sus modificaciones- y de los sujetos no vinculados localizados en países de baja o nula imposición: apellido y nombres, denominación o razón social, código de identificación tributaria, domicilio fiscal y país de residencia y la documentación de la que surja el carácter de la vinculación aludida -en caso de existir esta última-. La información antedicha procederá aún cuando no se hayan realizado operaciones con los mencionados sujetos.
- Información sobre las transacciones realizadas entre el contribuyente y sujetos vinculados del exterior -de conformidad a lo dispuesto por el primer artículo agregado a continuación del artículo 15 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, según texto ordenado en 1997 y sus modificaciones- y de los sujetos no vinculados localizados en países de baja o nula imposición: su cuantía y la moneda utilizada.
- En el caso de empresas multinacionales o grupos económicos:
 - La conformación actualizada del grupo empresario, con un detalle del rol que desempeña cada una de las empresas.
 - Los socios o integrantes de cada una de las empresas, con indicación del porcentaje que representa su participación en el capital social.
 - El lugar de residencia de cada uno de los socios e integrantes de las empresas del grupo, con excepción de la parte del capital colocado mediante la oferta pública a través de bolsas y mercados de valores.
 - Apellido y nombres del presidente o de quién haya ocupado cargo equivalente en los últimos tres (3) años dentro del grupo económico, con indicación del lugar de su residencia.
 - El lugar de radicación de cada una de las empresas.
 - La descripción del objeto social de cada una de ellas.
 - La descripción de la o las actividades que específicamente desarrollan dichas empresas.

- La lista de las empresas integrantes del grupo autorizadas a cotizar en bolsas y mercados de valores, con indicación de la denominación de la entidad y el lugar donde fue otorgada dicha autorización.
- Los contratos sobre transferencia de acciones, aumentos o disminuciones de capital, rescate de acciones, fusión y otros cambios societarios relevantes.
- Los ajustes en materia de precios de transferencia que hayan practicado o se hubieran efectuado a las empresas del grupo en cualquiera de los últimos tres (3) años; a su vez deberán informar si alguna de ellas se encuentra bajo fiscalización por precios de transferencia a las fechas de vencimiento de los plazos para presentar, respectivamente: la declaración jurada semestral, la declaración jurada complementaria anual y la declaración jurada determinativa anual del impuesto a las ganancias.
- Estados contables del contribuyente -incluso los estados consolidados, de corresponder- del ejercicio económico al que corresponda el período fiscal, como asimismo los de las personas vinculadas del exterior, estos últimos cuando resulte pertinente en función del método de determinación del precio de transferencia utilizado.
- Contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y los sujetos vinculados a él en el exterior (acuerdos de distribución, de ventas, crediticios, de establecimiento de garantías, de licencias, "Know-How", de uso de marca comercial, sobre atribución de costos, desarrollo e investigación, publicidad, etc.).
- Información sobre la situación financiera del contribuyente.
- Información relativa al entorno de la empresa, los cambios previstos, la influencia de estas previsiones en el sector en que opera el contribuyente, la dimensión del mercado, las condiciones de competencia, el marco legal, el progreso técnico y el mercado de divisas.
- Información relativa a las estrategias comerciales adoptadas por el contribuyente.
- Estructura de costos del contribuyente y/o del sujeto vinculado del exterior.
- Métodos utilizados por el contribuyente para la determinación de los precios de transferencia, con indicación del criterio y elementos objetivos

considerados para determinar que el método utilizado es el más apropiado para la transacción o empresa, así como las causas por las cuales han sido desechadas las restantes metodologías de cálculo.

- Papeles de trabajo con el detalle de los cálculos efectuados por el contribuyente para ajustar las diferencias resultantes de los criterios de comparabilidad, conforme al método de determinación de los precios de transferencia utilizado.
- Información sobre transacciones o empresas comparables, con indicación de los conceptos e importes ajustados con la finalidad de eliminar las diferencias.
- Papeles de trabajo donde consten los procedimientos de determinación del rango y el valor resultante de la aplicación de la metodología de cálculo.
- Información de si los sujetos localizados en el extranjero se encuentran alcanzados por regímenes de determinación de precios de transferencia, y en su caso, si se encuentran dirimiendo alguna controversia de índole fiscal sobre la materia ante las autoridades o tribunales competentes. En este supuesto, además, deberá indicarse el estado del trámite de la controversia. En el caso de existir resoluciones emitidas por las autoridades competentes o sentencia firme dictada por los tribunales correspondientes, se deberá conservar copia autenticada de las pertinentes resoluciones.

En el título III en su artículo 14 se establecen disposiciones comunes respecto de la documentación a conservar para las operaciones internacionales entre partes independientes y precios de transferencia, esta deberá:

- a. Encontrarse en poder del contribuyente a la fecha de vencimiento general para la presentación de los formularios de declaración jurada F. 741 -primer y segundo semestre-, F. 742, F. 743, F. 867 y F. 969, según corresponda, en el domicilio fiscal del mismo.
- b. Conservarse de conformidad con lo previsto por el artículo 48 del Decreto N° 1.397/79 y sus modificaciones, reglamentario de la Ley N° 11.683, texto ordenado en 1998 y sus modificaciones.

El artículo 15 establece que a los fines de generar los formularios de declaración jurada F. 741, F. 742, F. 743, F. 867 y F. 969, deberá emplearse el programa aplicativo denominado 'Operaciones Internacionales - Versión 3.0', cuyas características y aspectos técnicos para su uso se especifican en el Anexo VI de esta resolución general y deberán presentarse los formularios de declaración jurada mencionados, mediante transferencia electrónica de datos a través del sitio 'web' institucional (<http://www.afip.gob.ar>), conforme al procedimiento establecido por la Resolución General N° 1345, sus modificatorias y complementarias. El artículo 18 establece las fechas en que para cada caso deberán presentarse las Declaraciones Juradas.

El informe y los Estados Contables a que se refieren los puntos 3. y 4. del inciso b) del Artículo 6°: hasta el día del octavo mes inmediato posterior al cierre del ejercicio comercial anual o año calendario que, para cada caso, se fija a continuación:

Como se puede observar la información requerida es exagerada; muchas veces el contribuyente encontrándose imposibilitado de proporcionarla ya sea porque no dispone de ella o no puede conseguirla.

Por último se autoriza a la AFIP a requerir la presentación de la información en forma informatizada.

3.10 SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO

La ley 11.683 de Procedimiento Tributario (texto ordenado en 1978 con sus modificatorias según el decreto 821/98 – vigente a la fecha – fuente: biblioteca.afip.gob.ar) establece una serie de sanciones específicas en los artículos 38.1 y 39, que pueden clasificarse:

a) Omisión de presentación de declaración jurada informativa:

La omisión de presentar las declaraciones juradas informativas se considera una infracción que se encuentra sujeta a distintas multas que pueden acumularse, se detallan a continuación:

a.1) Falta de presentación de declaraciones juradas informativas en término:

El artículo 38.1 reglamenta la multa automática por la no presentación de declaraciones juradas informativas.

En su segundo párrafo establece que el incumplimiento de la presentación de declaraciones juradas informativas sobre la incidencia en la determinación del impuesto a las ganancias derivadas de precios de transferencia entre partes independientes en los plazos establecidos, se sanciona con una multa automática que asciende a pesos mil quinientos (\$1.500) para empresas con sujetos locales y se elevará a la suma de pesos nueve mil (\$9.000) si se trata “de sociedades, empresas, fideicomisos, asociaciones o entidades de cualquier clase constituidas en el país o establecimientos organizados en forma de empresas estables de cualquier naturaleza u objeto pertenecientes a personas de existencia física o ideal domiciliadas, constituidas o radicadas en el exterior” (2° párrafo del artículo 38.1 de la Ley 11.683).

En el tercer párrafo del artículo se regulan las multas aplicables a las situaciones no previstas en el párrafo (entre partes no independientes); la multa será de pesos diez mil (\$10.000) para empresas con sujetos locales, sin necesidad de requerimiento previo; el monto se incrementará a pesos veinte mil (\$20.000) si se trata de “sociedades, empresas, fideicomisos, asociaciones o entidades de cualquier clase constituidas en el país o establecimientos organizados en forma de empresas estables de cualquier naturaleza u objeto pertenecientes a personas de existencia física o ideal domiciliadas, constituidas o radicadas en el exterior” (2° párrafo del artículo 38.1 de la Ley 11.683).

La sustanciación de estas multas, en caso de que no fueran pagadas voluntariamente, se realizará por medio de un sumario según las normas del artículo 70 y siguientes del mismo texto legal.

a.2) Incumplimiento de los deberes formales:

El artículo 39 reglamenta la multa por incumplimiento a los deberes formales tendientes a determinar la obligación tributaria, a verificar y fiscalizar el cumplimiento de ella por parte de los contribuyentes. La multa es de pesos ciento cincuenta (\$150) a pesos dos mil quinientos (\$2.500).

En el caso de que el incumplimiento sea la:

- Infracciones a las normas referidas al domicilio fiscal.
- Resistencia a la fiscalización por parte del contribuyente.
- Omisión de proporcionar datos requeridos por la AFIP para el control de las operaciones internacionales;
- Falta de conservación de los comprobantes y elementos justificativos de los precios pactados en operaciones internacionales.

La multa se graduará entre un mínimo de pesos dos mil quinientos (\$2.500) y un máximo de pesos cuarenta y cinco mil (\$45.000); las pautas de los agravantes de la infracción, sus atenuantes, agravantes y la graduación se encuentran establecidos en la instrucción general 6/2007 del 30/7/2007.

Estas multas son acumulables a las establecidas en el artículo 38 y en el caso que “existiera resolución condenatoria respecto del incumplimiento a un requerimiento de la AFIP, las sucesivas reiteraciones que se formulen a partir de ese momento y que tuvieren por objeto el mismo deber formal, serán pasibles en su caso de la aplicación de multas independientes, aun cuando las anteriores no hubieran quedado firmes o estuvieran en curso de discusión administrativa o judicial.

En todos los casos de incumplimiento mencionados en el presente artículo la multa a aplicarse se graduará conforme a la condición del contribuyente y a la gravedad de la infracción.” (8° párrafo del artículo 39 de la ley 11.683)

a.3) Incumplimiento de requerimientos de información:

El artículo 39.1 establece una multa para el incumplimiento de los requerimientos de la AFIP a presentar las declaraciones juradas informativas previstas en el artículo 38.1, entre las que se encuentran las declaraciones de precios de transferencia, que se graduará entre pesos quinientos (\$500) y pesos cuarenta y cinco mil (\$45.000).

La multa anteriormente descripta se acumulará a la del artículo 38.1 siempre y cuando exista una presentación extemporánea de la declaración jurada de precios de

transferencia y la falta de contestación al requerimiento de presentación de la citada declaración.

El segundo párrafo de este artículo establece que para la aplicación de la multa se tendrán en cuenta la condición del contribuyente y la gravedad de la infracción.

Finalmente cuando los ingresos brutos anuales sean iguales o superen los pesos diez millones (\$10.000.000) y simultáneamente exista una reiteración de requerimientos la multa se incrementará a un mínimo de pesos noventa mil (\$90.000) y un máximo pesos cuatrocientos cincuenta mil (\$450.000) si el contribuyente no contesta el tercer requerimiento. Se acumulará a las restantes multas previstas por este artículo.

El artículo 49 de la ley 11.683 en su último párrafo establece que en los supuestos de los artículos 38, 38.1 y 39.1 el juez administrativo podrá eximir de sanción al responsable cuando a su juicio la infracción no revistiera gravedad y el artículo 50 de la misma ley dispone que si en la primera oportunidad de defensa en la sustanciación del sumario por infracción de artículo 39, el titular reconociere la infracción cometida, las sanciones se reducirán por única vez al mínimo legal.

- b) Diferencias en el monto del impuesto a las ganancias (incumplimiento de la obligación de pago): el artículo 45 de la ley 11.683 establece que las multas por omisión del impuesto a las ganancias correspondientes a ajustes en la

determinación de precios de transferencias se eleva desde una (1) vez como mínimo a cuatro (4) veces como máximo el impuesto dejado de pagar.

En el caso de que el contribuyente cumpliera con los deberes formales de presentar la documentación oportuna de sus precios de transferencia la AFIP deberá considerarlo para la reducción de la multa; aún así continua siendo muy elevada en relación con otras multas respecto de ajustes.

3.11 ACUERDOS ANTICIPADOS DE PRECIOS (APAs)

El derecho tributario internacional tiene como principal objetivo evitar la doble imposición internacional; para ello prevé una serie de mecanismos que buscan evitar que una misma ganancia un mismo contribuyente sea gravada por tributos comparables en un mismo período fiscal en dos o más países.

Un APA es iniciado por el contribuyente; requiere una negociación entre dicho contribuyente, una o más empresas vinculadas y una o más administraciones fiscales. Es un procedimiento que permite establecer los criterios a seguir para determinar los precios de transferencia antes de que se lleven a cabo las transacciones entre partes vinculadas durante un plazo determinado.

Estos acuerdos ofrecen un marco de seguridad a las empresas multinacionales y una vía para superar los posibles conflictos en materia tributaria.

Existen dos clases de APAs:

- Unilateral: son aquellos que se llevan a cabo con la administración tributaria del país donde el contribuyente se encuentra radicado.
Este acuerdo tiene como desventaja que no evita el riesgo de doble imposición internacional ya que no se pueden evitar las imposiciones por parte de terceros países q no forman parte del acuerdo; una ventaja es que es más fácil de llevar a cabo y los costos no son tan altos.
- Bilateral: son aquellos en los cuales participan en contribuyente y las administraciones tributarias de los países involucrados en la transacción.

La ventaja respecto del unilateral es que puede evitar la doble imposición internacional, facilitando la coordinación entre las administraciones fiscales de los países involucrados.

4. DIAGNÓSTICO

4.1 ANÁLISIS FUNCIONAL

El propósito del análisis funcional es describir cómo se lleva a cabo la actividad de negocios de la “Empresa Exportadora XX”, partiendo de la estructura de la empresa.; así como las principales funciones realizadas, riesgos asumidos y activos utilizados. Asimismo, el análisis funcional permite determinar el grado de comparabilidad entre las transacciones controladas y no controladas a los fines del análisis económico.

4.2 RESEÑA HISTÓRICA

Sus orígenes se remontan al año 1951 cuando un hombre de campo, con ideas innovadoras decidió sembrar las primeras hectáreas de un cultivo novedoso, el maní.

En el año 1993 junto a su hijo forma esta empresa cuyo objetivo era, y que aún perdura, el acopio, selección, comercialización y exportación de maní. Para esto la empresa adquiere una planta ubicada en el sector urbano de la ciudad en un predio de 7500m².

En sus comienzos en el año 1994 la empresa se vinculó comercialmente con industrias de la zona para su desarrollo y obtención de vínculos comerciales a nivel nacional e internacional.

En el año 1996 la empresa adquiere un terreno de 10 hectáreas ubicado en el parque industrial de la ciudad en donde se encuentra ubicada.

Su crecimiento constante y la diversificación de sus productos y mercados la llevaron a mantener un ritmo intenso de inversiones;

Esta empresa, una familia, experiencias compartidas y una misma pasión se traducen en producir con calidad y compromiso, procesar con inocuidad y exportar con eficiencia.

4.3 LÍNEA DE NEGOCIO Y PRODUCTOS.

La empresa a la cual se van a aplicar los precios de transferencia es una empresa que se dedica a la producción de maní, soja, maíz, trigo y colza y a la producción y comercialización de aceite de maní y girasol, maní confitería, maní blanchado, pellets de maní y girasol, maní con chocolate y pasta de maní.

El Maní Confitería en el mercado internacional no es un commodity como erróneamente suele considerarse, sino un producto elaborado, una manufactura industrial de origen agrícola. Tampoco debe ser encuadrado como un oleaginoso, siendo los granos de descarte y los rezagos destinados a la elaboración de aceite; el maní es una legumbre.

El aceite, el maní blanchado y los pellets son considerados commodities.

4.4 FILOSOFÍA

Se caracteriza por su estilo de gestión, basada en priorizar siempre los valores humanos como esencia de trabajo.

Con más de 50 años de experiencia empresarial, hoy dan inicio a esta nueva empresa que busca convertirse en una compañía líder en cuanto a la forma de producir y comercializar.

Cientos de productores conocen y avalan su experiencia como innovadores de los procesos productivos.

- Visión

Su visión es lograr ser una empresa agroindustrial, dedicada a la exportación, referente en nuestro país. Quieren que su visión sea compartida. Crear una sensación de vínculo común que impregne su organización y brinde coherencia a sus actividades. Esta visión compartida despierta el compromiso de mucha gente, porque ella refleja la visión personal de cada uno de ellos. La visión, el propósito y los valores compartidos de una organización establecen un vínculo, crean una identidad común.

4.5 RECURSOS HUMANOS

Su política es desarrollar y potenciar el capital humano, fomentando un ambiente de trabajo propicio para alcanzar no solo los objetivos de la empresa, sino también el crecimiento personal de cada miembro.

Su equipo está formado por personas con altos valores, que comparten la misión y los objetivos de la empresa con eficiencia y compromiso. Creen que la participación y el trabajo en equipo son una parte sustancial de su empresa.

Es una empresa que nace con la fuerza de una vasta experiencia empresarial que, junto a las ganas jóvenes de seguir creciendo, redefinieron las bases para proyectarse hacia el futuro. Esta experiencia laboral y humana se fue transmitiendo de generación en generación es la que hoy los distingue y los diferencia.

Sus valores, que servirán de guía, reflejan el punto de vista personal y el tipo de actitud que desean:

- Honestidad y transparencia.
 - Tenacidad y optimismo.
 - Integridad, confianza y lealtad, así como la valoración del ser humano.
 - Trabajo en equipo basado en la cortesía y el respeto.
 - Responsabilidad e iniciativa personal.
 - Crítica constructiva.
 - Compromiso con la satisfacción del cliente.
 - Sentido de la responsabilidad social.
- Valores

Su principal objetivo es lograr que todas las personas que trabajen ligadas a la empresa y formen parte de ella compartan sus ideales de valores y se comprometan con el grupo. Desde cada sector que ocupen, ya sean, productores agropecuarios, contratistas, ingenieros, empleados, proveedores o colaboradores en general. Cada uno es muy útil desde su posición.

Por ello detallan el perfil que deben tener quienes deseen formar parte de la empresa:

- Que posean los mismos valores centrales que la organización.
- Que no necesiten ser manejados, aunque sí guiados y liderados.
- Que entiendan que no tienen un trabajo, sino responsabilidades.
- Que cumplan con la palabra empeñada.
- Que compartan los éxitos con su equipo, pero asuman individualmente los fracasos.
- Que se apasionen por lo que la compañía representa y también por lo que hace.

Al 30 de Junio de 2011, la empresa emplea a 75 personas distribuidas entre las dos plantas.

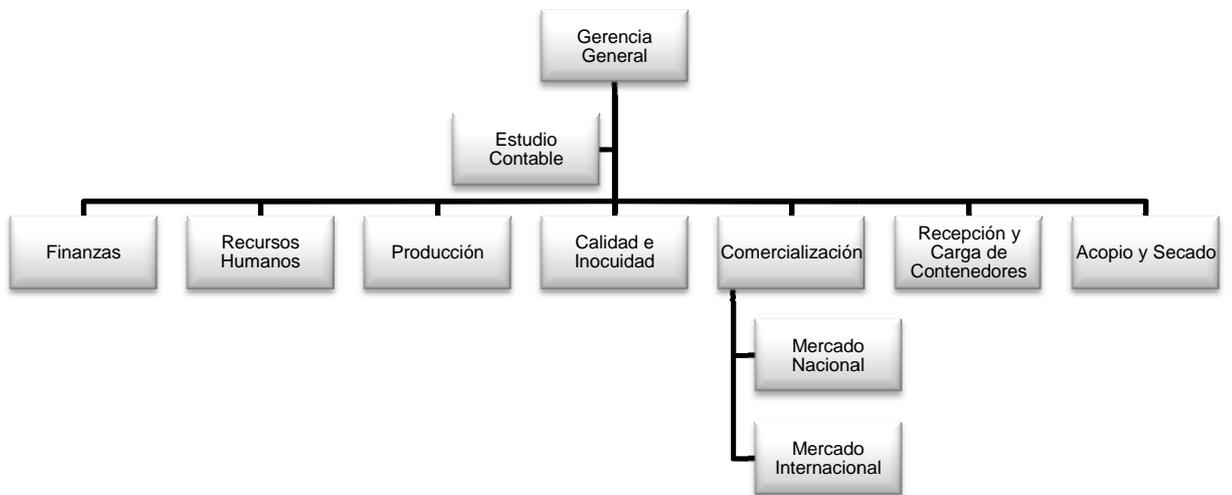
4.6 ORGANIGRAMA

Analizando el organigrama de la empresa podemos distinguir claramente tres niveles organizacionales:

- Nivel Gerencial-Superior o Estratégico.
- Nivel Intermedio y Tácito.
- Nivel Operacional-Operativo o Inferior.

También se pueden identificar dos tipos de departamentalización: por funciones y geográfica.

En la departamentalización por funciones se encuentran: finanzas, recursos humanos, producción, calidad e inocuidad, comercialización recepción y carga de contenedores, acopio y secado; y en la departamentalización geográfica se encuentra el mercado nacional e internacional.



Fuente: elaboración propia con información proporcionada por la compañía.

4.7 OBJETIVOS

- Para los accionistas:
 - Obtener dividendos razonables.
 - Dar continuidad a la Empresa apostando a su crecimiento.
 - Aumentar permanentemente su prestigio.
 - Trabajar en la captación de nuevos mercados.
- Para los clientes:
 - Ofrecer productos y servicios de máxima calidad a fin de alcanzar el más alto nivel en el sector.
 - Mantener una actitud dinámica e innovadora, trabajando en equipo con el cliente en la calidad del producto.
 - Lograr la confianza del cliente por el producto que recibe.
- Para los proveedores:

- Mantener una relación comercial basada en la transparencia y la confianza mutua logrando de esa manera que dicha relación sea duradera.
- Transmitirles las inquietudes y necesidades de la empresa en cuanto a calidad, ofreciendo además asesoramiento y respaldo técnico.
- Beneficiar económicamente al cliente, fijando precios justos y pagando con puntualidad.

- Para los empleados:
 - Promover los valores humanos en un clima de armonía y confianza.
 - Dar estabilidad en el puesto.
 - Incentivar el crecimiento individual y alentar el trabajo en equipo.
 - Mejorar su ambiente de trabajo.
 - Ofrecerles una remuneración justa.
 - Lograr personal capacitado e idóneo para cada tarea.

- Para la ciudad:
 - Preservar el medio ambiente y el equilibrio ecológico, tratando la materia prima adecuadamente.
 - Participar en la solución de los problemas comunitarios.
 - Ser un ejemplo del desarrollo y crecimiento de nuestra ciudad.

- En los procesos internos de la organización:
 - Lograr la eficiencia en el proceso desde el transporte de la materia prima, su tratamiento hasta el embolsado del producto final.
 - Utilizar el uso de recursos a la hora de almacenar y transportar la mercadería.
 - Lograr un oportuno tiempo de entrega.

4.8 CONTEXTO ECONÓMICO: EXPORTACIÓN DE MANÍ DE ORIGEN ARGENTINO Y COMERCIO INTERNO.

El maní confitería argentino y sus productos derivados son apreciados y demandados en los mercados más exigentes del mundo. Por su óptima competitividad y la extraordinaria calidad de sus productos, se ha consolidado su presencia incluso en los países productores de maní. Los propios competidores, como China e India, los dos mayores productores de maní del mundo, además de EE.UU., Sudáfrica, Australia, Brasil y México, demandan maní de Argentina para sus nichos gourmet.

En las últimas campañas, China exportó un promedio de 700 mil toneladas anuales de maní (mayoritariamente a países con bajas exigencias de calidad); Argentina 400 mil toneladas y los Estados Unidos, aproximadamente 170 mil. Nuestro país también exporta pasta y manteca de maní, y unas 60 mil toneladas de aceite de maní y subproductos de molienda, tales como harina y pellets.

El 70 por ciento de las exportaciones maniseras argentinas va a la Unión Europea (principalmente Holanda, Alemania, Inglaterra, España, Italia, Grecia y Francia). El resto se reparte entre USA, Canadá, México, China, India, Chile, Argelia, Rusia, Israel, Emiratos Árabes, Sudáfrica, Brasil, Australia y otros países.

La consolidación del mercado europeo, el firme avance hacia mercados no tradicionales, la creciente importación de maní argentino por parte de nuestros propios competidores, y la posición de liderazgo conquistada globalmente, constituyen evidencia inobjetable de la formidable competitividad del cluster manisero y de las eficientes sinergias que la Cámara Argentina del Maní construyó entre los actores de esta cadena productiva.

El mercado está concentrado principalmente en empresas compradoras de gran envergadura, básicamente europeas, siendo los contactos en forma directa, a través de intermediarios o agentes de venta. Las firmas compradoras realizan normalmente visitas a nuestro País, pero de todas formas los contactos son mayormente telefónicos y/o vía mail, casi cotidianamente, teniendo ya sus proveedores habituales. A raíz de que nuestro país es tan dependiente de la exportación, la gama de ofertas es muy amplia por lo que realizan sondeos a distintas empresas y le terminan comprando al que tiene el mejor precio.

Europa es el mayor importador de maní a nivel mundial, con precios por encima de los precios promedios. Este mercado resulta atractivo para los países exportadores de maní que ofrecen calidad y maní sin presencia de aflatoxina.

El maní argentino y sus productos derivados han ganado reconocimiento en los mercados más exigentes del mundo y hoy se consumen en más de 30 países.

Argentina no tiene un consumo interno de maní (solo 8% y 10%, siendo el resto destinado al comercio exterior, y a la industrialización de aceites), esto nos obliga a enfrentar situaciones de competitividad con otros orígenes.

En los últimos años, las condiciones de comercialización del maní argentino fueron desfavorables. Las exportaciones argentinas compiten en inferioridad de condiciones contra otros orígenes como China y EEUU, donde el maní está subsidiado; sufren la caída de los precios internacionales, el aumento de los costos, reducción de los reintegros y la imposición de retenciones. Por ello, la empresa adoptó una política productiva de máxima eficiencia, invirtiendo en investigación científica y moderna tecnología; mejorando la logística y los sistemas operativos. Obteniendo así un producto de máxima calidad que logra que países productores, con voluminosa producción local, como China y EEUU, además de Sudáfrica, Australia, Brasil y México, compren maní argentino.

4.9 PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Cuenta con una infraestructura propia, adecuada y equipada con las más altas tecnologías que requieren el mercado y la competencia; se caracterizan por excelentes normas de higiene y calidad; financiación a los clientes, capacidad de stock y tiempos óptimos de entrega; siempre trabajando con personal altamente capacitado en todas las áreas de la empresa.

A pesar de los altos costos de producción y de constante investigación, las condiciones climáticas adversas que puedan afectar su producción, la competencia y las crisis económicas a las que debe enfrentarse permanentemente nuestro país; la empresa invierte continuamente en la industria aprovechando el crecimiento de actividad agropecuaria en los mercados, las alzas en los precios y las posibilidades de alianzas con otras empresas del mismo rubro.

La empresa está construyendo actualmente una moderna planta de proceso de maní y una aceitera de última tecnología para poder sumarse a este cluster y brindar al exigente mercado mundial productos obtenidos bajo estrictas normas de seguridad e higiene.

La empresa exporta el noventa por ciento (90%) de la producción a Estados Unidos, Hungría, Chile, Uruguay, Polonia, Países Bajos, Rusia, Lituania, Reino Unido y China. También comercializa sus productos en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, San Luis y Santa Fe.

4.10 FUNCIONES

4.10.1 COMPRAS

Durante el ejercicio 2010-2011 las compras de materia prima de la compañía ascendieron a \$58.478.964,73, dicho valor surge de los estados contables al 30/06/2011.

Con el fin de determinar las materias primas e insumos que deberán ser adquiridos, la empresa, a partir del plan operativo, analiza las cantidades de cada tipo de producto que deberán ser fabricadas.

Las materias primas utilizadas en el proceso productivo son obtenidas principalmente de terceros independientes, los cuales se encuentran ubicados en el mercado local y en el externo.

4.10.1.1 CONDICIONES Y TÉRMINOS DE LAS COMPRAS

Los plazos de pago de las compras se extienden entre los 30 y 150 días; la forma de pago puede ser a través de letra directa, transferencia o cheque diferido. Las monedas de pago utilizadas en el mercado local son el peso y el dólar estadounidense.

4.10.2 MANUFACTURA

A partir del plan estratégico (en el que se establecen los objetivos a alcanzar por los diferentes negocios en el siguiente año) para el negocio del maní, la compañía elabora un plan operativo en el que se indican las cantidades que deberá vender en el mercado local y en el extranjero. En función de las ventas se estiman las cantidades de cada producto que deberán producirse cada año.

Como el maní es un producto regional actualmente se siembra y se produce en la zona Centro y Sur de Córdoba y en menor proporción en la zona Norte y Centro de La Pampa y en la provincia de Salta.

Para llevar a cabo sus objetivos y poder realizar el procesado de maní, ya sea en caja o en vaina, la empresa obtiene las materias primas necesarias provenientes del Sur de la provincia de Córdoba.

Debe destacarse también que la firma cuenta con un semillero propio, el cual está inscripto en el Registro Nacional de Comercio y Semillas. Se obtiene así semilla fiscalizada por el Estado, garantizando su calidad al productor agropecuario.

La creación del semillero fue motivada por la convicción de que la buena calidad de semilla es muy importante en la obtención de un producto final de alta calidad.

La multiplicación de los distintos cultivares y sus respectivas categorías son controladas por un Director Técnico, supervisadas por los socios de la Empresa y llevadas a cabo en sus propios campos.

El proceso comienza con el transporte, el sistema utilizado son camiones contratados a terceros con una capacidad de carga de 25 a 30 toneladas por camión; posteriormente se realiza pre-pre limpieza (control de humedad y secado), depósito (control de temperatura y humedad), pre limpieza (control de metales y cuerpos extraños pesados), descascaradora (control de cilindros y metales), tabla gavimétrica (control de cuerpos extraños, calidad y dañados), electrónicas (control de rechazo electrónicas), cinta (control de rechazo en cinta de selección), tamañadora (control de granulometría y de split) y bolsas (control positivo y de cuerpos extraños).

4.10.3 CONTROL DE CALIDAD

La empresa cumple con estrictos controles de calidad tanto en el proceso productivo como sobre el producto terminado. En las plantas existe un área específica donde se realizan pruebas a los diferentes productos terminados. A través de estas pruebas se verifican la presentación y las características del producto. Todos los métodos y procedimientos utilizados por la Compañía para el control de calidad están respaldados por manuales de procedimientos, manuales de calidad, instrucciones de trabajo, documentos y reportes.

Respecto del control de calidad de las materias primas e insumos, la Compañía efectúa un control previo y permanente de los mismos.

4.10.4 VENTAS

Como se dijo en puntos anteriores las ventas se realizan en el mercado externo y en menor medida en el mercado interno las cuales ascienden a \$ 12.673.685,62 y en el externo a \$ 114.063.170,6 según los estados contables al 30/06/2011.

4.10.4.1 CONDICIONES Y TÉRMINOS DE LAS VENTAS

Las ventas en el mercado local son realizadas en pesos y dólares estadounidenses y los plazos de los créditos otorgados oscilan entre 15 y 75 días.

Las operaciones de exportación son realizadas en su mayoría en dólares estadounidenses y principalmente con cláusulas CIF (Cost, Insurance and Freight o Costo, Seguro y Flete significa que el vendedor elige y contrata el transporte marítimo internacional y ha de pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercadería al puerto de destino convenido, además de contratar, pagar la prima de seguro correspondiente del seguro marítimo de cobertura mínima y los tributos pertinentes). Los plazos de créditos otorgados en las exportaciones se extienden entre los 60 y 180 días.

4.10.4.2 MARKETING Y PUBLICIDAD

Durante el ejercicio fiscal junio 2011 los gastos en concepto de publicidad y promoción ascendieron a \$ 43.353,5, los cuales representan el 0,55 % de los ingresos del ejercicio. Dada la naturaleza de su actividad la compañía no realiza importantes actividades de marketing y publicidad exceptuando la presentación y exposición en ferias.

4.10.5 CONTABILIDAD, ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS.

Las funciones del área de administración y finanzas son las de controlar la gestión de la empresa, registrar todas las operaciones y gestionar las finanzas. El área contable en conjunto con un estudio contable externo son los encargados de preparar balances mensuales, declaraciones de impuestos locales y nacionales y emitir estados financieros.

4.11 RIESGOS.

4.11.1 RIESGOS DE MERCADO Y COMPETENCIA

La empresa asume el riesgo de mercado derivado de la venta de sus productos tanto en el mercado interno como externo a compañías independientes. Dado que el 90% de sus ventas son realizadas en el mercado externo el riesgo de mercado se encuentra afectado a las tendencias del mercado mundial.

4.11.2 RIESGO DE TIPO DE CAMBIO

El riesgo cambiario no es asumido por la empresa, sino que ésta lo traslada al cliente. Sin embargo, existe un riesgo de cambio y tasa de interés derivado del descalce en las posiciones activas y pasivas de la Compañía.

4.11.3 RIESGO DE COBRANZAS

Las ventas se realizan a compañías independientes; siendo el riesgo crediticio relacionado por dichas operaciones asumido por la empresa.

Durante el ejercicio 2011 la previsión por deudores incobrables representa un 5,68% de las cuentas a cobrar y 1,63% de las ventas netas.

4.11.4 RIESGOS DE CAPITAL

De acuerdo a la información que surge del balance de publicación, la inversión en activos fijos representa el 35,17% del total de activos de la empresa.

4.11.5 RIESGOS LABORALES

La empresa asume los riesgos derivados de eventuales conflictos laborales o gremiales.

4.12 ACTIVOS

Los bienes de uso de la empresa que surgen de los estados contables al 30.06.2011 ascienden a \$ 32.565.527

Concepto	Neto Resultante (en \$)
Inmuebles	16.522.539
Maquinarias y equipos	6.597.024
Implementos Agrícolas	645.394
Rodados	406.917
Muebles y Útiles	209.365
Tractores	108.597
Instalaciones	7.943.867
Corrales y Alambrados	131.824
Total	32.565.527

4.13 OPERACIONES CON ENTIDADES VINCULADAS

Se trata de una entidad vinculada ubicada en el exterior la cual presta servicios de agente de ventas a la anteriormente descrita; el valor pactado entre las entidades representa un porcentaje de las ventas, el cinco por ciento (5%) del precio de venta, en las que intervenga la entidad relacionada.

El monto de las transacciones asciende a \$ 30.703.158,53 celebradas por la entidad del exterior; por lo que durante el ejercicio junio 2011 los honorarios devengados a favor de la misma son de \$1.535.157,93.

El contrato se celebró el 16/11/2005; la duración del mismo es de 5 años con renovación automática. En donde el principal designa al agente a actuar como un agente de venta exclusivo en el ramo de la actividad que se desempeña la empresa exportadora.

4.14 ESTRUCTURA TRIBUTARIA DE LA EMPRESA

La empresa se encuentra inscrita en las siguientes actividades en la AFIP:

- Actividad principal:
 - 154999 (F-150): elaboración de productos alimenticios n.c.p. (incluye elaboración de polvos para postres y gelatinas, levadura, productos para copetín y concentrados, sal de mesa, mayonesa y mostaza)
- Actividad secundaria:
 - 11119 (F-150): Cultivo de cereales excepto los forrajeros y semillas n.c.p. (incluye alforfón, cebada cervecera, etcétera.)
 - 11139 (F-150): cultivo de oleaginosas n.c.p. (incluye los cultivos de oleaginosas para aceites comestibles y/o uso industrial: cártamo, colza, jojoba, lino, oleaginosa, maní, olivo para aceite, ricino, sésamo, tung, etcétera.
 - 511111 (F-150): Venta al por mayor en comisión o consignación de cereales (incluye arroz), oleaginosas y forrajeras excepto semillas.

- 512111 (F-150): Venta al por mayor de cereales (incluye arroz) oleaginosas y forrajeras excepto semillas.
- 11112 (F-150): Cultivo de trigo.
- 11121 (F-150): Cultivo de maíz.
- 151410 (F-150): elaboración de aceites y grasas vegetales sin refinar y sus subproductos; elaboración de aceite virgen.

El mes de ejercicio fiscal es el 30/06 de cada año.

Tributan por los siguientes impuestos:

- Ganancias Sociedades: Los saldos se mantienen estables de un año a otro con pequeños aumentos (Anexo n° 6).
- Ganancia Mínima Presunta: Al igual que en ganancias sociedades los saldos se mantienen constantes de un años a otro observando pequeños aumentos (Anexo n°6).
- Impuesto al Valor Agregado (IVA): los saldos son siempre a favor del contribuyente aumentando con el paso de los meses dado el aumento de sus ventas (Anexo n° 4)
- Bienes Personales Acciones o Participaciones;
- Es Agente de Retención de:
 - Del Impuesto al Valor Agregado según lo establece la resolución general 2266/07 la cual determina un régimen de retención del impuesto al valor agregado respecto de las operaciones de compraventa de:
 - Granos no destinados a la siembra-cereales y oleaginosas-, excepto arroz y legumbres secas -porotos, arvejas y lentejas-.
 - Granos no destinados a la siembra -arroz-.

Siendo los sujetos obligados a realizarlas:

- Los adquirentes de los productos indicados anteriormente, que revistan la calidad de responsables inscriptos en el impuesto al valor agregado.

- Los exportadores.
- Los acopiadores, cooperativas, consignatarios, acopiadores-consignatarios y los mercados de cereales a término que, en las operaciones mencionadas anteriormente, actúen como intermediarios o de conformidad con lo previsto en el Artículo 19 y el primer párrafo del Artículo 20 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado.

Los importes retenidos por la aplicación del presente régimen de retención deberán encontrarse exteriorizados en la declaración jurada del impuesto al valor agregado del productor o del acopiador de acuerdo con el código 787 (Compra venta de granos y legumbres secas operaciones primarias sujetas a reintegros de exportaciones):

- Del Impuesto a las Ganancias según lo establece la resolución general 924/00 de acuerdo al código del régimen número 27 Anexo II inciso b (alquileres o arrendamientos de bienes muebles o inmuebles) cuyo porcentaje a retener es el seis por ciento (6%) para responsables inscriptos y el veinte ocho por ciento (28%) para responsables no inscriptos, los montos no sujetos a retención para responsables inscriptos es de 1,20.
- Se encuentra comprendida en el régimen de información dispuesto por la resolución 4120/1996.
- También realiza aportes al régimen de seguridad social empleador.
- Tributa en convenio multilateral ya que comercializa en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, San Luis y Santa Fe: Los saldos saldo a pagar muestran variaciones a lo largo de los meses y constituyen el total a pagar en convenio multilateral por todas las provincias donde comercializa (Anexo n°5).

La empresa se encuentra comprendida en las disposiciones establecidas en la resolución 1122/2001 mencionada y descripta anteriormente, debiendo cumplir con el régimen informativo establecida por esta al realizar operaciones de exportación entre partes independientes y vinculadas.

4.15 ANÁLISIS F.O.D.A

- FORTALEZAS:

- Infraestructura propia, adecuada y actualizada: les permite distinguirse de sus competidores por tener alta tecnología para realizar sus operaciones y no deben desembolsar dinero para el pago de costosos alquileres que tendrían que trasladarse al costo de los productos lo que implicaría subir los precios.
- Personal capacitado: desarrollando las tareas en un tiempo óptimo y de manera correcta.
- Existencias de normas de calidad: que permiten la venta de un producto de excelente calidad.
- Financiación y tiempos de entrega: brindando a los clientes posibilidades de adquirir los productos sin contar con todo el dinero y en el momento oportuno.
- Gestión por procesos en forma organizada: que la obtención de los productos en tiempo y forma.
- Buenas prácticas de manufacturas: desarrolladas por personal altamente capacitado.
- Normas de higiene: cumplen con condiciones requeridas de higiene.
- Capacidad de stock: siempre tienen productos disponibles para los clientes.
- Innovación en procesos productivos.
- Fomentar no sólo el crecimiento a nivel empresa sino el personal.

- DEBILIDADES:

- Altos costo de producción: La materia Prima requiero pasar por varios procesos y costosos para convertirse en un producto para ser vendido.

- Investigación científica: se requiere un constante análisis de los productos actuales y de los potenciales, lo cual implica desembolsar grandes sumas de dinero en cotosas investigaciones.
- Aplicación de Precios de Transferencia: la empresa debe soportar una gran carga administrativa y costos para cumplir con los requerimientos establecidos en la normativa aplicable a precios de transferencia.
- OPORTUNIDADES:
 - Disponibilidad de tecnología de punta: permitiendo obtener mejores productos en menor tiempo y costos que la competencia.
 - Posibilidad de nuevos mercados: el constante desarrollo de la actividad agropecuaria permite la expansión de la comercialización.
 - Suba de precios de mercados: permite obtener mayores ganancias.
 - Alianza con otras empresas del rubro: para disminuir la competencia y ganar nuevos mercados.
- AMENAZAS:
 - Condiciones climáticas: el rendimiento de estos productos depende del clima
 - Competencia: existen muchas empresas en el mercado del mismo rubro.
 - Crisis económica Argentina: las permanentes que se producen en el mercado afecta de manera directa a la empresa.
 - Se encuentra en desventaja con países que tienen subsidios.

5 APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA. SERVICIOS DE UN AGENTE DE VENTA RECIBIDOS DE UNA ENTIDAD VINCULADA DEL EXTERIOR.

Como se dijo anteriormente para poder aplicar precios de transferencia inicialmente es necesario realizar un entendimiento sobre las características de los productos y servicios prestados, funciones desarrolladas, riesgos asumidos, términos contractuales y activos empleados por la entidad, de acuerdo a la información proporcionada por la administración de la compañía y en cierta información de público conocimiento disponible (realizado en el apartado denominado “4.Diagnostico”); para poder determinar el tipo de operación que se está llevando a cabo y compararla con transacciones que tengan características similares a través de un proceso de búsqueda para poder aplicar los métodos establecidos en el artículo 15 de la LIG y el artículo 21.1 del DR; en el siguiente apartado se detallan los pasos a seguir:

5.1 SELECCIÓN DEL MEJOR MÉTODO

A continuación se detallan las razones de la elección del método:

5.1.1 MÉTODO CUP

El método CUP resulta la medida más confiable para evaluar el principio arm's length. El cual implica que tanto los bienes o servicios como las circunstancias en las que operan resulten idénticas o similares.

Para que la aplicación del método sea factible se buscan transacciones comparables no controladas. Con la información proporcionada por la empresa durante el ejercicio 2010-2011 se puede establecer que no han recibido este tipo de servicios de compañías independientes; tampoco la entidad del exterior prestó el servicio a empresas independientes.

Posteriormente, se procedió a analizar la posibilidad de aplicar el CUP con comparables externos. Dada la existencia de contratos similares celebrados entre

partes independientes; se procedió a aplicar el método CUP con comparables externos para analizar el porcentaje de comisión sobre las ventas pactado por la empresa con la entidad vinculada del exterior.

Este método es el que mejor compatibiliza con las características de la empresa y su realidad económica, cuenta con una mayor y mejor calidad de información, muestra un adecuado grado de comparabilidad entre transacciones vinculadas y no vinculadas y no requiere de ajustes significativos, de acuerdo a los criterios para determinar el método más adecuado para la determinación de los precios de transferencia, establecidos en el artículo 11 de la RG 1122.

5.1.2 MÉTODO RPM

El RPM no resulta aplicable dado que este método evalúa el carácter arm's length de una transacción controlada en relación con la utilidad bruta obtenida en transacciones entre partes independientes . El mismo es apropiado para actividades simples de distribución, que no agreguen valor sustancial al bien tangible por medio de alteraciones físicas.

El RPM no resulta aplicable a la transacción analizada dado que el concepto facturado corresponde a una comisión determinada como porcentaje de las ventas.

5.1.3 MÉTODO DE COST PLUS

El Cost Plus evalúa el carácter arm's length de una transacción controlada en relación con el margen bruto adicionado en transacciones no controladas. El mismo es apropiado para los casos de manufactura, ensamble u otro tipo de producción de bienes o prestación de servicios que son vendidos a partes relacionadas. La confiabilidad de la aplicación de este método depende de la comparabilidad de las funciones desarrolladas por la empresa bajo análisis y por las compañías comparables independientes; por lo tanto no resultará aplicable.

El Cost Plus no resulta aplicable a la transacción analizada dado que el concepto facturado corresponde a una comisión determinada como porcentaje de las venta

5.1.4 MÉTODO PSM

El PSM evalúa el carácter arm's length de la asignación de utilidades o pérdidas operativas obtenidas de manera combinada y atribuibles a una o más transacciones controladas, en relación al valor relativo de la contribución de cada una de las partes a la obtención de dicha ganancia o pérdida (activos, gastos y costos de cada una de ellas). Por tal motivo, el método resulta útil cuando las transacciones entre compañías vinculadas están tan íntimamente relacionadas que resulta impráctico segregaras o cuando las mismas involucran importantes activos intangibles.

En el caso de la compañía, los activos, funciones y riesgos de las partes son fácilmente identificables, razón por la cual el método PSM ha sido descartado.

5.1.5 MÉTODO TNMM

El TNMM evalúa el carácter arm's length de una transacción controlada mediante la comparación de la rentabilidad obtenida por las partes participantes de dicha transacción controlada con la rentabilidad obtenida por partes independientes que realizan actividades similares.

Los lineamientos de la OCDE estipulan que cuando es posible hallar al menos una transacción no controlada, el método CUP es preferible por sobre los otros métodos, entre ellos, el TNMM; por ello se justifica la no elección del mismo.

5.1.6 MÉTODO MSP

El MSP es aplicable para el análisis de operaciones de exportación de bienes con cotización conocida ("commodities") a sujetos vinculados en las que intervenga un intermediario internacional.

Para el análisis de los servicios de agente de venta se ha descartado este método debido a que el mismo es aplicable únicamente cuando se tratare de operaciones de exportación de bienes con cotización conocida bajo las condiciones mencionadas.

5.2 APLICACIÓN DEL MÉTODO CUP

5.2.1 BÚSQUEDA DE TRANSACCIONES COMPARABLES

La búsqueda de transacciones comparables se realizó en una base de datos que contiene copias electrónicas de contratos que se encuentran disponibles públicamente; cuya fuente es la Securities and Exchange Commission (SEC). La SEC requiere que todas las empresas estadounidenses que cotizan en bolsa presenten informes que revelen su situación financiera y toda aquella información que sea importante para los inversores. La información puede comprender numerosos anexos y formularios originales almacenados en la base de datos EDGAR Plus como documentos por separado.

5.2.2 APLICACIÓN DE LA BÚSQUEDA

Para identificar contratos comparables se realizó una búsqueda de acuerdo al tipo de contrato, el tipo de producto y la compensación.

En la búsqueda se revisaron acuerdos que:

- contuvieran las palabras “agencia” o “agente” o variantes de la misma en dos palabras de la palabra “acuerdo” en un título, y
- contuvieran las palabras “vender” o “venta” o variantes de las mismas en diez palabras de la palabra “agencia”; y
- no contuvieran las palabras “crédito”, “locación”, “opción”, “venta de acciones”, “préstamo”, “arrendamiento”, “franquicia”, “acuerdo de comercio”, “contrato de venta de activos”, “acuerdo de compromiso”, “contrato por licencia” ni variantes de las mismas en un título y
- contuviera las palabras “aceite” o “maní” y
- contuviera la palabras “comisión” o “real” o “porcentaje”

Luego de aplicar criterios específicos se obtuvieron 25 contratos potencialmente comparables a partir de la búsqueda inicial.

De los contratos encontrados sólo 6 fueron aceptados, siendo el resto rechazados por los siguientes motivos:

- *Diferente tipo de contrato:* Una gran cantidad de contratos se referían a otro tipo de operaciones. Entre ellas se encontraron licencias de software, de propiedad intelectual, contratos de asistencia técnica y acuerdos de derecho sobre propiedad intelectual, etc.
- *Duplicados:* Dado que los contratos se incorporan a la base de datos mediante un proceso de “inclusión por referencia”, con frecuencia se encontraron duplicados dentro de una misma búsqueda.
- *Confidencial (*):* Muchas empresas optan por proteger partes específicas de un contrato, que luego se presentan ante la SEC por separado. Por lo tanto, muchos contratos fueron rechazados por falta de información sobre comisiones o compensaciones.
- *Comisiones comparables:* Se rechazaron aquellos contratos que no contaban con información sobre una remuneración expresada como porcentaje de las ventas.
- *Partes relacionadas:* No se tiene la certeza de que dichas transacciones se hayan realizado entre partes independientes.
- *Se trate de contratos de agencia de industrias distintas:* Se rechazaron aquellos contratos que se trataban de industrias distintas a las maniceras.

Se detallan las características de los contratos seleccionados:

- En general, el Agente es responsable del contacto inicial con los compradores de los bienes que serán provistos por el principal, mientras que en algunos casos se requiere acuerdo expreso de este respecto del principal, como por ejemplo cuestiones referidas a la negociación de los precios de los productos
- En general, el Agente tiene algún grado de responsabilidad en el control de que los productos cumplan con la calidad y con las especificaciones requeridas por el comprador.
- En algunos casos, los servicios del Agente incluyen la preparación, el manejo

de documentación y asesoramiento al Principal.

- El agente no es parte de los contratos que se celebren por su intervención
- La comisión se fija como porcentaje de la venta de los productos realizada por el agente.

La muestra quedó compuesta por 6 contratos por servicios de agentes de venta que contienen comisiones por venta, después de haber aplicado los criterios de aceptación y rechazo y haber realizado un análisis sobre la información cualitativa de los contratos (detallado en el anexo n°5), con un total de 9 observaciones.

5.2.3 CÁLCULO DE LA MEDIANA Y EL RANGO INTERCUARTIL DE LA MUESTRA DE LOS CONTRATOS POR SERVICIOS DE AGENTES DE VENTA (Anexo n°5).

Como se dijo anteriormente la aplicación del método para la determinación del precio arm's length en muchas ocasiones arroja un rango de precios; para ello se deberá determinar la mediana y el rango intercuartil de las comisiones. Si se encuentra dentro de este rango se considera que fueron pactados entre partes independientes, caso contrario deberá realizarse un ajuste complementario del precio de la declaración jurada.

Se define a la mediana como el valor que se encuentra en el medio de un conjunto de datos ordenados; es decir el conjunto de datos menores o iguales que la mediana representan el cincuenta por ciento (50%) de los datos y los que sean mayores a la mediana representan el otro cincuenta por ciento (50%) del total de la muestra.

Se ordenan los valores de la muestra de los contratos por servicios de agente de venta en orden ascendente que se encuentran en el anexo n°5 y se le asigna a cada porcentaje un número entero en el mismo orden.

Comisiones pactadas por servicios de agentes de venta entre partes independientes.								
3%	3%	4%	5%	5%	6%	6%	7%	8%
1	2	3	4	5	6	7	8	9

La mediana se obtiene sumando el número uno (1) al total de las muestras dividido por dos (2):

- $(1+9)/2 = 5 \rightarrow$ La mediana en este caso es de 5%

Una vez obtenida la mediana se calcula el rango intercuartil; podemos separar el concepto en dos partes:

Por un lado se define a rango como la distancia entre la observación más pequeña y la más grande y por el otro los cuartiles como los tres (3) valores; primer (Q1), segundo (Q2) y tercer (Q3) cuartil, que dividen la distribución en cuatro partes iguales.

Entre el primer y el tercer cuartil se encuentran el cincuenta por ciento (50%) de los valores de la muestra.

Este rango es una medida de variación adecuada cuando la medida de posición central es la mediana y se establece como la diferencia entre el tercer cuartil y el primero $\rightarrow Q3 - Q1$

Para calcular el primer cuartil hay que sumar al número de orden de la mediana una unidad y dividirlo por dos (2) :

Comisiones pactadas por servicios de agentes de venta entre partes independientes.								
3%	3%	4%	5%	5%	6%	6%	7%	8%
1	2	3	4	5	6	7	8	9

El valor de orden de la mediana correspondía a 5; por lo que el primer cuartil es:

$$Q1 = (5+1)/2 = 3 \text{ (n}^\circ \text{ de orden)} \rightarrow 4\%$$

Para obtener el tercer cuartil se debe restar la unidad al número de orden correspondiente a la mediana y sumarle al resultado el número de orden correspondiente al primer cuartil; por lo que el tercer cuartil es:

$$Q3 = (5-1+3) = 7 \text{ (n}^\circ \text{ de orden)} \rightarrow 6\%$$

En la siguiente tabla se detallan los resultados obtenidos:

Concepto	% de comisiones pactadas por servicios de agente de venta entre partes independientes.
Número de Observaciones de comisiones pactadas por servicios de agente de venta entre partes independientes.	9
Cuartil Inferior (25%)	4%
Mediana	5%
Cuartil Superior (75%)	6%

A los fines de documentar los servicios de agente de venta se aplicó el método CUP mediante la utilización de comparables externos.

Del análisis realizado se observa que el valor pactado entre la “Empresa Exportadora XX” y su entidad vinculada del exterior, que representa un porcentaje de las ventas en las cuales interviene la compañía relacionada, se encuentra dentro del rango intercuartil de las comisiones pactadas entre terceros independientes en operaciones similares e industrias similares, de acuerdo con la muestra que se utilizó para realizar el análisis.

5.3 ANÁLISIS DE RESULTADOS

De acuerdo a lo expuesto anteriormente y al análisis realizado se puede deducir que la aplicación de precios de transferencia genera una serie de inconvenientes para la empresa que se detallan a continuación:

- Inconvenientes para obtener comparables:

Las Guías de la O.C.D.E. señalan que para poder comparar una operación realizada entre empresas independientes y una operación vinculada y sirva de base para ajustar el resultado de la última, es necesario que las características económicas más importantes de ambas transacciones sean comparables; pero existen casos en donde no es posible realizar esta comparación.

Para que se consideren comparables es necesario que se cumplan ciertas condiciones, como por ejemplo que las diferencias no afecten el precio o margen de ganancia y que cualquier efecto pueda ser eliminado por los ajustes; también existen factores que pueden influir en la comparación como las características de los productos o servicios, las funciones, términos contractuales, condiciones económicas y las estrategias de negocio.

Con respecto a los comparables internos, si bien la O.C.D.E señala una preferencia a favor de estos, siempre y cuando existan y sean confiables, muchas veces no están disponibles o no se pueden ajustar de una manera certera.

Mientras que los comparables externos; en el caso de que se utilice información informal y confidencial no existe un soporte idóneo para dicha información y las bases de datos de consultoras son costosas, no proporcionan la información suficientemente detallada y no existe información pública confiable; por lo cual se utilizan bases de datos extranjeras que se presenta el inconveniente de que no es posible verificar dicha información por las administraciones fiscales cuando están examinando al cliente.

En mi opinión sería conveniente que el fisco elaborará base de datos de comparables para que los contribuyentes tengan acceso a información homogénea y confiable.

- Gran carga administrativa

En nuestro país la responsabilidad de prueba recae sustancialmente sobre el contribuyente, es decir, le corresponde a la empresa identificar las operaciones sujetas al análisis de precios de transferencia, elaborar el informe, preparar y presentar las declaraciones juradas en tiempo y forma y resguardar la documentación relacionada y requerida.

Pero, además, no sólo constituyen una carga administrativa significativa para los contribuyentes sino para las administraciones fiscales, ya que deben capacitar a su personal a los fines de la correcta determinación de los ingresos a favor de la misma.

Una de las posibles soluciones para disminuir la carga de la empresa es la eliminación de la regla del mejor método establecido por la O.C.D.E. y la resolución general 1122; el cual obliga al contribuyente a recopilar una gran cantidad de datos externos bajo todos los métodos establecidos por la legislación aplicable en el país. Es decir, lo que se propone es solo recopilar la información necesaria para la aplicación del método seleccionado; descartando el resto de los métodos con las justificaciones pertinentes debidamente probadas.

Otra solución es el establecimiento del “refugio seguro”; comprende un conjunto de reglas sencillas que en el caso de que se verifique su cumplimiento, los precios de transferencia son aceptados automáticamente por la administración fiscal del país. Abarca cuestiones en que ciertas actividades queden excluidas de las normas a través de umbrales o montos mínimos o queden afectadas a normas más simples. Si bien es cuestionado porque impide la correcta determinación de los ingresos a favor del fisco, debe tenerse en cuenta la complejidad de la aplicación de los métodos tanto desde el lado del contribuyente como del órgano de contralor.

- Doble imposición internacional:

Para evitar la doble imposición como se dijo anteriormente la O.C.D.E. sugiere la aplicación de acuerdos unilaterales o bilaterales denominados APAs (explicado en el punto 3.11) en los que intervienen los fiscos involucrados en la operación, iniciado por el contribuyente.

- Sanciones por incumplimiento

En la actualidad las sanciones por incumplimiento en la presentación de declaraciones juradas informativas y requerimientos de información son elevadas, incluso superiores a otras sanciones por incumplimiento y se aplican más de una sanción por una misma infracción;

Hasta noviembre de 2003 las multas por la omisión en la presentación de la declaración jurada de precios de transferencia eran bajas, similares a la multa por la falta de presentación de otras declaraciones juradas; es por esto que los contribuyentes optaban por asumir el costo de la multa dada la complejidad de la información que debían elaborar y presentar.

Esta es la razón por la que la AFIP elevó las multas relacionadas con los incumplimientos respecto de la información y declaraciones juradas a presentar; para evitar las infracciones por parte de la empresa.

En el caso que la empresa no cumpla con las obligaciones que impone la normativa de precios de transferencia las multas ascienden a:

- Omisión de presentar Declaraciones juradas informativas entre partes no independientes/ empresas con sujetos del exterior: pesos veinte mil (\$20.000);
- Incumplimiento a los deberes formales tendientes a determinar la obligación tributaria, a verificar y fiscalizar el cumplimiento de la norma por parte de los contribuyentes: pesos dos mil quinientos (\$2.500);
- En el caso de que se produzca la “omisión de proporcionar datos requeridos por la AFIP para el control de las operaciones internacionales” y “falta de conservación de los comprobantes y elementos justificativos de los precios pactados en operaciones internacionales”: desde pesos dos mil quinientos (\$2.500) a pesos cuarenta y cinco mil (\$45.000);
- Incumplimiento de los requerimientos de la AFIP a presentar las declaraciones juradas informativas de precios de transferencia: desde pesos quinientos (\$500) a pesos cuarenta y cinco mil;
- Cuando exista una reiteración de requerimientos: desde pesos noventa mil (\$90.000) a pesos cuatrocientos cincuenta mil (\$450.000);

- Por omisión del impuesto a las ganancias correspondientes a ajustes en la determinación de precios de transferencia: desde una (1) vez como mínimo a cuatro (4) veces como máximo el impuesto dejado de pagar.
- Elevados costos

Los trabajos de Precios de Transferencia son realizados por firmas internacionales por lo que sus honorarios son elevados; de acuerdo a una consulta realizada se encuentran entre pesos dieciocho mil (\$18.000) y pesos treinta mil (\$30.000).

6. CONCLUSIONES

De acuerdo al análisis realizado de las funciones desarrolladas, activos empleados y riesgos asumidos por la “Empresa Exportadora XX” en función a la normativa aplicable a Precios de Transferencia se puede establecer que la compañía debe aplicar Precios de Transferencia.

La empresa realiza operaciones con una entidad vinculada en el exterior, la cual le presta servicios de agente de ventas a la principal. El valor pactado entre las compañías representa un porcentaje de las ventas, el cinco por ciento (5%) del precio de venta, en las que intervenga la entidad relacionada.

Por lo tanto debe aplicar un método para el cálculo del precio arm's length; el método de Precios Comparables entre Partes Independientes (CUP) es el que mejor compatibiliza con las características de la empresa y su realidad económica.

De su aplicación se puede concluir que el valor pactado entre las compañías vinculadas se encuentra dentro del rango intercuartil de las comisiones pactadas entre terceros independientes en operaciones e industrias similares.

Además la empresa debe cumplir con la presentación de declaraciones juradas informativas, un informe y deberá conservar documentación referida a la materia según lo establece la normativa aplicable.

No obstante del trabajo realizado se detectan inconvenientes al momento de la aplicación de Precios de Transferencia tales; como dificultades para obtener comparables tanto internos como externos; gran carga administrativa para el contribuyente y la AFIP, doble imposición internacional y elevadas sanciones por incumplimiento en deberes formales y omisión en la presentación de declaraciones juradas informativas y requerimientos, entre otros; aún así se identifican algunas alternativas de soluciones para estos conflictos.

Luego de realizar una comparación entre las sanciones por incumplimiento de las disposiciones establecidas por la normativa referida a la materia y los honorarios para la elaboración de un informe de Precios de Transferencia; se identificó que las primeras resultan superiores en mayor medida que las segundas. Por lo tanto, en mi opinión la compañía debe aplicar Precios de Transferencia y cumplir con la normativa para evitar pagar costosas multas.

7. BIBLIOGRAFÍA

1. Checchin, Diana. Precios de Transferencia. Aplicaciones Tributarias. Buenos Aires. 2005.
2. D' Agostino, Hernan. Precios de Transferencia. Colección Práctica Errepar. Buenos Aires, 2008.
3. Goldemberg, Cecilia. Manual de Precios de Transferencia en Argentina. Editorial La Ley, Buenos Aires, 2007.
4. Hamaeckers, Hubert. antecedentes- estado actual- perspectivas. La tributación frente a las relaciones internacionales y la utilización de nuevas tecnologías. Oporto, Portugal. Septiembre 1999.
5. Horngreen, Charles y Sundem, Gary. Introduction to Management Accounting. 9º edición. Prentice Hall International.
6. Ley 20.628 de Impuesto a las Ganancias.
7. Ley 11.683 de Procedimiento Tributario.
8. Resolución General 1122/2001 modificada por las Resoluciones Generales 1344/1998, 1633/2004, 1918/2005 y 3132.
9. Resolución General 1339.
10. Ley 36/2006.
11. Nota externa 6/05.

8. ANEXOS

8.1 ANEXO N° 1

Artículo 21.7 Del DR de la LIG

Este artículo establece los países que se consideran de baja o nula tributación, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes tributarios especiales, los siguientes:

1. ANGIILA (Territorio no autónomo del Reino Unido)
2. ANTIGUA Y BARBUDA (Estado independiente)
3. ANTILLAS HOLANDESAS (Territorio de Países Bajos)
4. ARUBA (Territorio de Países Bajos)
5. ASCENCION
6. COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (Estado independiente)
7. BARBADOS (Estado independiente)
8. BELICE (Estado independiente)
9. BERMUDAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
10. BRUNEI DARUSSALAM (Estado independiente)
11. CAMPIONE D'ITALIA
12. COLONIA DE GIBRALTAR
13. EL COMMONWEALTH DE DOMINICA (Estado Asociado)
14. EMIRATOS ARABES UNIDOS (Estado independiente)
15. ESTADO DE BAHREIN (Estado independiente)

16. ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (Estado independiente)
17. ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)
18. ESTADO DE KUWAIT (Estado independiente)
19. ESTADO DE QATAR (Estado independiente)
20. FEDERACION DE SAN CRISTOBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: Independientes)
21. Régimen Aplicable a las Sociedades Holding (Ley del 31 de julio de 1929) del Gran Ducado de Luxemburgo. (Punto sustituido por art. 1º del Decreto N°115/2003 B.O. 23/1/2003)
22. GROENLANDIA
23. GUAM (Territorio no autónomo de los EEUU)
24. HONK KONG (Territorio de China)
25. ISLAS AZORES
26. ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Jersey, Alderney, Isla de Great Stark, Herm, Little Sark, Brechou, Jethou Lihou)
27. ISLAS CAIMAN (Territorio no autónomo del Reino Unido)
28. ISLA CHRISTMAS
29. ISLA DE COCOS O KEELING
30. ISLAS DE COOK (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)
31. ISLA DE MAN (Territorio del Reino Unido)

32. ISLA DE NORFOLK
33. ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
34. ISLAS PACIFICO
35. ISLAS SALOMON
36. ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELON
37. ISLA QESHM
38. ISLAS VIRGENES BRITANICAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
39. ISLAS VIRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
40. KIRIBATI
41. LABUAN
42. MACAO
43. MADEIRA (Territorio de Portugal)
44. MONTSERRAT (Territorio no autónomo del Reino Unido)
45. (Punto derogado por art. 1º del Decreto N°115/2003 B.O.23/1/2003)
46. NIUE
47. PATAU
48. PITCAIRN
49. POLINESIA FRANCESA (Territorio de Ultramar de Francia)
50. PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA

51. PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (Estado independiente)
52. PRINCIPADO DE MONACO
53. REGIMEN APLICABLE A LAS SOCIEDADES ANONIMAS FINANCIERAS
(regidas por la ley 11.073 del 24 de junio de 1948 de la República Oriental del Uruguay)
54. REINO DE TONGA (Estado independiente)
55. REINO HACHEMITA DE JORDANIA
56. REINO DE SWAZILANDIA (Estado independiente)
57. REPUBLICA DE ALBANIA
58. REPUBLICA DE ANGOLA
59. REPUBLICA DE CABO VERDE (Estado independiente)
60. REPUBLICA DE CHIPRE (Estado independiente)
61. REPUBLICA DE DJIBUTI (Estado independiente)
62. REPUBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (Estado independiente)
63. REPUBLICA DE PANAMA (Estado independiente)
64. REPUBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO
65. REPUBLICA DE LIBERIA (Estado independiente)
66. REPUBLICA DE SEYCHELLES (Estado independiente)
67. REPUBLICA DE MAURICIO
68. REPUBLICA TUNECINA

69. REPUBLICA DE MALDIVAS (Estado independiente)
70. REPUBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (Estado independiente)
71. REPUBLICA DE NAURU (Estado independiente)
72. REPUBLICA DEMOCRATICA SOCIALISTA DE SRI LANKA (Estado independiente)
73. REPUBLICA DE VANUATU
74. REPUBLICA DEL YEMEN
75. REPUBLICA DE MALTA (Estado independiente)
76. SANTA ELENA
77. SANTA LUCIA
78. SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (Estado independiente)
79. SAMOA AMERICANA (Territorio no autónomo de los EEUU)
80. SAMOA OCCIDENTAL
81. SERENISIMA REPUBLICA DE SAN MARINO (Estado independiente)
82. SULTANATO DE OMAN
83. ARCHIPIELAGO DE SVBALBARD
84. TUVALU
85. TRISTAN DA CUNHA
86. TRIESTE (Italia)
87. TOKELAU

88. ZONA LIBRE DE OSTRAVA (ciudad de la antigua Checoslovaquia)

A los efectos dispuestos en el presente artículo se excluirán de la lista precedente a aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o estados asociados que establezcan la vigencia de un acuerdo de intercambio de información suscrito con la REPUBLICA ARGENTINA y, además, que por aplicación de sus normas internas no

pueda alegarse secreto bancario, bursátil o de otro tipo, ante el pedido de información del respectivo Fisco o, en su caso, que establezcan en su legislación interna modificaciones en el impuesto a la renta a fin de adecuarlo a los parámetros internacionales en esa materia, que le hagan perder la característica de país de baja o nula tributación. (Párrafo sustituido por art. 1° inciso g) del Decreto N° 916/2004 B.O. 23/7/2004).

8.2 ANEXO N° 2

PAGOS DE IVA

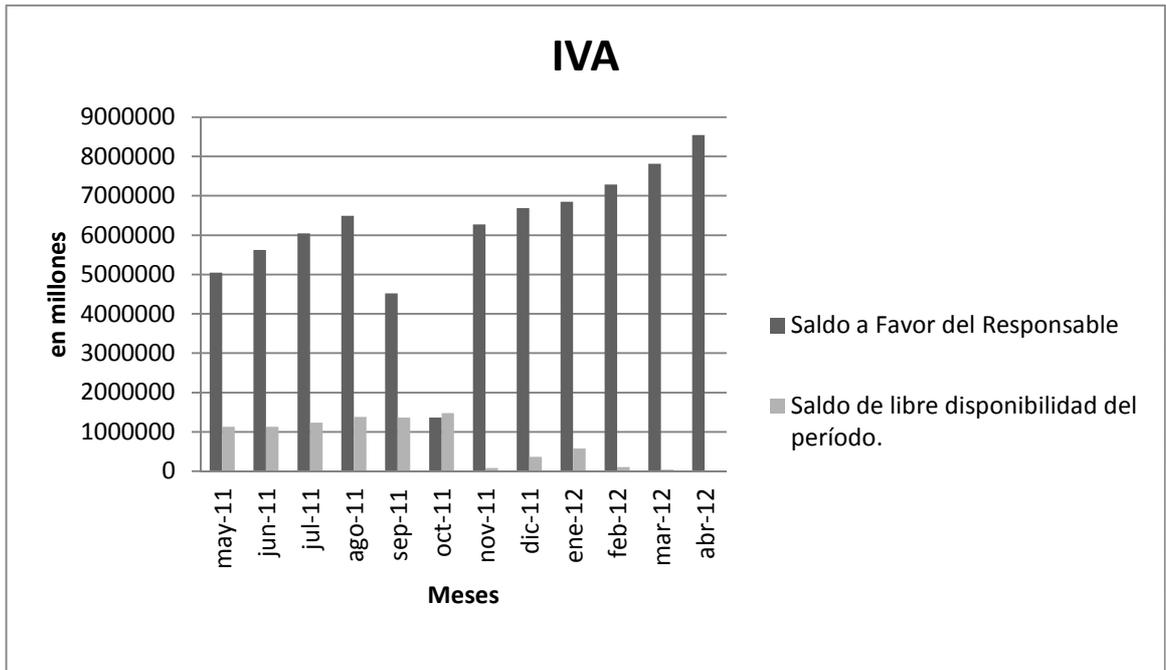


Figura 1.

Fuente: Elaboración propia a través de las Declaraciones Juradas de la Empresa.

8.3 ANEXO N° 3

PAGO DE INGRESOS BRUTOS

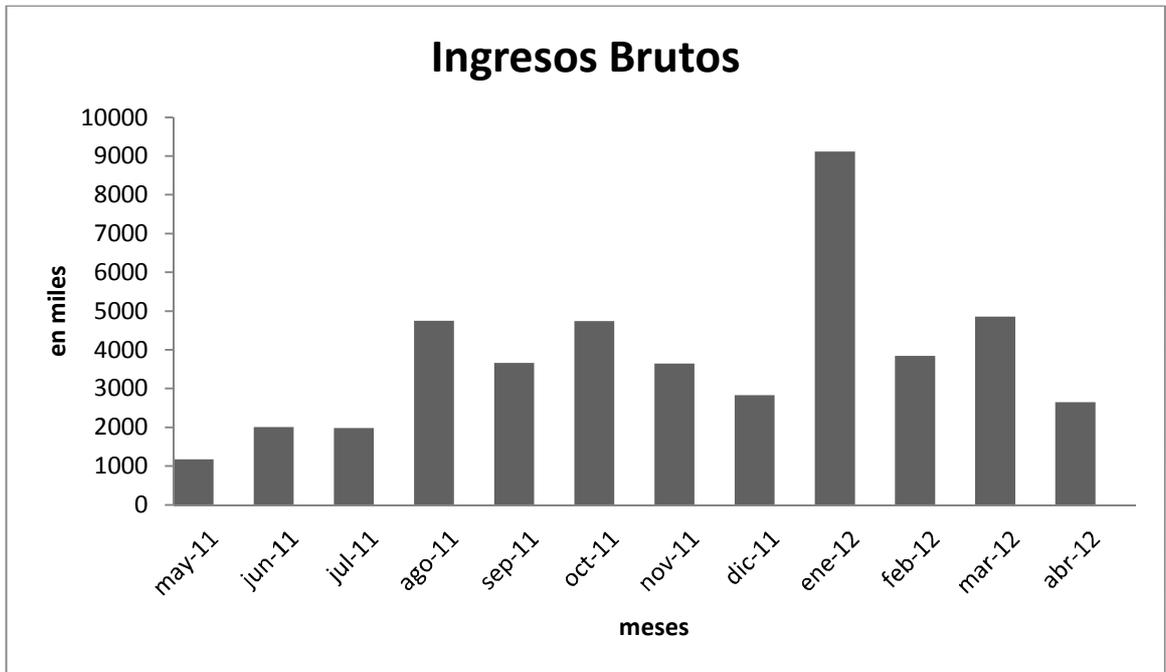


Figura 2.

Fuente: elaboración propia a través de las Declaraciones Juradas de la empresa.

8.4 ANEXO N° 4

PAGO DE GANANCIAS, BIENES PERSONALES Y MÍNIMA PRESUNTA.

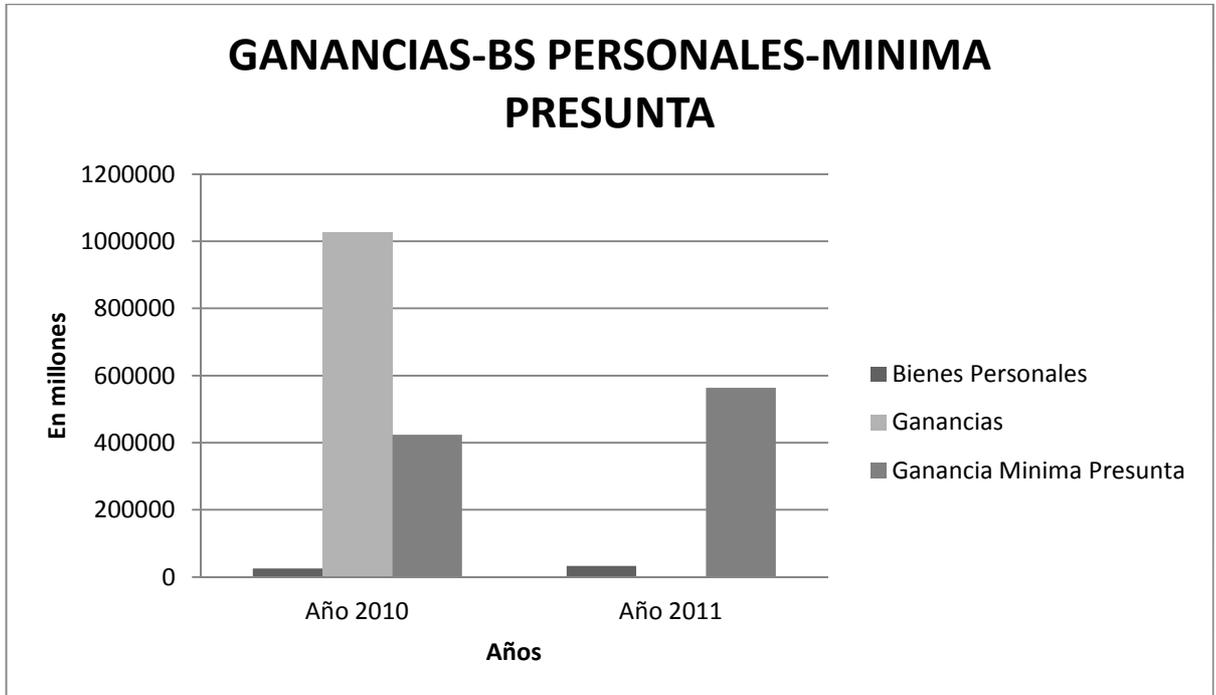


Figura 3.

Fuente: Elaboración propia a través de las Declaraciones Juradas de la empresa.

8.5 ANEXO 5: INFORMACIÓN RELEVANTE SOBRE CONTRATOS DE COMISIONES ENTRE PARTES INDEPENDIENTES –
 AGENTE DE VENTAS.

#	Tipo de Acuerdo	Productos	Característica de la comisión	Fecha	Exclusividad	Términos	Comisión (%)
1	Acuerdo de agencia	Mercadería	Precio de Factura	27-Ago-96	Si	5 años, renovado automáticamente	4
	Acuerdo de agencia	Mercadería	Precio de Factura	27-Ago-96	Si	5 años, renovado automáticamente	6
2	Enmienda a acuerdo de agencia	Mercadería	Precio de Factura	01-Ene-01	Si	Indefinido	3
3	Acuerdo de agencia	Indefinido	Precio de Factura	01-Abr-04	Si	31 de Marzo de 2004 y automáticamente extendido hasta finalización	7

4	Acuerdo de asistencia en las ventas	Mercadería	Precio de Factura	05-Oct-97	Si	Desde 5 de Octubre de 1997 hasta 16 de Octubre de 2000, y debe ser automáticamente extendido anualmente por periodos sucesivos de 1 año.	3
5	Acuerdo de agencia de ventas	Mercadería	Precio de Factura	07-Dic-05	Si	Indefinido	5
	Acuerdo de agencia de ventas	Mercadería	Precio de Factura	07-Dic-05	Si	Indefinido	8
	Acuerdo de agencia de ventas	Mercadería	Precio de Factura	07-Dic-05	Si	Indefinido	6
6	Acuerdo de agencia de ventas	Mercadería	Precio de Factura	05-October-99	Si	Desde 5 de Octubre de 1999 hasta 16 de Octubre de 2000, y	5

						debe ser automáticamente extendido anualmente por periodos sucesivos de 1 año.	
--	--	--	--	--	--	---	--

Figura 4.

Fuente: Elaboración propia a través de información obtenida de la SEC.

Formulario descriptivo del Trabajo Final de Graduación

Identificación del Autor

Apellido y nombre del autor:	Berardo, Cecilia Florencia
E-mail:	ceciberardo@hotmail.com
Título de grado que obtiene:	Contador Público

Identificación del Trabajo Final de Graduación

Título del TFG en español	“Aplicación de Precios de Transferencia a la Empresa Exportadora XX”
Título del TFG en inglés	“Transfer Pricing application to the Export Company XX”
Tipo de TFG (PAP, PIA, IDC)	PAP
Integrantes de la CAE	Leticia Masfarré – Gerardo Perretti
Fecha de último coloquio con la CAE	11/10/2012
Versión digital del TFG: contenido y tipo de archivo en el que fue guardado	TFG-Resumen y Abstract- Formulario descriptivo del TFG en PDF

Autorización de publicación en formato electrónico

Autorizo por la presente, a la Biblioteca de la Universidad Empresarial Siglo 21 a publicar la versión electrónica de mi tesis.

Autorización de Publicación electrónica:

- Si, inmediatamente**
- Si, después de mes(es)**
- No autorizo**

Firma del alumno

